

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

*На правах рукописи*

**Черникова Галина Вячеславовна**

**РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЗАКУПКИ  
ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Специальность 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика**

**ДИССЕРТАЦИЯ**  
на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель:  
кандидат экономических наук, доцент  
Коробейникова Лариса Сергеевна

Воронеж – 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	12
1.1. Существующие подходы к определению термина «закупка товаров, работ, услуг»	12
1.2. Периоды становления и изменения процесса закупки товаров, работ, услуг	26
1.3. Принципы контрактной системы как основа обеспечения качества экономического анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг	42
ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ	64
2.1. Содержание анализа закупки товаров, работ, услуг и обоснование его места в системе комплексного экономического анализа	64
2.2. Субъекты анализа закупок товаров, работ, услуг в комплексном экономическом анализе организационной структуры управления	89
ГЛАВА 3. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ И ЕГО ОБОСНОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	111
3.1. Анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения	111
3.2. Оценка уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг	144
3.3. Факторный анализ эффекта применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	159
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	179
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	183
ПРИЛОЖЕНИЯ	212

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Современный этап трансформации экономического пространства предполагает реализацию комплексных мер, направленных на дальнейшее развитие эффективной системы государственных и муниципальных закупок в условиях открытости и добросовестной конкуренции. Расширение цифровых возможностей функционирования контрактной системы РФ ставит перед субъектами закупок задачи по формированию оперативной информации различного характера, позволяющей раскрыть особенности осуществления процессов закупочной деятельности субъектами закупки, оценить уровень существенности коррупционных рисков их осуществления и усилить контроль результативности достижения конечных результатов закупки товаров, работ, услуг. Решение указанных задач требует повышения аналитических возможностей единой информационной системы, формируемой на основе представления и раскрытия потоков информации, способствующей принятию решений в области управления функционирующими рынками.

Поддержание устойчивого развития организаций государственного сектора экономики зависит от эффективного функционирования контрактной системы РФ, субъектами которой они выступают, что повышает роль экономического анализа закупки товаров, работ, услуг, позволяющего оценить уровень эффективности закупочной деятельности, осуществить анализ качества поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, выявить уровень добросовестной конкуренции в рамках обоснования способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Решение поставленных задач требует разработки новых подходов к учетно-аналитическому обеспечению принятия решений в области закупки товаров, работ, услуг, расширения практики применения методов моделирования и корреляционно-регрессионного анализа, что обуславливает актуальность темы диссертационного исследования.

**Степень разработанности темы исследования.** Активные изменения в области функционирования бюджетных организаций требуют оперативных, динамичных изменений системы управления закупочной деятельностью, что повышает роль мониторинга и экономического анализа деятельности бюджетных организаций, снижения риска недостижения планируемых показателей расходования средств на закупку товаров, работ, услуг. Исследование базируется на теоретических и методических положениях экономического анализа закупки товаров, работ, услуг, разработанных такими авторами как Агапова Е.А., Баканов М.И., Балабаева О.Н., Бальсевич А.А., Баранов Н.В., Бобрышев А.Н., Володина М.С., Гиляровская Л.Т., Ельчанинова О.В., Ендовицкий Д.А., Зацаринная Е.И., Игнатьева Ю.И., Канина К.Л., Коробейникова Л.С., Костюкова Е.И., Манжосова И.Б., Овчаров А.О., Подколзина Е.А., Проданова Н.А., Савицкая Г.В., С.А. Сергеева С.А., Сироткина Н.Г., Урывская С.А., Федченко Е.А., Черников И.С., Чушкин Д.Ю., Щепара А.В., Шербакова К.С, Шеремет А.Д. и др.

Проблемам оценки исторического развития терминологии в области закупок посвятили свои труды следующие ученые: Барон Ю., Белов В.Е., Беляева О.А., Борисов Д.Ю., Веденеев Г.М., Гатаулина Л.Ф., Гончаров Е.Ю., Груздев В.В., Демин А.А., Дудник Е.А., Кобзев Г.Н., Кичик К.В., Слепенкова Л.В., Фамиева К.И. и др. Вопросом анализа принципов осуществления закупочной деятельности уделяли свое внимание ряд таких ученых, как Аганина Р.Н., Андреев В.К., Андреева Л.В, Адрианова В. Н., Булей Н.В., Бутова Т.В., Власов В.А., Гапанович А. В., Дунаева А.И., Зацаринная Е.И., Зейналова Л.М., Максимова М.А., Нератина А.Д., Правкин С.А., Романченко О.В., Стативка Н.А., Удачин Н.О., Фамиева К.И., Яруллин С.М. и др.

Отечественные исследователи в области теории и практики управления закупками поднимали вопросы, связанные с оценкой уровня конкурентоспособности закупок в условиях применения конкурентных способов определения поставщика, эволюцией терминологического аппарата в соответствии с динамическими законодательными процессами функционирования кон-

трактной системы РФ, совершенствованием методики анализа материально-технического снабжения, технологией анализа организационно-технического уровня и других условий осуществления закупки. Однако, отсутствуют единые подходы к раскрытию сущности понятия «закупка товаров, работ, услуг», как со стороны законодателя, так и со стороны специалистов в учетно-аналитической области. Не нашло отражение в рамках анализа закупки товаров, работ, услуг обоснование его места в системе анализа деятельности бюджетных организаций, не получила логического завершения система показателей оценки уровня конкуренции закупок в условиях применения конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Анализ суммы экономии денежных средств, возникающей в результате применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), проводится только на основе расчета и интерпретации абсолютных и относительных показателей.

Приведение теории и практики экономического анализа закупки, товаров, работ, услуг в соответствии с современными требованиями, недостаточная разработанность отдельных организационно-методических проблем проведения анализа, в том числе с применением экономико-математических методов и другие аспекты свидетельствуют об актуальности и практической значимости выбранной темы диссертационного исследования, что повлияло на выбор цели, определение задач, структуры и основных направлений исследования.

Диссертационная работа выполнена в соответствии с научным направлением исследований ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет» «Развитие научного инструментария учетно-аналитического и контрольного обеспечения устойчивого развития экономических субъектов».

**Цель и задачи исследования.** Целью диссертационной работы является развитие теоретических и организационно-методических положений экономического анализа закупки товаров, работ, услуг для интенсификации решения прикладных задач в области укрепления

конкуренции функционирующих рынков товаров, работ, услуг, оценки степени удовлетворенности заказчика товарами, работами, услугами надлежащего качества при соблюдении лучших условий обоснования способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя), снижения уровня существенности коррупционных рисков закупки товаров, работ, услуг.

Исходя из цели исследования, в работе поставлены следующие задачи, определяющие структуру диссертации:

– развить представление о закупке товаров, работ, услуг как объекте экономического анализа на основе оценки существующих подходов к систематизации понятийного аппарата закупочной деятельности;

– провести периодизацию этапов становления и развития контрактной системы Российской Федерации на основе исследования эволюции положений нормативно-правового регулирования закупок на каждом выделенном этапе исторического развития;

– систематизировать принципы контрактной системы в сфере закупок и раскрыть их содержание, ввести в научный оборот новые классификационные признаки закупок, способствующие детализации их экономического анализа;

– уточнить организационное обеспечение экономического анализа закупки товаров, работ, услуг в разделе выделенных его направлений, определить взаимосвязи между отдельными направлениями экономического анализа закупки товаров, работ, услуг;

– разработать схему взаимодействия структурных подразделений бюджетного учреждения в процессе экономического анализа закупки товаров, работ, услуг в зависимости от сферы их экономических интересов и их идентификации в процессе возникновения коррупционных рисков закупки;

– сформулировать предложения по развитию методического обеспечения анализа состава и структуры закупок и источников их финансового обеспечения в рамках обоснования способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя);

– выявить особенности использования аналитического инструментария в оценке уровня добросовестной конкуренции в ходе применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя);

– обосновать возможности использования экономико-математического инструментария для решения задач факторного анализа полученной экономии денежных средств в результате применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

**Область исследования.** Исследование соответствует п. 2.3 «Развитие методологии комплекса методов оценки, анализа, прогнозирования экономической деятельности», п. 2.11 «Теория и методология финансового, управленческого, налогового, маркетингового анализа» специальности 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика паспорта специальностей ВАК России.

**Предметом исследования** являются теоретические и организационно-методические положения экономического анализа закупки товаров, работ, услуг бюджетной организации.

**Объектами исследования** выступили бюджетные образовательные учреждения, в том числе Федеральное государственное бюджетное учреждение высшего образования «Воронежский государственный университет (ФГБОУ ВО «ВГУ»)), на примерах которого проводился анализ состава и структуры закупок и источников их финансового обеспечения в рамках обоснования способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), оценке уровня добросовестной конкуренции и факторный анализ полученной экономии денежных средств в ходе применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

**Теоретическая и методологическая основа исследования.** Теоретической основой диссертационной работы послужили фундаментальные и прикладные исследования отечественных и зарубежных ученых по методологии и организации закупочной деятельности, бухгалтерского учета, экономического анализа, аудита; законодательные и нормативные акты по бухгалтерскому учету и аудиту; материалы периодических изданий, научных кон-

ференций и семинаров.

Методология исследования основывалась на использовании таких общенаучных и специальных методов познания, как анализ и синтез, системность и комплексность, конкретизация и абстрагирование; моделирование, отбор, группировка, сравнение, методы экспертных оценок, факторного анализа; применялись исторический и логический подходы к получению доказательств и аргументации новых положений диссертационной работы.

Методика исследования базировалась на изучении, обобщении, оценке накопленных знаний и опыта в области теории и практики экономического анализа; применении экономико-математического инструментария в экономическом анализе; определении задач, формировании и разработке информационной базы, организационно-методических аспектов экономического анализа, апробации полученных результатов на объекте исследования.

**Информационную базу** диссертационного исследования составили гражданское законодательство, нормативные акты РФ по бухгалтерскому учету, аудиту эффективности деятельности бюджетных организаций, занятых в сфере закупок, а также материалы профильных министерств и ведомств (Министерства финансов РФ, Министерства экономического развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, ФАС России и субъектов РФ, УФК России, Счетной палаты), эмпирические данные бюджетных образовательных организаций, материалы сети Интернет, единой информационной системы (ЕИС), справочно-правовых систем и электронных средств массовой информации.

**Научная новизна исследования** состоит в развитии теоретических и организационно-методических положений экономического анализа закупки товаров, работ, услуг, направленных на прогнозирование уровня устойчивого развития бюджетной организации, укрепление результативности снабженческой деятельности, повышение качества закупаемых товаров, работ, услуг, поддержания уровня платежеспособности заказчика на рынке товаров, работ, услуг, имеющих существенное значение для развития теории и методики



экономического анализа.

Получены следующие основные результаты, выносимые на защиту:

– развиты теоретические положения экономического анализа закупки товаров, работ, услуг, включающие: сформулированное авторское определение закупки товаров, работ, услуг, раскрывающее ее сущность (активный процесс), цели (выявление лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг; достижение заданных результатов деятельности экономического субъекта в утвержденных объемах финансового обеспечения на текущий и плановый период), основополагающий принцип (добросовестной ценовой конкуренции); проведенную периодизацию этапов становления и изменения процесса закупки товаров, работ, услуг на основе обобщения исторического опыта развития контрактной системы России; систематизированные функции закупки товаров, работ, услуг на современном этапе развития контрактной системы РФ; разработанную классификацию закупок товаров, работ, услуг в соответствии с потребностями экономического анализа их осуществления по новым выделенным признакам (по характеру формирования информации, по условиям закупки, по условиям обеспечения конкуренции);

– обоснована схема комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг, раскрывающая его содержание, механизм взаимодействия отдельных направлений анализа, для каждого из которых систематизированы показатели оценки закупочной деятельности, что позволяет сформировать логически завершенную целостную концепцию анализа закупки товаров, работ, услуг как самостоятельного направления комплексного экономического анализа деятельности бюджетной организации;

– разработан организационный механизм комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг бюджетной организации, включающий схему взаимодействия внешних и внутренних субъектов в зависимости от сферы экономических интересов, удовлетворяемых в ходе осуществления закупок; систематизацию информационных источников, задействованных

субъектами для расчета и интерпретации показателей; определение периодичности проведения экономического анализа; идентификацию коррупционных рисков закупочной деятельности в разрезе ее субъектов, что позволяет добиться результативности закупок и снизить уровень воздействия коррупционных рисков в ходе их осуществления;

– предложен методический подход к анализу уровня добросовестной конкуренции на основе обоснованной системы показателей (среднее количество заявок, поданных на участие в конкурентной закупочной процедуре; коэффициент распределения заявок в зависимости от состояния их допуска/отклонения; коэффициент распределения закупок в зависимости от числа участников (нет участников, 1 участник, 2 участника, 3 и более участника); коэффициент результативности закупки (состоялась, не состоялась); коэффициент средней экономии, полученной в результате применения конкурентных процедур), позволяющий оценить эффективность применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и обеспечить бесперебойный процесс поставки товаров, работ, услуг;

– разработана статистическая модель функциональной зависимости экономии денежных средств в результате применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) от совокупности факторов (тип приобретаемой продукции; расчет начальной (максимальной) цены контракта; количество допущенных участников к торгам; закупка у субъектов малого предпринимательства или на общих основаниях), позволяющая оценить характер влияния факторов на показатель экономии; прогнозировать значение экономии на основе ретроспективных данных, подтверждающих эмпирические наблюдения; осуществлять корректировку снабженческой программы бюджетного учреждения и снизить риски осуществления «неэффективных» закупок.

**Практическая значимость результатов диссертационного исследования** состоит в том, что основные теоретические положения диссертации и комплексные методические разработки могут быть использованы в деятель-

ности организаций различных видов экономической деятельности. Сформулированные в процессе исследования выводы могут найти применение в решении ряда конкретных задач, связанных с оценкой уровня добросовестной конкуренции функционирующих рынков товаров, работ, услуг, надежности поставщиков (подрядчиков, исполнителей), платежеспособности заказчиков, что позволит обеспечить функционирование контрактной системы РФ.

**Апробация и внедрение результатов исследования.** Результаты проведенного исследования докладывались на международных научно-практических конференциях, научных сессиях сотрудников и аспирантов экономического факультета Воронежского госуниверситета.

Отдельные организационно-методические положения экономического анализа закупки товаров, работ, услуг внедрены в финансово-хозяйственную деятельность ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», практику УФАС России по Воронежской области.

Результаты исследования используются в учебном процессе экономического факультета ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет» при преподавании дисциплины «Анализ и контроль государственных закупок» по направлению 38.03.01 «Экономика», по специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность».

**Публикации.** Основные положения диссертационного исследования отражены в 34 публикациях, общим авторским объемом 10,9 п.л., в том числе пять в изданиях, рекомендованных ВАК РФ для опубликования результатов кандидатских диссертаций.

**Структура работы.** Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы, включающего 211 наименований, 5 приложений. Работа изложена на 218 страницах машинописного текста и содержит 38 рисунков, 31 таблицы, 2 формулы.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

## 1.1. Существующие подходы к определению термина «закупка товаров, работ, услуг»

В Российской Федерации термин «закупка товаров, работ, услуг» употребляется регулярно. Впрочем, данный термин до вступления в силу Федерального закона от 05.04.2013г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (Федеральный закон № 44-ФЗ) законодательно регламентирован не был. Нормативное закрепление данного термина так же отсутствует и в Федеральном законе от 18.07.2011г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (Федеральный закон № 223-ФЗ), который регулирует закупки определенных категорий лиц. Однако в Федеральном законе № 223-ФЗ указано, что «целями регулирования являются обеспечение единства экономического пространства, создание условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей юридических лиц, в товарах, работах, услугах, расширение возможностей участия юридических и физических лиц в закупке товаров, работ, услуг для нужд заказчиков и стимулирование такого участия, развитие добросовестной конкуренции, обеспечение гласности и прозрачности закупки, предотвращение коррупции и других злоупотреблений» [21]. Вместе с тем законодатель на государственном и муниципальном уровнях не дает каких-либо разъяснений по поводу регламентации термина «закупка товаров, работ, услуг», что подтверждает актуальность и необходимость рассмотрения подходов к определению термина «закупка товаров, работ, услуг».

Такая необходимость в рассмотрении подходов к определению термина «закупка товаров, работ, услуг» выявляет следующие проблемы: оценка ка-

чества поставляемых товаров, работ, услуг; импортозамещение, расширение практики использования конкурентных способов определения поставщика, подрядчика, исполнителя; оценка уровня конкурентной среды и т.д. Решение перечисленных проблем выдвигает новые условия для обеспечения надлежащего функционирования государственных и муниципальных органов, экономических субъектов в сфере закупки товаров, работ, услуг. Расширение практики функционирования закупок сталкивается с проблемой отсутствия четкой методики, регулирующей вопросы осуществления закупки товаров, работ, услуг, применения конкурентных и неконкурентных способов их осуществления, отражения в бухгалтерском учете принятых и принимаемых обязательств и оценки эффективности осуществления закупок товаров, работ, услуг.

Увеличение числа нормативных документов, регулирующих отдельные аспекты функционирования закупок, мешает достижению социальных и экономических эффектов от функционирования контрактной системы в целом, ограничивает возможность проведения комплексного экономического анализа закупочной деятельности отдельных экономических субъектов. Интенсивное развитие практики применения закупочной деятельности в Российской Федерации позволяет раскрыть сущность термина «закупка товаров, работ, услуг» и выделить основные характеристики закупочной деятельности.

Ввиду того, что с 2006г. по настоящее время в законодательстве, регулирующем закупочную деятельность отсутствует единый подход к раскрытию термина «закупка товаров, работ, услуг» мы считаем необходимым проиллюстрировать и систематизировать позиции авторов на данное определение с целью формирования универсального (единого) термина «закупка товаров, работ, услуг», который позволит усовершенствовать как учебный, так и рабочий процесс осуществления закупочной деятельности в Российской Федерации.

На наш взгляд такая тенденция складывается и потому, что среди ученых отсутствует однозначное понимание сущности термина «закупка това-

ров, работ, услуг».

Так, в отечественной экономической литературе применяется большое количество терминов, ассоциируемых с предметом «закупка товаров, работ, услуг». В исторически сложившихся публикациях используются такие термины, как «торги», «конкурс», «аукцион», «сдача подряда», «государственные закупки», «размещение государственного заказа» и т.д. В современной литературе используются термины «тендеры», «закупочные процедуры», «определение поставщика», «контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг», «планирование в сфере закупок», «определение контрагентов», «рыночные закупки» и др. Такие разночтения в терминах усложняют процесс формирования единого подхода к определению «закупка товаров, работ, услуг», как объекта экономического анализа.

Так, К.В. Кузнецов отмечает, что во многих странах термин «закупка товаров, работ, услуг» имеет различное толкование. Многие страны подразумевают, что закупки осуществляются за бюджетные средства и направлены на удовлетворение нужд органов государственной власти [88].

По мнению С.Н. Даниловой закупка товаров, работ, услуг «представляет собой совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально удовлетворить потребности покупателя при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов». «В последние годы в мировой практике при решении вопроса рационализации финансовых потоков и удешевления производства особо пристальное внимание уделяется именно закупкам, так как в большинстве случаев именно в этой сфере имеются наибольшие резервы повышения эффективности всего бизнеса. По оценкам ряда аналитиков, в технологически отлаженных производствах 50–60% потенциальной экономии имеется в сфере материально-технического обеспечения, 30% – в бытовой сфере, 10–20% – в непосредственно производственной сфере. Поэтому при разработке программ по экономии совокупных затрат закупки должны быть в центре внимания» [75].

Согласно исследованию, Н. Димитри, Г. Пига и Дж. Спаньоло в эконо-

мике торги имеют единое толкование (sealedbid), а в сфере закупок толкований применяется два, а именно: аукционы на понижение цены (descending-in-price) и закрытые конкурентные торги (sealed-bidtendering) [97].

По мнению И. Кузнецовой в нашей стране закрытые торги - представляют собой торги, на которые приглашаются только те участники рынка, которым направлено специальное приглашение. В других странах под закрытыми торгами подразумеваются конкурентные процедуры, в ходе которых поставщики подают свои заявки в закрытом виде, то есть в конвертах.

Таким образом, отсутствие в литературе единого подхода к определению термина «закупка товаров, работ, услуг» приводит к искажению содержания как процесса закупки, так и проведения аналитической работы, по оценке эффективности организации данного процесса.

Проблемам исторического развития термина «закупка товаров, работ, услуг» уделили внимание в своих трудах ряд ученых, что позволяет нам классифицировать авторские мнения и систематизировать существующие подходы к его определению. Полагаем необходимым отметить, что изначально термин «закупка товаров, работ, услуг» отсутствовал и большинство ученых в своих трудах использовали термин «торги». Подходы ученых к формированию термина «торги» представлены в табл. 1.1.

Таблица 1.1

Систематизация авторских подходов к формированию и изменению термина «торги» в Российской Федерации

№ п/п	Автор	Позиция автора
1	2	3
1.	Барон Ю.	«Связывает происхождение закупок с появлением товарного денежного обращения, первичных форм торгового и ростовщического капитала. В поисках оптимальных пропорций, в которых один товар обменивался на другой, в процесс закупок вовлекались несколько претендентов в целях нахождения «правильной» цены на требуемые товары и услуги» [104]
2.	Беляева О.А.	«указывает, что торги используются во многом для того, чтобы исключить влияние продавцов и покупателей на формирование цены имущества, работ или услуг» [63]

1	2	3
3.	Борисов Д.Ю.	«закупки исторически занимали центральное место в экономике страны и подтверждали свою эффективность при наличии четкого механизма и конкурентной среды на рынке определенных товаров, работ и услуг» [128]
4.	Веденеев Г.М., Гончаров Е.Ю., Кобзев Г.Н.	«первые объявления о конкурсе вывешивались на всех городских воротах, чтобы лица, входящие в город или покидающие его, могли с ними ознакомиться» [68]
5.	Гатаулина Л.Ф.	«определяет торги как специфический способ заключения гражданско-правового договора, преследующий цель выявления претендента, способного предложить максимально высокую цену (аукцион) или другие наилучшие условия договора (конкурс), и тем самым с большей вероятностью удовлетворить интересы, как организатора торгов, так и победителя» [69]
6.	Груздев В.В.	«выделяет узкое и широкое значения термина «торги», указывая, что в широком смысле торги – это весь механизм заключения договора, представляющий собой упорядоченное взаимодействие его элементов; в узком смысле понятие «торги» означает процедуру выявления победителя среди субъектов имущественного оборота, желающих заключить договор и подавших заявки на участие в торгах» [132]
7.	Даль В.И.	«определяет торг или торги как вызов и сход в урочный день и час купцов или подрядчиков и поставщиков, торгующихся на заявленный предмет, понижая друг перед другом цену» [74]
8.	Дудник А.Е.	«предписываемый в «Регламенте Адмиралтейства и Верфи» 1721г. порядок работы с подрядчиками является фактически прообразом современного законодательства по проведению конкурсов и торгов» [134]
9.	Ожегов С.И.	«Дает 2 определения торгов: 1) то же, что аукцион (публичная распродажа, при которой покупателем становится тот, кто предложит более высокую цену). 2) сдача подряда тому, кто, состязаясь с другими, согласится на условия, более выгодные для заказчика» [91]
10.	Слепенкова Л.В.	«дореволюционный период; послереволюционный период; советский период; переходный период; современный период, замечая при, этом, что каждый из них характеризовался своими особенностями» [196]

Таким образом, представленные сведения (табл. 1.1) позволяют унифицировать мнения ученых на формирование термина «торги». Такая систематизация авторских подходов к определению термина «торги» необходима для раскрытия данного понятия с учетом актуальных точек зрения ученых, что в дальнейшем позволит сформулировать определение «закупка товаров, работ, услуг». Авторы приходят к мнению, что термин «торги» берет начало глубо-



ко в истории, что связано с появлением товарно-денежных отношений.

В первоисточниках о закупке уже закреплены такие способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя), как аукцион, конкурс.

В.И. Даль раскрывает термин «торги», как процедуру, в ходе которой участники в назначенный день и время «встречаются» на торговой площади и последовательно друг за другом снижают предельную (максимальную) цену объекта закупки, что, в принципе созвучно с раскрытием сущности электронного аукциона[74].

Таким образом, мы считаем, что термин «закупка товаров, работ, услуг» получил свое терминологическое развитие исходя из сущности понятия «торги». В практику закупочной деятельности были введены такие понятия как «торговая площадь», «начальная (максимальная) цена контракта», «электронный аукцион», которые использовались в основе раскрытия сущности термина «торги».

Для наиболее детального понимания сущности термина «закупка товаров, работ, услуг», мы считаем необходимым рассмотреть данное понятие с юридической и экономической точек зрения.

Не мало внимания закупкам уделяется в экономической литературе. По мнению А.А. Демина термин «государственные закупки» применяется лишь в рамках описания совместной деятельности государственных заказчиков с поставщиками товаров, работ, услуг [133].

В макроэкономической теории «под государственными закупками подразумевается приобретение товаров, работ, услуг государственными органами, правительством за счет средств государственного бюджета». Термин «государственные закупки» в своем понимании близок по значению к современному его юридическому толкованию [109].

С юридической точки зрения термин «государственная закупка» близок по значению с термином «размещение государственного заказа». В научной и иной литературе употребляют понятие «закупка товаров, работ, услуг», а подразумевают понятие «размещения заказа» (применяется в таких словосо-

четаниях, как «законодательство о закупках», «закупочные процедуры», «закупочный механизм» и т.д.) [85].

По мнению В.Е. Белова, «процесс закупок продукции для государственных нужд олицетворяется, прежде всего, с этапом размещения заказов на поставку продукции, поэтому и способы размещения заказов часто называют способами закупок продукции» [62].

Ранее регулирующий закупочную деятельность Федеральный закон от 21 июля 2005г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (Федеральный закон № 94-ФЗ) не содержал определения термина «закупка товаров, работ, услуг», а использовался термин «размещение заказа».

Согласно статье 5 Федерального закона № 94-ФЗ «под размещением заказа понимались - осуществляемые в порядке, предусмотренном этим законом, действия заказчиков, уполномоченных органов по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях заключения с ними государственных или муниципальных контрактов, а также гражданско-правовых договоров бюджетных учреждений (контрактов)».

С 1 января 2014 года утратил силу Федеральный закон № 94-ФЗ. Соответственно, законодательство о закупочной деятельности в Российской Федерации стало иметь свое продолжение в принятии кардинально новых норм права, закрепленных в Федеральном законе № 44-ФЗ.

В данный период времени закупочная деятельность регулируется не только нормами Федерального закона № 44-ФЗ, но в ряде случаев законодатель предусмотрел возможность применения норм Федерального закона № 223-ФЗ. Законодатель закрепил, что закупки бюджетных учреждений «раздваиваются», то есть закупки, осуществляемые за счет субсидий, регулируются положениями Федерального закона № 44-ФЗ, а закупки, осуществляемые за счет «заработанных» средств (например, грантов) Федеральным законом № 223-ФЗ.

Законодательство о контрактной системе в отличие от своего предше-

ственника Федерального закона № 94-ФЗ включает в себя совокупность норм, которые направлены на регулирование закупочной деятельности как единого организма, состоящего из основных этапов таких, как планирование; проведение закупочных процедур; заключение и исполнение контрактов; мониторинг и аудит результатов.

Новеллой Федерального закона № 44-ФЗ является то, что он вводит в деловой оборот термин «закупка товаров, работ, услуг». Согласно нормам Федерального закона № 44-ФЗ «закупка товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд – это совокупность действий, осуществляемых в установленном настоящим Федеральным законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд. Закупка начинается с определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и завершается исполнением обязательств сторонами контракта. В случае, если в соответствии с настоящим Федеральным законом не предусмотрено размещение извещения об осуществлении закупки или направление приглашения принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), закупка начинается с заключения контракта и завершается исполнением обязательств сторонами контракта» [24].

Исходя из вышесказанного, приходим к выводу, что закупка является частью предмета регулирования, которая включает в себя как начальный этап (планирование закупок), так и последующий (их контроль, мониторинг и аудит).

В целях понимания всего предмета регулирования используется термин «контрактная система», которая означает «совокупность участников контрактной системы в сфере закупок (федеральный орган исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации по регулированию контрактной системы в сфере закупок, иные федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление

нормативно-правового регулирования и контроля в сфере закупок, Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос», заказчики, участники закупок, в том числе признанные поставщиками (подрядчиками, исполнителями), уполномоченные органы, уполномоченные учреждения, специализированные организации, операторы электронных площадок) и осуществляемых ими, в том числе с использованием единой информационной системы в сфере закупок (за исключением случаев, если использование такой единой информационной системы не предусмотрено настоящим Федеральным законом), в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд»[24].

Согласно вышеизложенному мы приходим к выводу, что изменилась только терминологическая направленность. Элемент правового регулирования остался прежним. На наш взгляд, такие изменения законодатель вводит в ныне регулирующем закупочную деятельность законе в целях однозначного его толкования.

В качестве примера можно привести неприменение ВАС РФ части 8 статьи 9 Федерального закона № 94-ФЗ и указание на то, что «согласно части 1 статьи 1 Федерального закона № 94-ФЗ, он регулирует отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд, а не вопросы исполнения и расторжения государственных и муниципальных контрактов на выполнение подрядных работ для государственных нужд» [33]. Иными словами, предмет правового регулирования Федерального закона № 94-ФЗ является элементом предмета регулирования Федерального закона № 44-ФЗ.

Расширение практики осуществления закупочной деятельности, совершенствование законодательной базы регулирования правоотношений в сфере закупок существенно увеличило использование в деловом обороте по-

нения «закупка товаров, работ, услуг». Для детального представления и уточнения отдельных признаков закупки, обобщения видов и форм осуществления закупки нами обобщены термины, используемые отечественными учетно-аналитическими специалистами, а также в практике правового применения законодательства о закупке, что представлено в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Существующие подходы к определению термина  
«закупка товаров, работ, услуг»

№ п/п	Уровень источника	Краткая характеристика понятия
1	2	3
<b>I. Международный нормативный подход</b>		
1.	П. «а» ст. 2 Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг от 15.06.1994г.	«Закупки - означают приобретение любыми способами товаров (работ) или услуг» [55].
2.	Генеральное соглашение по тарифам и торговле от 30 октября 1947г. (п. «а» § 8 ст. III)	«Государственные закупки товаров - закупки государственными агентствами для государственных нужд продукции, которая не предназначена для коммерческой перепродажи или для использования в производстве товаров для коммерческой продажи» [2].
3.	Соглашение «О государственных (муниципальных) закупках» от 09.12.2010г., подписанное между правительствами Белоруссии, Казахстана и Российской Федерации	«Под закупками понимается не только приобретение заказчиками товаров, работ, услуг, но также и отношения, связанные с исполнением договоров (контрактов) о закупках» [18].
4.	Закон Украины от 1 июня 2010 года № 2289-VI «Об осуществлении государственных закупок»	«Под государственными закупками понимается приобретение заказчиком товаров, работ и услуг за государственные средства в установленном Законом порядке» [40].
<b>II. Национальный нормативный подход</b>		
5.	Ст. 5 Федерального закона от 21 июля 2005г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»	«Под размещением заказа понимались - осуществляемые в порядке, предусмотренном этим законом, действия заказчиков, уполномоченных органов по определению поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях заключения с ними государственных или муниципальных контрактов, а также гражданско-правовых договоров бюджетных учреждений (контрактов)» [33].

1	2	3
6.	П. 3 ст. 3 Федерального закона от 05.04.2013г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»	«Закупка товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд (далее - закупка) - совокупность действий, осуществляемых в установленном настоящим Федеральным законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд. Закупка начинается с определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и завершается исполнением обязательств сторонами контракта. В случае, если в соответствии с настоящим Федеральным законом не предусмотрено размещение извещения об осуществлении закупки или направление приглашения принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), закупка начинается с заключения контракта и завершается исполнением обязательств сторонами контракта» [24].
7.	Ст. 1 Федерального закона от 2 декабря 1994г. № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд»	«Закупка - форма организованного приобретения государством сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия у товаропроизводителей (поставщиков) для последующей переработки или реализации потребителю (покупателю) на взаимовыгодных договорных условиях» [20].
8.	Ст. 2 Федерального закона от 29 декабря 1994 г. № 79-ФЗ «О государственном материальном резерве»	«Под поставкой материальных ценностей в государственный резерв понимается закупка и (или) отгрузка (доставка) материальных ценностей в организации для хранения» [15].
9.	Ст. 2 Федерального закона от 22 ноября 1995г. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции»	«Под оборотом продукции понимается ее закупка (в том числе импорт), поставки (в том числе экспорт), хранение и розничная продажа» [17].
<b>III. Авторский подход</b>		
10.	Андреева Л.В.	«Государственные закупки рассматриваются в экономической и зачастую юридической литературе как обобщенное понятие, включающее поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг в целях удовлетворения федеральных государственных нужд и государственных нужд субъектов РФ» [58].
11.	Белов В.Е.	«Процесс закупки товаров и услуг для нужд государства, в первую очередь, сравнивается с размещением заказов на поставки, поэтому способы размещения государственного заказа зачастую именуют способами закупок» [123].

1	2	3
12.	Демин А.А.	«Государственный заказ – есть одна из форм проявления государственных закупок в транзитивной экономике» [133].
13.	Зуев А.Е.	Понятие государственного заказа отображается в «формировании и официальном закреплении государственного спроса». «Заказ» - относится к формированию, «закупка» - к размещению, «поставка» - к исполнению государственного заказа» [83].
14.	Кузнецов К.В.	«Термин «государственные закупки» по-своему понимается в разных странах. В большинстве стран под государственными закупками понимают закупки, совершаемые за счет государственного бюджета, необходимые для обеспечения работы органов государственной власти. При этом из данного понятия исключены закупки, которые осуществляются с целью дальнейшей перепродажи товаров, работ или услуг» [86].
15.	Смотрицкая И. И.	«Государственные и муниципальные закупки по своему влиянию на экономику носят комплексный характер. Они не только решают задачу обеспечения общественных нужд, но и могут использоваться как инструмент повышения конкурентных преимуществ экономики, стимулирования предпринимательской деятельности и промышленного производства» [84].
16.	Экономический словарь под ред. А.И. Архипова	«Государственный заказ определяется как поручение, выдаваемое от имени государства на производство и поставку продукции или оказание услуг. Госзаказ обеспечивает удовлетворение важнейших общегосударственных потребностей, в том числе оборонного характера, а также потребностей федеральных бюджетных организаций» [115].

Согласно данным представленным в табл. 1.2, нами отмечено, что процедура взаимодействия учреждений по оплате приобретенного товара, работ, услуг раскрыта в Бюджетном кодексе Российской Федерации, но термин «закупка товаров, работ, услуг» им не раскрыт. На практике действующее в настоящее время законодательство о контрактной системе подвергается влиянию финансового права, а именно: формализованное планирование, процесс формирования бюджета, мониторинг, независимый аудит. В настоящее время в основе каждой закупки товаров, работ, услуг лежит планирование, а далее для осуществления закупки проводятся все необходимые процедуры до ее

реализации в полном объеме. Таким образом, заказчик стремится достичь бюджетной эффективности, экономической эффективности, повышения конкурентоспособности, а также антикоррупционного эффекта.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1947г. «характеризует государственные закупки товаров как закупки государственными агентствами продукции для государственных нужд, которая не предназначена для коммерческой перепродажи или для использования в производстве товаров для коммерческой продажи» [2]. Генерального соглашения о торговле услугами от 15.04.1994 г. «характеризует правительственные закупки не с целью коммерческой перепродажи или с целью использования при поставках услуг для коммерческой реализации» [3]. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг принят Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли о публичных закупках. В данном законе раскрываются основные понятия, которые и формируют закупку как единое целое: «товары означают предметы любого вида и описания, в том числе сырье, изделия, оборудование и предметы в твердом, жидком или газообразном состоянии, а также электрическую энергию, услуги, сопутствующие поставкам товаров, если стоимость таких сопутствующих услуг не превышает стоимости самих товаров»; «работы означают любую работу, связанную со строительством, реконструкцией, сносом, ремонтом или оборудованием здания, сооружения или объекта, в том числе подготовку строительной площадки, возведение, сооружение, монтаж оборудования или материалов, отделку и отделочные работы, а также сопутствующие строительные услуги и аналогичные услуги, предоставляемые в соответствии с договором о закупках, если стоимость таких услуг не превышает стоимости самого строительства»; «услуги означают любой предмет закупок, помимо товаров (работ)» [55].

Отметим, что в рамках научного исследования было выявлено, что с закупкой услуг связано проведение большого количества сложных конкурсов, в связи с этим в Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ)



и услуг выделена глава «Методы закупок и условия их использования (услуги подразделяются на технические и творческие). Технические услуги, как правило, стандартизированные, и по ним значительно легче предварительно предусмотреть результат и средства необходимые для его получения (например, услуги связи, транспортные услуги и т. д.). В свою очередь для интеллектуальных услуг (например, научно-исследовательская деятельность, консалтинговые услуги, творческая деятельность) разработаны специальные процедуры закупок. Особенностью является то, что при закупке интеллектуальных услуг обязательными требованиями выступают требования к деловой репутации, опыту проведения соответствующих работ, квалификации. Таким образом, необходимо уделить внимание тому, что на Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг построена законодательная база многих государств.

Проведенный нами терминологический обзор позволяет сделать вывод об отсутствии единого подхода к раскрытию термина «закупка товаров, работ, услуг», как со стороны законодателя, так и со стороны ученых, занимающихся данной проблематикой. В связи с этим, полагаем необходимым сформировать и раскрыть авторское определение термина «закупка товаров, работ, услуг».

Мы считаем, что под закупкой товаров, работ, услуг следует понимать удовлетворение потребностей организаций (субъектов закупочной деятельности) в закупке товаров, работ, услуг надлежащего качества, достижения экономии денежных средств и результативности проведения закупочных процедур, в установленные сроки, в условиях соблюдения добросовестной конкуренции.

Данное определение раскрывает сущность закупки (активный процесс), ее цели (выявление лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг; достижение заданных результатов деятельности экономического субъекта в утвержденных объемах финансового обеспечения на текущий и плановый период), основополагающий принцип (добросовестной це-

новой конкуренции

При написании параграфа нами была проведена систематизация авторских подходов к формированию и изменению термина «торги» в Российской Федерации; рассмотрен термин «закупка товаров, работ, услуг» с экономической и юридической точек зрения; уточнено определение закупки товаров, работ, услуг на основе нормативно-правовой базы, которая раскрывает терминологическую основу зарождения термина «закупка товаров, работ, услуг»; дана оценка существующих подходов к определению термина «закупка товаров, работ, услуг»; разработано авторское определение «закупка товаров, работ, услуг».

## 1.2. Периоды становления и изменения процесса закупки товаров, работ, услуг

Развитие экономики отдельных государств зависит от построения единой системы закупок товаров, работ, услуг. От того насколько эффективно заказчик будет производить закупку товаров, работ, услуг, в целях удовлетворения необходимых для него нужд, напрямую зависит выделение ряда показателей, на которых строится комплексный экономический анализ закупки товаров, работ, услуг, а также эффективность расходования бюджетных средств.

В целях раскрытия особенностей развития закупок товаров, работ, услуг, осмысления инструментария ее функционирования необходимо выявить причины ее возникновения и возможности широкого развития как в отечественной, так и в международной практике закупочной деятельности экономических субъектов.

Действующее в настоящее время нормативно-правовое регулирование закупочной деятельности заказчиков представляет собой результат ряда глобальных изменений, отражающих периоды существования российского госу-

дарства. Исследование таких изменений доказывает, что нормативно-правовое регулирование закупок товаров, работ, услуг на каждом этапе развития закупочной деятельности имеет свои индивидуальные особенности.

Считаем, что прежде, чем рассмотреть действующую нормативно-правовую основу, регулирующую закупку товаров, работ, услуг, целесообразно провести реферативный обзор элементов нормативно-правового регулирования, которые лежат в основе становления и развития закупочной деятельности Российской Федерации.

На наш взгляд необходимость выделения исторических этапов становления и развития процесса закупок товаров, работ, услуг играет немаловажную роль для понимания преемственности между законодательными актами, которые претерпевали изменения на всех этапах развития закупочной деятельности.

С целью комплексного изучения особенностей и условий развития закупочной деятельности, на наш взгляд, рационально выделить и раскрыть следующие периоды развития нормативно-правового регулирования закупок товаров, работ, услуг: период древности, период российской империи, дореволюционный период, советский период, период размещения государственного заказа, период закупок товаров, работ, услуг (контрактная система). В период закупок товаров, работ, услуг (контрактная система) необходимо обращать внимание на национально-политические особенности развития института закупок, которые выражаются в импортозамещении и установлении преференций отечественным производителям. Центральным критерием определения победителя закупки, как и ранее, остаётся предложение контрагентом наименьшей цены в ходе проведения закупочных процедур.

Полагаем необходимым выделить основные исторически значимые периоды развития закупки товаров, работ, услуг в Российской Федерации (табл. 1.3).

Обзор элементов нормативно-правового регулирования, лежащих  
в основе становления и развития закупки товаров, работ, услуг  
в Российской Федерации

Нормативно-правовое регулирование	Характеристика содержания осуществления закупочной деятельности
1	2
<p>I. Период древности (I в. н.э.). Зарождение идеи проведения торгов в целях отбора подрядчика для выполнения работ, поставщика товаров для государственных нужд. В дошедших до нас исторических источниках содержатся упоминания о том, что уже в I в. н.э. государством в отдельных случаях проводились торговые процедуры, напоминающие современные аукционы и конкурсы. Данный период также характеризуется отсутствием нормативно-правой базы регулирования торговых процедур. Вероятно, правила устанавливались отдельно для каждой проводимой торговой процедуры.</p>	
отсутствует	<p>«Сдача подрядов и поставок с торгов для удовлетворения нужд государства упоминалась Плутархом в связи с работами по восстановлению разрушенных стен Афин».</p>
<p>II. Период российской империи (1654 г. - 1845г.). Формируется системный подход к организации закупочной деятельности. Постепенно формулируются принципы закупок; закрепляется ответственность за нарушение законодательства в сфере закупок, проведение закупочных процедур становится регламентированным.</p>	
<p>1. Указ «о подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей» от 07.07.1654г., утвержденный царем Алексеем Михайловичем [68].</p>	<p>«Государь указал послать свои Государевы грамоты к Москве и к Боярам, и в города к Воеводам, и к приказным людям: велено на Москве и в городах Государев указ всяким людям сказать, которые люди похотят уговориться везти под Смоленск муку ржаную и сухари, и они б с теми людьми уговаривались; а давали им за муку за четверть по сороку и по сороку по пяти алтын и по полуторы рубли, а то им велено сказывать, что у них с того подрядного хлеба пошлин нигде не возьмут».</p>
<p>Данный указ является своего рода прототипом описания конкурсных торгов и иных способов отбора поставщиков, которые используются в настоящее время. Вместо понятия конкурса, которое тогда отсутствовало, использовался «государственный заказ». В рамках «государственного заказа» выбирались исполнители (поставщики) и устанавливалось их вознаграждение с учетом установленных условий выполнения заказа.</p>	
<p>2. Регламент «о управлении Адмиралтейства и верфи», принят при Петре I в 1721г.</p>	<p>Содержит отдельную главу, посвященную процедуре работы с подрядчиками. «Регламент закреплял процедуру выбора победителя, характерную для аукциона, иными словами когда торги проводятся путем снижения ценовых предложений и выигрывает тот, кто предложит наименьшую цену. «Подряд отдавался предложившему нижайшую цену при условии, что подрядчик был надежен, для чего обер-комиссар освидетельствовал поручительства и сведения передавал в Коллегию». Таким образом аукцион</p>

1	2
	сопровождался квалификационным отбором. В том случае, когда подрядчик оказывался «неверным», то есть необязательным или недостаточно состоятельным, подряд отдавался, пусть даже и по более высокой цене, но «верному» человеку, чьи «поруки» и состояние соответствовали требованиям. Имелся запрет на участие в торгах аффилированных лиц. Так, например, запрещалось участвовать в торгах чиновникам и «выборным от купечества членам» из тех мест, где располагались казенные предприятия или проводились торги, в том числе и членам их семей».
Указанный документ юридически закреплял нормы, которые нашли своё отражение в действующем законе о контрактной системе. Среди таких норм признание победителем в аукционе участника, предложившего наименьшую цену на торгах, возможность применения критерия «квалификация участника закупки» («верность») в целях определения победителя, требование об отсутствии между заказчиком и участником закупки конфликта интересов (аффилированности лиц).	
3. Акт «Учреждение о губерниях», принятое при Екатерине II в 1776г.	Содержал нормы о контрактах «по подряду, поставкам и откупах». «Акт закреплял строгий порядок извещения о торгах, следил за равенством участников (раздельное выслушивание предложений), закреплял ряд норм об ответственности недобросовестных лиц». «Акт закреплял, что проведением торгов занималась Казенная палата, которая заключала контракты на сумму до 10 000 рублей сроком не более четырех лет. Контракты, которые были свыше 10 000 рублей и заключались на более продолжительный срок рассматривались и подписывались самой императрицей».
Документ впервые закрепил такие принципы закупок, как принцип обеспечения добросовестной конкуренции, принцип ответственности за соблюдение требований законодательства. Данные принципы лежат в основе закупочной деятельности современной России.	
4. «Устав о провианте для продовольствия войск», принят при императоре Александре I в 1802г.	«Документ предписывал применять «справочные цены» при заключении государственных заказов; содержал в себе более детальный инструментарий по сбору информации для определения цен, то есть проводился подробный анализ цен на хлеб по губерниям, устанавливались наибольшая, средняя и наименьшая цена. Имелись рекомендации о том, что начинать торги нужно с наименьшей цены, а покупать по наибольшей цене запрещалась».
В документе содержатся зачатки регулирования современной контрактной системы в сфере закупок: нормирование, порядок определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта.	
5. «Лист для торга» 1830г.	«Документ устанавливал основные правила проведения торгов, в том числе список сословий и лиц, которые могли вступить в обязательства с казной (стал шире). Уровень открытости торгов и

1	2
	информированности участников стал достаточно высоким. Лица, желающие принять участие в торгах, заблаговременно представляли необходимые документы в запечатанных конвертах и должны были явиться к сроку в определенное место. Запрещались сбавка процентами и сговоры. Победитель и предложенная им цена оглашались публично. Документ закреплял основные принципы осуществления государственных закупок».
Документ регламентировал порядок проведения торговых процедур с целью сокращения коррупции при закупках.	
6. «Уложение о наказаниях уголовных и исправительных», принято Николаем I в 1845г.	«В документ были включены следующие наказания: за нарушение конкурсных процедур (несвоевременное вскрытие запечатанных объявлений и т.п.); за давление на других участников торгов; за допуск к торгам исполнителей, не соответствующих требованиям подряда и др.». «Для борьбы с коррупцией Николаем I были введены регулярные ревизии на всех уровнях, а суды над чиновниками стали обычным явлением. Так, например, в 1853 году под судом находилось 2540 чиновников».
Данный документ можно рассматривать как первый уголовный кодекс в России. он устанавливал наказание за преступления должностных лиц и государственных служащих в секторе государственных закупок. В действующем уголовном кодексе ответственность за нарушение законодательства в сфере закупочной деятельности прописана более детально.	
III. Дореволюционный период (1900г. - 1920г.). Появляется классификация способов определения подрядчиков» (исполнителей), которые отличаются друг от друга регламентом проведения и порядком выбора победителей. Выбор конкретного способа закупки зависел от категории участников торговых процедур.	
Положение о казенных подрядах и поставках 1900г.	«Проведение отбора «подрядчиков» (исполнителей) государственных заказов в дореволюционном русском праве предусматривало три модели, основанные на свободной конкуренции между участниками процедур: 1) Посредством проведения торгов. На листе с именами желающих заключить «договор с казною», записывалась объявляемая каждым из них цена. Каждый из них подписывался на листе напротив своей цены (т.е. фактически составлялся протокол торгов). Через три дня проводились повторные торги («переторжка»), на которых предлагали свою цену на товар как лица, участвовавшие в первых торгах, так и новые лица - таким образом, усиливалась ценовая конкуренция, ведь как старые, так и новые участники стремились «переторговать» своих соперников. Выигравшим признавался участник, который предлагал самую низкую цену. Он давал расписку, что берет обязательство исполнить подряд по цене, определенной торгами.

1	2
	<p>При отказе от заключения договора с него могли быть взысканы, «убытки, причиненные казне». Подписка не накладывала никаких обязательств на другую сторону (казну), т.к. результаты торгов могли быть не утверждены «высшим начальством».</p> <p>2) «Посредством представления запечатанных объявлений, т.е. заявок. Казенное учреждение публиковало объявление о проведении торгов, в котором содержались сведения о предмете и некоторых условиях поставки. Данное объявление рассматривалось не как оферта, а как предложение сделать оферту. Последнее предъявлялись в запечатанном виде, в назначенный день все вскрывались одновременно, и наиболее выгодное предложение принималось. Иногда, таким способом устраивались торги исключительно для представителей малого предпринимательства».</p> <p>3) «Смешанным образом. Этот метод заключался в соединении метода устных торгов и метода запечатанных объявлений. Сначала велся устный торг с присутствующими лицами, а затем рассматривались запечатанные заявления. В результате договор заключался с лицом, предложившим наиболее выгодное предложение.</p> <p>В тех случаях, когда проведение торгов не приносило искомых результатов, государственная казна находила иные способы удовлетворения государственных нужд, не связанных с состязательных отборов исполнителей заказов. Один из таких способов («коммерческий») заключался в том, что исполнение государственного контракта возлагалось на государственного чиновника с его согласия. Операции совершались по определенным им ценам, которые утверждались соответствующим управлением при участии этого чиновника. Казна предоставляла ему свободный выбор способов выполнения, принятого им на себя обязательства. Казна также выделяла ему нужные средства заранее, в полной мере, или частями. Этому чиновнику были доступны все пособия и льготы, которые предназначались для частных подрядчиков. он обязан был отчитываться в расходовании средств и отвечать за сохранность сумм и надежность исполнения государственного заказа.</p> <p>Существовал также и другой способ, похожий на предыдущий («комиссионерский»), который заключался в том, что чиновник действовал по служебному поручению, а не по собственному согласию (представляется, что эти отношения не расценивались как сделка) и поставка товаров проводилась по назначенным государством ценам».</p>

1	2
IV.Советский период (1920г. - 2000г.). Расширяется перечень способов определения поставщиков (исполнителей, подрядчиков), каждый из которых детально регламентируется в нормативных документах. Нормативно-правовое регулирование в сфере закупок приобретает признаки целостности и системности.	
1. Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 27.07.1923г. Положения «о государственных подрядах и поставках» [51].	«Регулируется порядок авансирования подрядчиков и поставщиков, оговариваются особые более выгодные условия авансирования для государственных учреждений и предприятий. Данное положение содержит отдельный раздел, посвященный обеспечению исполнения договора подрячком. Порядок публичных торгов определялся особой инструкцией СНК. По форме проведения торги разделяются на изустные, в запечатанных пакетах и по телеграфу».
Документ устанавливает один из основных механизмов защиты заказчика при заключении договора - обеспечение исполнения договора поставщиком.	
2. Гражданский кодекс РСФСР от 11.06.1964г. [5]	«Раскрывает понятие конкурса, под которым подразумевается публичное обещание государственной, кооперативной или другой общественной организацией специального вознаграждения (премии) за лучшее выполнение определенной работы (объявление конкурса), которое обязывает эту организацию уплатить обещанное вознаграждение лицу, работа которого признана достойной вознаграждения в соответствии с условиями конкурса».
Документ впервые дает развернутое определение конкурса.	
3. Указ Президента РФ от 7 августа 1992г. № 826 «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы» [26] и принятое в соответствии с указом, постановление Правительства РФ от 10 августа 1992г. «О Реализации Указа Президента РФ «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы» [35].	«Были первыми нормативно правовыми актами, которые стали регулировать порядок осуществления государственных закупок того периода. В аннотации к Закону РФ от 28.05.1992 «о поставках продукции и товаров для государственных нужд», закон установил общие правовые и экономические принципы и положения формирования, размещения и исполнения на контрактной основе заказов на закупку и поставку продукции для государственных нужд».
Законодатель впервые попытался систематизировать нормы, регулирующие закупочную деятельность в едином документе.	
4. Федеральный закон № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» от 06.05.1999г. [23]	Преамбула закона гласит, «что закон регулирует отношения, возникающие между организатором конкурса и участником конкурса в процессе проведения конкурса на размещение заказов для государственных нужд. Законом предусматривалось, что, размещение заказов для государственных нужд осуществляется путем проведения конкурсов». Как отмечено в письме Федеральной налоговой службы закон 1999г. «при подготовке и проведении конкурсов предоставлял заказчику более широкие возможности для: установления условий (критериев) при выборе участника –



1	2
	победителя, предложившего лучшие условия поставки продукции».
Закон развивает понятие конкурса.	
<p>V. Период размещения государственного заказа (2005г. - 2013г.). Принятый в этот период Федеральный закон № 94-ФЗ стал первым в Российской Федерации единым нормативно-правовым актом, включающим в себя все аспекты осуществления закупочной деятельности. Закон № 94-ФЗ устанавливал строгий регламент проведения процедур закупок, описывал все процессы, связанные с удовлетворением государственных и муниципальных нужд, способствовал образованию социально-экономического института закупок в Российской Федерации за счет содержащихся в нём предпосылок формирования удобной инфраструктуры и единого информационного пространства для эффективного осуществления закупочной деятельности. Закон № 94-ФЗ существенно повысил прозрачность системы размещения публичных заказов в нашей стране, что позволило заметно сократить масштабы нецелевого использования бюджетных и внебюджетных средств. При этом данный закон содержал ряд пробелов и недостатков, которые будут заполнены и исправлены в следующих периодах развития регулирования закупочной деятельности.</p>	
<p>Федеральный закон № 94-ФЗ «о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005г. [33]</p>	<p>Наиболее значимыми достижениями по мнению специалистов в области закупочной деятельности можно считать:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. «Закон регулирует отношения, связанные с закупками для государственных нужд на всех уровнях - федеральном, региональном, муниципальном, формируя основу единого экономического пространства. Заменяет действующие ранее несогласованные, а зачастую и прямо противоречащие друг другу законодательные и нормативные акты.</li> <li>2. В Российской Федерации создано единое информационное пространство в сфере государственных и муниципальных закупок. Заказчики обязаны размещать информацию о проведении торгов на официальных сайтах, все сайты сведены в федеральный портал.</li> <li>3. Установлен закрытый перечень требований к участникам размещения заказа. Предусмотрена возможность выставления заказчиком требования реальной экономической гарантии обеспечения обязательств (банковская гарантия, страхование ответственности, залог денежных средств).</li> <li>4. Установлены четкие правила определения победителей.</li> <li>5. Введен реестр недобросовестных поставщиков.</li> <li>6. определен закрытый перечень случаев размещения заказа у единственного поставщика.</li> <li>7. Существенно изменена процедура запроса котировок, установлена ранее не применяемая процедура запроса котировок в целях оказания гуманитарной помощи и ликвидации чрезвычайных ситуаций.</li> <li>8. Созданы основы для размещения заказа на биржах и проведения закупок в электронной форме.</li> </ol>

1	2
	<p>9. Введен механизм защиты прав участников размещения заказа.</p> <p>10. Установлена обязанность проведения аудиозаписи для заказчика, возможность проведения аудио и видеозаписи для участников размещения заказа.</p> <p>11. Созданы механизмы контроля за исполнением заказа и рассмотрения жалоб.</p> <p>Негативная оценка закона № 94-ФЗ многими специалистами вызвана рядом факторов, в том числе: а) отношением этого закона к аукциону как основному способу размещения заказов, б) наличием в законе института «начальной (максимальной) цены контракта» и отсутствием «минимальной цены», в) ограниченной возможностью применения в соответствии с законом «квалификационного» критерия к участникам размещения заказов и др.».</p>
<p>VI. Период закупок товаров, работ, услуг (контрактная система). Комплекс нормативно-правовых актов, пришедший на смену Федерального закона № 94-ФЗ, был призван исправить недостатки и пробелы последнего и направлен на повышение эффективности закупок. Особое внимание в данный период уделяется мониторингу, аудиту и контролю закупочной деятельности, а также формированию единой информационной инфраструктуры.</p>	
<p>1. Федеральный закон от 05 апреля 2013г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [24]</p>	<p>Предусматривает ряд новелл, которые касаются регулирования отношений по обеспечению государственных и муниципальных нужд, а именно:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) «Изменен и конкретизирован порядок определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) - расширен перечень способов определения поставщиков.</li> <li>2) Введены положения, устанавливающие особенности исполнения контрактов, а также уточнены основания и порядок их изменения, расторжения.</li> <li>3) Изменена система контроля в сфере закупок. Введены такие дополнительные виды контроля, как ведомственный и общественный</li> <li>4) Предусмотрен аудит в сфере закупок. Аудит в сфере закупок проводится для анализа и оценки их результатов, достижения целей закупок.»</li> </ol>
<p>2. Федеральный закон от 18.07.11г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [21]</p>	<p>В отличие от Федерального закона № 44-ФЗ является рамочным нормативно-правовым актом, который определяет общие требования и правила ведения закупочной деятельности хозяйствующими субъектами. При этом Федеральный закон № 223-ФЗ позволяет хозяйствующим субъектам детализировать процессы закупочной деятельности, закрепив собственное положение о закупке с учетом рамочных требований и ограничений законодательства о закупках.</p>

В табл. 1.3 проведена периодизация этапов становления и развития контрактной системы в Российской Федерации. Анализ нормативно-правовых актов, принятых на первом этапе развития контрактной системы (I в. н.э.), показывает, что в тот период проводились торговые процедуры, которые напоминают современные аукционы и конкурсы, однако отсутствовало нормативно-правовое регулирование таких процедур. На втором этапе развития контрактной системы (1654-1845 гг.) регламентируется проведение закупочных процедур, формируются принципы контрактной системы, закрепляется ответственность за нарушение законодательства в сфере закупочной деятельности, что и в настоящее время имеет свое строгое нормативно-правовое закрепление. В приведенных нормативно-правовых актах третьего периода (1900-1920 гг.) появляется классификация способов определения подрядчиков (исполнителей), которые отличаются друг от друга регламентом проведения и порядком выбора победителей. Выбор конкретного способа закупки зависел от категории участников торговых процедур. В настоящее время также нормативно закреплены процедуры по определению способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), порядок определения победителя закупок товаров, работ, услуг. Нормативно-правовые акты четвертого периода (1920-2000 гг.) расширяют перечень способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) с их детальным регулированием; появляется системность регулирования закупочной деятельности. Современные нормы регулирования закупочной деятельности подробно раскрывают механизм реализации закупочных процедур тем или иным способом определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Таким образом, проведенная нами периодизация этапов становления и развития контрактной системы в Российской Федерации позволяет нам разобраться с терминологией закупочной деятельности; проводимыми закупочными процедурами и т.д., что актуально и в настоящее время. Однако необходимо отметить, что в приведенных нормативно-правовых актах рассматриваемых периодов отсутствовали закрепленные нормы, регулирующие усло-

вия применения способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей); отсутствовал механизм регулирования вопросов прав, обязанностей, ответственности как поставщиков (подрядчиков, исполнителей), так и заказчиков; отсутствовало регулирование процедуры планирования и исполнения обязательств по контрактам; механизм нормирования. При этом анализ исторических данных о ранее проведенных способах закупок товаров, работ, услуг в тот период времени может быть использован в экономическом анализе закупочной деятельности в настоящее время. Таким образом, на каждом этапе развития закупки товаров, работ, услуг формировались показатели, которые и в настоящее время являются актуальными, что позволит нам разработать схему взаимодействия отдельных блоков комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг; а также представляют возможность сделать прогноз и вычислить вероятность возникновения риска нецелевого использования бюджетных средств заказчиком.

Рассмотрим показатели закупочной деятельности за период с 2006 г. по 2020 г. Нами отмечено, что на протяжении с 2006г. по 2020 г. показатели закупочной деятельности в Российской Федерации стремительно растут. Так, например, совокупный объем государственных закупок по итогам 2020 г. увеличился в 1,5 раза по сравнению с объёмом 2013 г. (с 5,9 трлн. руб. до 8,9 трлн. руб.). Наряду с этим, достаточно высоким остаётся показатель нарушений со стороны субъектов закупочной деятельности. При проведении плановых и внеплановых проверок в отношении закупок, осуществляемых в соответствии с требованиями Федерального закона № 44-ФЗ, нарушения выявляются в 30-40% случаев. Около 45% жалоб на действия (бездействия) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностного лица контрактной службы, контрактного управляющего, оператора электронной площадки при осуществлении закупок признаются обоснованными [209, 210].

Считаем необходимым отметить, что в 2020 г. объем заключенных

контрактов в Российской Федерации в рамках Федерального закона 44-ФЗ составил 8,9 трлн. рублей. Средний процент экономии (снижения цены) в результате проведения конкурентных закупочных процедур в 2020 г. в соответствии с требованиями Федерального закона 44-ФЗ составил 6,24 % от начальной (максимальной) цены контракта, что соответствует 424 054,2 млн. руб.

В 2020 г. суммарный объем закупок, проведенных в рамках Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг, отдельными видами юридических лиц» (Федеральный закон № 223-ФЗ) составил почти 20 трлн. рублей.

Интересно заметить, что из всех возможных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), регламентированных законодательством в сфере закупок, заказчики в большинстве случаев выбирают такой способ, как электронный аукцион.

В 2020 г. доля проведенных электронных аукционов составила 57,7 % от общего количества проведенных закупок. Это обусловлено, во-первых, удобством проведения таких закупок на электронных торговых площадках, а, во-вторых, законодательно закрепленным требованием о том, что закупка отдельных видов товаров, работ, услуг должна осуществляться именно путём проведения электронных аукционов [209].

Приведем пример, что за 2019 год службой закупок ФГБОУ ВО «ВГУ» (объект исследования) было заключено 1951 контракт.

Источником финансирования при заключении вышеуказанных контрактов выступили субсидии, предоставленные из бюджетов бюджетной системы; средства, предоставленные в рамках исполнения государственных контрактов; гранты; средства, которые получены в ходе осуществления иной приносящей доход деятельности от физических и юридических лиц [209].

В табл. 1.4 нами представлен анализ структуры и состава заключенных контрактов за 2019 год в зависимости от источника финансирования.

Анализ структуры и состава заключенных контрактов за 2019 год  
по источникам финансирования

№ п/п	Источник финансирования	Объем заключённых контрактов за 2019 год			
		количество, шт.	удельный вес к итогу, %	стоимость, тыс. руб.	удельный вес к итогу, %
1.	Средства, предоставленные в рамках исполнения контрактов; гранты; средства, полученные при осуществлении иной приносящей доход деятельности от физических и юридических лиц	1685	86,37	536 240,02	72,71
2.	Субсидии, предоставленные из бюджетов бюджетной системы РФ	266	13,63	201 308,42	27,29
Итого		1951	100,0	737 548,44	100,0

Отметим, что объем заключенных контрактов в 2019 г. вырос на 14% по сравнению с 2018 г. На наш взгляд данный прирост обусловлен увеличением бюджетного сопровождения закупок товаров, работ, услуг за счет исполнения государственных контрактов; средств грантов, средств, полученных при осуществлении иной приносящей доход деятельности. Однако, что касается совокупного количества заключенных контрактов в 2019 г., то оно сократилось на 555 шт. (22%) по сравнению с 2018 г.

Бюджетное сопровождение закупок товаров, работ, услуг за счет субсидийных средств в 2019 г. составляет 13,63% от общего объема, проведенных закупок. Количество средств, потраченных за счет грантов и т.д. составило 86,37% от общего объема, проведенных закупок» [211].

Такое детальное изучение и выделение исторических периодов развития закупок товаров, работ, услуг позволяют определить современную тенденцию развития закупок через раскрытие их функций.

Система закупок товаров, работ, услуг предполагает реализацию разнообразных функций, ориентированных на расширение централизованной



1	2	3
		решение участвовать или нет в процедуре закупки товаров, работ, услуг».
5.	Информационная	«Улучшение системы единого информационного пространства повышает прозрачность информации для субъектов процесса закупок».
6.	Ценового регулирования	«Закупка оказывает влияние на покупательную способность при ее осуществлении, а также может косвенно воздействовать на колебания цен в экономике страны. Это позволяет обеспечить влияние государства на процессы ценообразования в переходной экономике».
7.	Социальная	«Размещение производства различных видов продукции в трудоизбыточных регионах и (или) квотирование части государственного заказа для реализации в «депрессивных» районах, региональные власти могут сокращать уровень безработицы и благоприятствовать балансу рынка труда в регионе, способствуя решению задач, направленных на достижение эффективного расходования бюджетных средств с целью максимального удовлетворения потребностей общества».

Все вышеперечисленные функции закупочной деятельности обладают критериями эффективности, а именно: обеспечение запланированного объема и качества продукции с минимальными затратами; достижение необходимого эффекта (бюджет, занятость и т.п.) с соблюдением запланированного объема и качества; минимизирование высоких цен на товары, работы, услуги; эффективная система контроля за расходованием бюджетных средств и т. д. [168, 183]. Однако, между вышеперечисленными критериями эффективности возможны и противоречия. Так, например, поддержка организаций путем осуществления закупки может увеличивать затраты государства на оплату закупки по сравнению с импортом. Среди представленных нами семи функций закупочной деятельности ключевыми выступают: регулирующая, информационная, ценового регулирования и контролирующая, так как именно эти функции являются фундаментом проведения экономического анализа закупочного процесса заказчика (начиная с проведения анализа потребности в формировании закупки и заканчивая комплексным анализом эффективности закупки товаров, работ, услуг). Остальные три функции являются дополни-



тельными функциями закупочной деятельности заказчика.

По нашему мнению, реализуя приведенные в табл. 1.5 функции, система закупок товаров, работ, услуг позволяет не только помочь обеспечить потребности заказчиков, но и является эффективным регулятором всей закупочной деятельности бюджетной организации.

Таким образом, мы приходим к выводу, что функции закупочной деятельности по истечении времени могут совершенствоваться в период появления современных механизмов и инструментов процедуры закупок товаров, работ, услуг; тем самым закупки приобретают более инновационный вид, что влияет на повышение уровня закупочной деятельности.

Таким образом, можно констатировать, что развитие закупок товаров, работ, услуг (контрактной системы) в Российской Федерации прошло длинный, нелегкий путь, а выделенные нами исторические этапы позволили раскрыть современные функции закупочной деятельности и выделить значимые показатели в схеме взаимодействия отдельных блоков комплексного анализа закупки товаров, работ, услуг, что поможет в дальнейшем в написании работы.

При написании параграфа нами был обобщен исторический опыт становления и развития контрактной системы в Российской Федерации; проведена периодизация этапов становления и развития контрактной системы Российской Федерации с указанием значимости нормативно-правового регулирования закупки товаров, работ, услуг на каждом этапе исторического развития; раскрыты особенности развития контрактной системы в современных условиях; раскрыты ключевые и дополнительные функции закупочной деятельности, а также дана их характеристика; представлен краткий обзор показателей закупочной деятельности в Российской Федерации за период с 2006г. по 2020г.

### 1.3. Принципы контрактной системы как основа обеспечения качества экономического анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг

О ключевых принципах развития контрактной системы ведутся споры с момента функционирования основных элементов контрактной системы по настоящее время. Немаловажным является тот факт, что до 2013 года принципы контрактной системы не были законодательно закреплены, информация об ответственности за их реализацию не была представлена в рамках официально действующих нормативных документов в сфере закупки товаров, работ, услуг. В настоящее время принципы регулирования контрактной системы в сфере закупок закреплены в Федеральном законе от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (Федеральный закон № 44-ФЗ).

Немаловажным является то, что несоблюдение принципов контрактной системы в сфере закупок повышает ответственность экономического субъекта за результативность их осуществления, снижает эффективность закупки товаров, работ, услуг в целом. По нашему мнению, реализация принципов повышает качество закупки товаров, работ, услуг, способствует росту экономического эффекта от эффективного использования различных источников финансирования закупочной деятельности, достижения планируемых результатов в области обеспечения нужд Заказчика. Необходимость совершенствования теоретических и организационно-методических положений экономического анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг в условиях перехода отечественной системы закупки товаров, работ, услуг на электронные формы применения конкурентных способов определения поставщиков, подрядчиков, исполнителей и реформирования отечественной системы бухгалтерского учета организаций государственного сектора заключается в недостаточной нормативно-правовой урегулированности в области закупок, которая требуется для организации единой информационной базы анализа эффек-

тивности закупки товаров, работ, услуг с позиции ее отражения в единой информационной системе закупки товаров, работ, услуг.

В ходе изучения системы формирования и воздействия принципов на закупку товаров, работ, услуг считаем необходимым обратиться к историческим корням (источникам), в которых закреплены основные принципы осуществления закупки, применяемые и в настоящее время. Так, первоисточником, закрепляющим принципы закупочной деятельности, выступал Указ Петра I 1711 г., в частности:

– «публичность – указ содержит требование к информационному обеспечению размещения заказа, способам доведения информации до заинтересованных лиц;

– открытость – выражаясь современным языком, устанавливается субъектный состав участников размещения заказа;

– устанавливается способ размещения заказа, аналогичный современному способу размещения государственного заказа путем проведения запроса котировок» [208].

«В 1830г. принимается «Лист для торга». Данный документ наделяет земства правом проводить торги по некоторым земским повинностям. Кроме того, «Лист для торга» закреплял основные принципы осуществления государственных закупок» [208].

В научной литературе внимание содержанию принципов проведения закупки уделяли ряд ученых, таких как Аганина Р.Н., Андреев В.К., Андреева Л.В, Адрианова В. Н., Булей Н.В., Бутова Т.В., Власов В.А., Гапанович А. В., Дунаева А.И., Зейналова Л.М., Максимова М.А., Нератина А.Д., Правкин С. А., Романченко О.В., Стативка Н.А., Фамиева К.И., Яруллин С.М., Удачин Н.О. и др.

Федеральный закон от 21 июля 2005г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (Федеральный закон № 94-ФЗ) не выделял и не раскрывал в полном объеме сущность принципов размещения заказов. Однако,

Федеральный закон № 94-ФЗ устанавливал следующие цели их регулирования: «обеспечение единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективное использование средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширение возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирование такого участия, развитие добросовестной конкуренции, совершенствование деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечение гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращение коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов» [33].

Указанные положения по своей сути стали зарождением ныне существующих базовых принципов, регулирующих сферу закупок, закрепленных в Федеральном законе № 44-ФЗ, а именно: «открытости и прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок» [24].

Мы полагаем, что принципы контрактной системы позволяют повысить качество аналитической работы и произвести экономический анализ закупочной деятельности заказчика. Степень соответствия закупочной деятельности принципам может выступать критерием экономического анализа и оценки закупочной деятельности.

Рассмотрим подробнее каждый из вышеперечисленных принципов, установленных законодательно.

1. Принцип открытости и прозрачности. В основе этого принципа лежит свободный доступ к подлинной информации в сфере закупок товаров, работ, услуг в необходимом объеме.

«Открытость и прозрачность информации о контрактной системе в сфере закупок обеспечиваются, в частности, путем ее размещения в единой

информационной системе на сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru), что позволяет каждому физическому или юридическому лицу отследить процесс осуществления интересующей его закупки» [24].

По мнению В.Е. Белова данный принцип имеет важное значение. Он рассматривает данный принцип как открытую и полную информацию о деятельности в сфере госзаказов, предоставляющую возможность ее свободного обсуждения [62].

Использование количественных данных, представленных на рисунках 1.2-1.5, приводит к выводу о том, что показатели эффективности закупочной деятельности играют важную роль не только на каждом этапе осуществления закупки субъектами, но и расширяют грани экономического анализа закупочной деятельности в целом, что влияет на ее развитие.

На рис.1.2-1.5 представлены данные за период с 2013г. по 2019г. в разрезе законов, регулирующих закупочную деятельность: Федеральные законы 94-ФЗ (до 1 января 2014г.) и 44-ФЗ (с 1 января 2014г.) (далее все вместе - Федеральный закон 44-ФЗ), Федеральный закон 223-ФЗ. На (рис. 1.2) изображены доли зарегистрированных заказчиков в рамках Федерального закона № 44-ФЗ и Федерального закона № 223-ФЗ за период с 2013г. по 2019г. [209, 210].

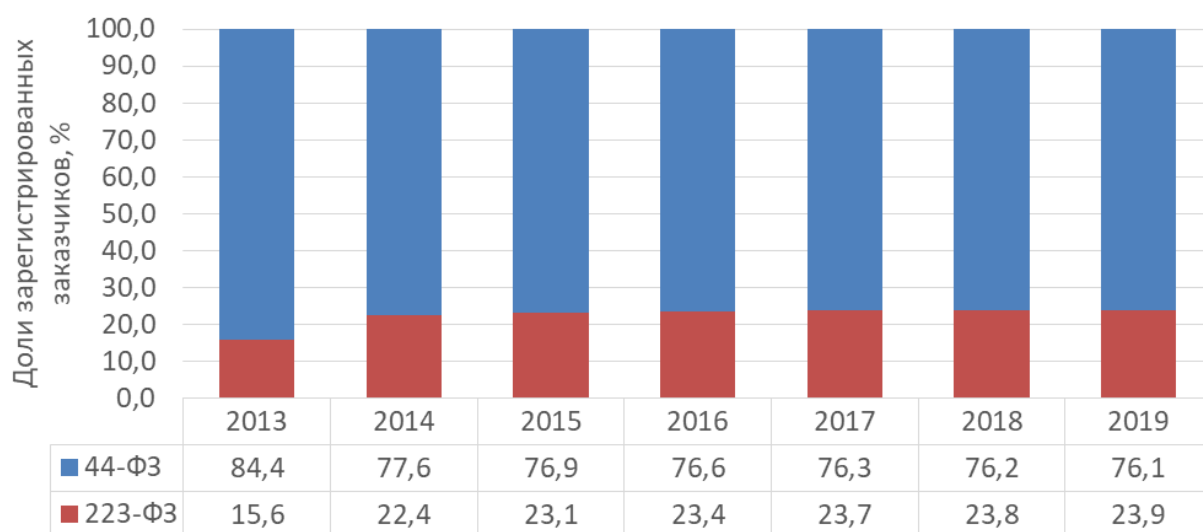


Рис. 1.2. Доли зарегистрированных заказчиков за период с 2013г. по 2019г. по Федеральному закону № 44-ФЗ и Федеральному закону № 223-ФЗ

Из представленных данных на рис. 1.2 видно, что доля зарегистрированных заказчиков, которые работают, руководствуясь нормами Федерального закона № 223-ФЗ выросла с 15,6 % в 2013г. до 23,9 % в 2019г. Такой рост связан с увеличением количества заказчиков, которым предоставлено право в соответствии с п. 25 ст. 112 Федерального закона № 44-ФЗ разработать и принять положение о закупках в целях осуществления закупок за счет собственных средств, руководствуясь Федеральным законом № 223-ФЗ. Кроме того, существенную часть организаций, работающих по Федеральному закону № 223-ФЗ, составляют организации, входящие в состав расширяющихся государственных корпораций, с преобладающей долей участия РФ в их уставном капитале.

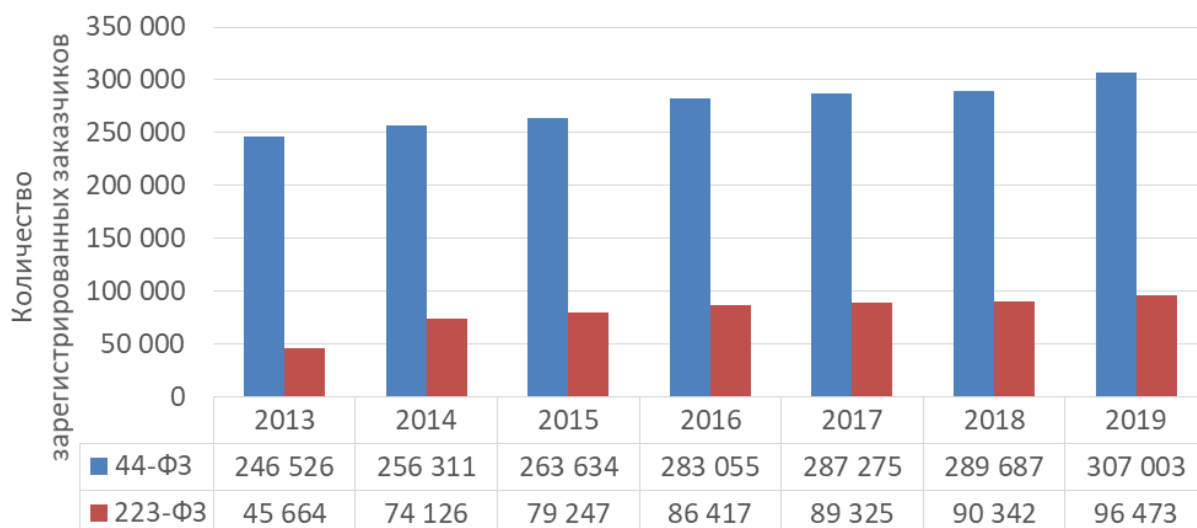


Рис. 1.3. Количество зарегистрированных заказчиков за период с 2013 г. по 2019 г. по Федеральному закону № 44-ФЗ и Федеральному закону № 223-ФЗ

Проведя анализ статистических данных, закрепленных на рис. 1.3, мы приходим к выводу, что ежегодно количество заказчиков, работающих как по Федеральному закону № 44-ФЗ, так и по Федеральному закону № 223-ФЗ, увеличивается, что подтверждает тот факт, что заказчики стали руководствоваться законодательством о закупочной деятельности, что на практике раскрывает открытость и прозрачность каждой проведенной закупки.

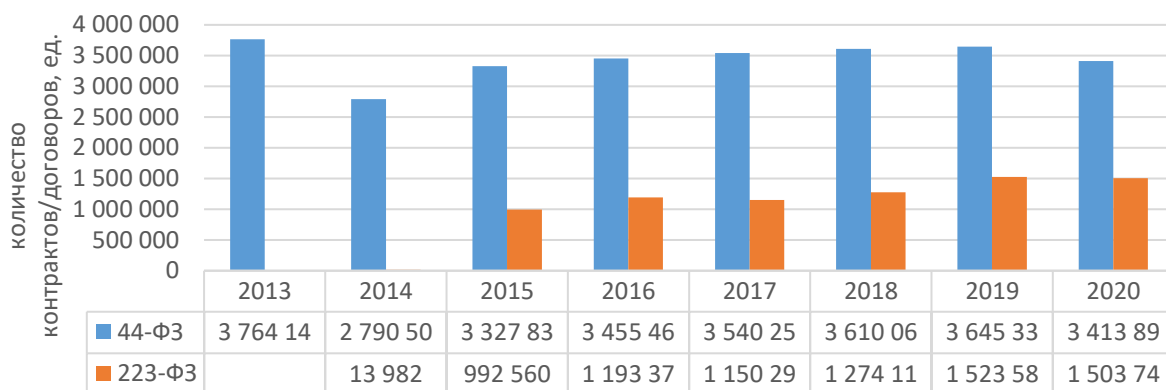


Рис. 1.4. Динамика заключенных контрактов по Федеральному закону № 44-ФЗ и Федеральному закону № 223-ФЗ за период с 2013 г. по 2020 г.

Анализируя данные, представленные на (рис. 1.4 и 1.5), приходим к выводу, что наибольшее количество контрактов по Федеральному закону № 44-ФЗ было заключено в 2013 г. Наибольший объем заключенных контрактов приходится на 2020г. Что же касается снижения количества и объема заключенных контрактов в 2014 г. по Федеральному закону № 44-ФЗ, то, вероятно, это связано с появившейся у заказчиков возможностью осуществлять закупки за счет «собственных» средств по Федеральному закону 223-ФЗ. Действительно, начиная с 2014г. количество и объем договоров, заключенных в рамках Федерального закона 223-ФЗ, начинают стремительно расти. С 2015 г. по 2020 г. ежегодный объем договоров, заключенных по Федеральному закону 223-ФЗ, остается примерно на уровне около 20 трлн. руб.

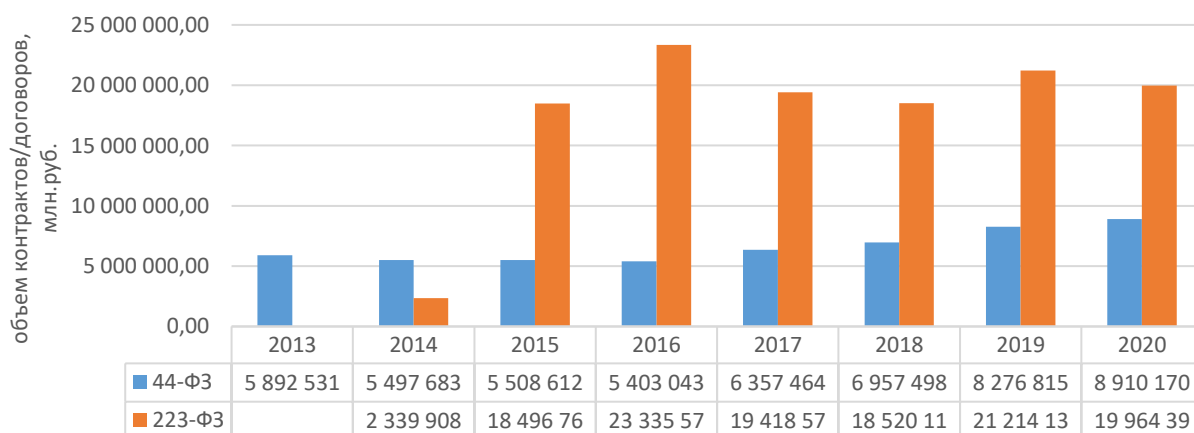


Рис. 1.5. Цена заключенных контрактов по Федеральному закону № 44-ФЗ и Федеральному закону № 223-ФЗ за период с 2013 г. по 2020 г.

Таким образом, данные, представленные на рис. 1.2-1.5, позволяют сделать вывод о том, что принцип открытости и прозрачности состоит в доступности, полноте и достоверности всего комплекса документов и информации, сопутствующих закупочной деятельности, что подтверждается информацией с официального сайта о закупках, которая содержит: «сведения о всех заказах и закупках; планы закупок (44-ФЗ); планы-графики закупок (44-ФЗ) и планы закупки (223-ФЗ); запросы цен товаров, работ, услуг (44-ФЗ); положения о закупке (223-ФЗ); обязательное общественное обсуждение закупок; реестр банковских гарантий; перечни перспективных потребностей в продукции машиностроения (223-ФЗ); реестр контрактов, заключенных заказчиками; реестр договоров, заключенных заказчиками по результатам закупки; отчеты заказчиков; отчетность по договорам (223-ФЗ); библиотека типовых контрактов, типовых условий контрактов (44-ФЗ); нормативно-методическая и справочная информация по регулированию контрактной системы в сфере закупок (44-ФЗ); информации о результатах деятельности органов аудита в сфере закупок (44-ФЗ); реестр недобросовестных поставщиков; отчет о проведении корпорацией МСП мониторинга осуществления ОИВ оценки; соответствия и мониторинга соответствия (223-ФЗ); сведения о жалобах, плановых и внеплановых проверках» и т.д. [209].

2. Принцип обеспечения конкуренции. Законодатель закрепляет, что конкуренция при выборе заказчиком поставщика (подрядчика, исполнителя) помогает сформировать конкурентный рынок, побуждает предложение на товары, работы, услуги лучшего качества, предоставляет возможность заказчикам получать качественную продукцию, стимулирует поставщика исполнить взятые на себя обязательства по контракту.

По мнению И.В. Кузнецова «конкуренция выступает важнейшим инструментом развития государственного рынка товаров, работ, услуг, повышая эффективность государственных закупок и способствуя формированию обоюдовыгодных, умеренных цен» [87].

Именно поэтому считаем, что высказанное в российской доктрине



мнение о том, что государственная контрактная система может рассматриваться в качестве юридической, организационной и экономической основы обеспечения конкурентной среды в процессе развития отношений между государством (покупателем) и участниками рынка (продавцами).

Перед тем как раскрыть принцип конкуренции необходимо дать определение конкуренции. «Конкуренция представляет собой соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [22].

Данный принцип заключается в том, что

1. Действующая контрактная система ориентирована на установление одинаковых условий для каждого участника закупки товаров, работ, услуг в целях соблюдения здоровой конкуренции на рынке.

2. «Конкуренция при осуществлении закупок должна быть основана на соблюдении принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг», то есть устанавливается запрет на любые действия, влекущие за собой ограничение конкуренции, в частности к неправомерному ограничению количества контрагентов [24].

Если Федеральный закон № 94-ФЗ рассматривал добросовестную конкуренцию как одну из целей закона, то Федеральный закон № 44-ФЗ выделяет конкуренцию как один из центральных принципов контрактной системы.

«Отдельно законодатель выделяет цели осуществления самих закупок: реализация государственных программ, исполнение международных обязательств и обеспечение функций и полномочий государственных органов». Часть 1 статьи 18 Федерального закона № 44-ФЗ обязывает заказчиков обосновывать планируемую закупку тремя этими целями, но при этом приходится констатировать, что ни одна из них не может быть целью закупок, осуществляемых бюджетными учреждениями [24].

Таким образом, гарантией осуществления принципа обеспечения конкуренции выступает запрет на совершение участниками закупки любых действий, влекущих за собой нарушения требований Федерального закона № 44-ФЗ, а также приводят к непропорциональному ограничению количества контрагентов.

3. Принцип профессионализма заказчика. Ранее данный принцип был упомянут в нормах Федерального закона № 94-ФЗ [33], однако свое закрепление и раскрытие получил только с вступлением в законную силу Федерального закона № 44-ФЗ. В настоящее время согласно нормам, закрепленным в Федеральном законе № 44-ФЗ заказчик обязан поддерживать и повышать уровень квалификации лиц, в сфере закупок.

В основе этого принципа лежат две составные части следующего содержания:

1) «деятельность заказчика, специализированной организации и контрольного органа в сфере закупок должна осуществляться на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, которые обладают теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок»;

2) «заказчики, специализированные организации должны принимать меры по поддержанию и повышению уровня квалификации и профессионального образования должностных лиц, задействованных в осуществлении закупочной деятельности» [24].

В литературе уделяется ни мало внимания термину «профессионализм».

Так, по мнению В.Е. Белова, осуществление деятельности заказчиков подразумевает высокий уровень профессионализма заказчика и его работников в сфере закупок товаров, работ, услуг, который регулярно должен совершенствоваться согласно требованиям законодательства [62].

С.И. Ожегов и Н.Ю. Шведова понимают «под профессионализмом хорошее владение своей профессией» [92].

Подобная трактовка содержится и в словаре русского языка, согласно

которому «профессионализм - занятие чем-то как профессией» [105].

Б.Н. Габричидзе и В.М. Коланда дают следующее определение термину «профессионализм»: «...профессионализм есть глубокое и всестороннее знание и владение практическими навыками в какой-то области общественно полезной деятельности <...> профессионализм предполагает прежде всего знание (наличие образования) особенностей соответствующей управляемой сферы» [129].

В письме Минэкономразвития РФ от 23.09.2013 г. № Д28и-1070 (Письмо № Д28и-1070) говорится о том, что профессионализм заказчика определен ст. 9 Закона 44-ФЗ как один из принципов контрактной системы. Согласно вышеуказанному письму «работником контрактной службы или контрактным управляющим может быть лицо, имеющее профессиональное образование или дополнительное профессиональное образование в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [34]. В положениях Федерального закона № 44-ФЗ и Письме № Д28и-1070 предусмотрено, что «если все работники контрактной службы для осуществления их полномочий в соответствии должны иметь высшее образование или дополнительное профессиональное образование в сфере закупок, то в состав комиссии заказчик может включать лиц, обладающих специальными знаниями, относящимися к объекту закупки, то есть не имеющими высшего образования или дополнительного профессионального образования именно в сфере закупок» [24, 34].

В Письме закреплено, что принцип профессионализма «распространяется на всех государственных и муниципальных служащих, в чьих должностных регламентах есть обязанности в сфере закупок, в части прохождения ими профессиональной подготовки или повышения квалификации по программам дополнительного профессионального образования в сфере закупок» [34].

Таким образом, исходя из общего подхода к трактовке принципа профессионализма, обозначенного выше, можно выделить следующие основные

особенности данного принципа, которые в полной мере должны быть применены и в сфере закупок:

1) наличие необходимого уровня квалификации, специальных знаний, навыков, опыта работы в соответствующей сфере;

2) осуществление деятельности на профессиональной основе, то есть по основному месту работы; данный вид деятельности должен быть основной трудовой функцией работника, должен быть предусмотрен трудовым договором;

3) постоянное профессиональное повышение квалификации работников соответствующих служб;

4) качественное выполнение работником трудовой функции;

5) ответственность работников за неисполнение (ненадлежащее исполнение) своих трудовых обязанностей.

4. Принцип стимулирования инноваций является новым принципом в контрактной системе. В основе этого принципа лежит то, что каждый заказчик, осуществляя планирование и реализацию закупки должен руководствоваться приоритетом соблюдения нужд заказчика с помощью закупок инновационной и высокотехнологичной продукции. «Информация о закупках товаров, работ, услуг, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, подлежит включению в планы закупок» [24].

Необходимо отметить то, что Федеральный закон № 44-ФЗ не раскрывает понятия инновационной и высокотехнологичной продукции. Данное понятие имеет свое отражение в нормах Федерального закона № 223-ФЗ, согласно которым «критерии отнесения товаров, работ, услуг к инновационной продукции и (или) высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции устанавливаются федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими функции по нормативно-

правовому регулированию в установленной сфере деятельности» [21].

Так, например, в Приказе Министерства образования и науки РФ от 1 ноября 2012г. № 881 «Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» «раскрыты критерии отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции, что позволяет наглядно определить вид этой продукции» [43].

Таким образом, для реализации принципа стимулирования инноваций заказчикам при осуществлении закупочной деятельности следует отдавать предпочтение инновационной и высокотехнологичной продукции, поддерживая тем самым инновационные предприятия, использующие передовые технологии, а также данный принцип найдет свое применение в ходе проведения анализа выполнения плана-графика закупки товаров, работ, услуг

5. Принцип единства контрактной системы в сфере закупок предполагает, что контрактная система должна быть выстроена на единых принципах, подходах, позволяющих обеспечивать потребности заказчика с помощью таких «механизмов» регулирования закупок товаров, работ, услуг, как планирование, мониторинг, аудит, контроль.

Считаем целесообразным более детально раскрыть компоненты принципа единства контрактной системы, а именно:

1) «планирование закупок осуществляется исходя из целей их осуществления посредством формирования, утверждения и ведения планов закупок и планов-графиков;

2) заказчики при осуществлении закупок используют конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) или осуществляют закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя);

3) мониторинг закупок представляет собой систему наблюдений в сфере закупок, осуществляемых на постоянной основе посредством сбора, обобщения, систематизации и оценки информации об осуществлении заку-

пок [139];

4) аудит в сфере закупок осуществляется Счетной палатой Российской Федерации, контрольно-счетными органами субъектов Российской Федерации и контрольно-счетными органами муниципальных образований [147];

5) контроль в сфере закупок осуществляется в отношении заказчиков, контрактных служб, контрактных управляющих, комиссий по осуществлению закупок и их членов, уполномоченных органов, уполномоченных учреждений, специализированных организаций, операторов электронных площадок» [24].

Таким образом, данный принцип позволяет создать единую систему «механизмов» регулирования закупок товаров, работ, услуг ни только у конкретного заказчика, но и в стране, без ограничений для отдельных видов экономической деятельности, что позволяет реализовать всесторонний комплекс мер, достаточный для эффективного осуществления закупочной деятельности.

6. «Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок» (принцип ответственности) [24].

В основе этого принципа лежат две составные части следующего содержания:

1) «муниципальные органы, государственные органы, казенные учреждения, органы управления государственными внебюджетными фондами, иные юридические лица осуществляя планирование и реализацию закупок обязаны исходить из необходимости достижения заданных результатов обеспечения нужд заказчика». Так, нормами Федерального закона № 44-ФЗ закреплено, что «в зависимости от совокупного годового объема закупок существует необходимость создания заказчиком контрактной службы или назначения заказчиком должностного лица, ответственного за осуществление закупки или нескольких закупок, включая исполнение каждого контракта (контрактного управляющего)»;

2) «персональная ответственность за соблюдение требований, установленных законодательством РФ и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок полностью ложиться на должностных лиц заказчика». Так, нормами Федерального закона № 44-ФЗ предусмотрено, что «лица, виновные в нарушении законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок, несут дисциплинарную, гражданско-правовую, административную, уголовную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации» [24]. Данная норма является нововведением законодательства о закупке. Таким образом, приходим к выводу о том, что основополагающим критерием для проведения деления видов ответственности участников контрактной системы представляется цель привлечения субъектов к ответственности.

«За совершение дисциплинарного проступка, то есть за неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить замечание, выговор или увольнение по соответствующим основаниям» [56].

Когда речь идет о возмещении и компенсации вреда, причиненного личности, имуществу физических или юридических лиц субъектами в рамках контрактной системы, то защита нарушенных прав может быть реализована исключительно применением гражданско-правовой ответственности путем подачи искового заявления в суд.

В свою очередь Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях «налагает на публичных субъектов административную ответственность за нарушения при принятии решения о способе и условиях определения поставщика (подрядчика, исполнителя); за несоблюдение установленного Законом о контрактной системе порядка осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения публичных нужд; за нарушение порядка определения начальной (максимальной) цены государственного контракта по государственному оборонному заказу или цены государственного

контракта при размещении государственного оборонного заказа, отказ или уклонение единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) или определенной законодательством Российской Федерации организации от заключения государственного контракта по государственному оборонному заказу, если заключение такого контракта является обязательным для указанных лиц, а также за нарушение установленных Правительством Российской Федерации сроков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг по государственному оборонному заказу; за нарушение порядка ведения реестра контрактов; за нарушение порядка и (или) сроков возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения заявок на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), порядка и сроков блокирования операций по счету участника закупки, порядка ведения реестра участников электронного аукциона, правил документооборота при проведении электронного аукциона, разглашение оператором или должностным лицом электронной площадки информации об участнике закупки до подведения результатов электронного аукциона; за нарушение порядка заключения и изменения контракта» [6].

Уголовная ответственность предусмотрена «за расходование бюджетных средств должностным лицом получателя бюджетных средств на цели, не соответствующие условиям их получения, определенным утвержденными бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным документом, являющимся основанием для получения бюджетных средств, совершенное в крупном размере, а также за расходование средств государственных внебюджетных фондов должностным лицом на цели, не соответствующие условиям, определенным законодательством Российской Федерации, регулирующим их деятельность, и бюджетам указанных фондов, совершенное в крупном размере. При этом крупным размером признается сумма бюджетных средств, превышающая один миллион пятьсот тысяч рублей» [57].

В ходе применения принципа ответственности необходимо учитывать,



что все четыре вида ответственности могут применяться к участнику закупки как одновременно, так и в различных сочетаниях.

На наш взгляд данный принцип является основополагающим, так как каждое подразделение заказчика несет персональную ответственность за совершенные им действия в рамках осуществления закупки. Принцип ответственности призван предупредить нарушения законодательства на каждом этапе реализации закупочной деятельности.

Перечислив и раскрыв сущность базовых принципов, закрепленных в федеральном законе о контрактной системе, считаем необходимым выделить не менее важный принцип, которыми было бы целесообразно дополнить нормы законодательства.

Проанализировав нормы, закрепленные в Федеральном законе № 44 -ФЗ; Бюджетном Кодексе Российской Федерации (БК РФ) считаем, что заказчики имеют статус участников бюджетного процесса и принимают на себя бюджетные обязательства путем заключения контрактов [1, 24]. Исходя из вышеизложенного, считаем, что принцип эффективности осуществления государственных и муниципальных закупок в той или иной степени связан с положениями бюджетного законодательства РФ.

Принцип эффективности использования бюджетных средств распространяется на участников бюджетного процесса и проявляется в двух моделях, которые могут сочетаться либо использоваться по отдельности.

1) «достижение заданных результатов может обеспечиваться использованием наименьшего объема средств (экономность).

2) участник бюджетного процесса вправе поставить цель достижения наилучшего результата с использованием определенного объема денежных средств (результативность)» [1, ст.34].

Важно подчеркнуть, что принцип эффективного использования бюджетных средств включает в себя результативность, однако в Федеральном законе № 44-ФЗ «результативность обеспечения государственных (муниципальных) нужд и эффективность осуществления закупок» [24] выделены как

самостоятельные принципы.

Тем не менее, грань между данными принципами в Федеральном законе № 44-ФЗ не определена, а факт объединения законодателем указанных принципов законом закреплен, что позволяет утверждать, что нет ни теоретической, ни практической необходимости в таком разделении [24]. Очевидно, что эффективность осуществления закупки не может быть определена без учета результативности обеспечения государственных и муниципальных нужд. В настоящее время отсутствие единой методики оценки эффективности использования субсидий на финансирование закупки товаров, работ, услуг затрудняет практическую реализацию принципа эффективности осуществления закупок.

В целях проведения экономического анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг нами предпринята попытка систематизировать принципы контрактной системы, закрепленные в нормативно-правовых актах Российской Федерации о закупочной деятельности, приведены мнения авторов, а также предложено дополнить имеющиеся принципы- принципом эффективности использования бюджетных средств.

Таким образом, выделенные и раскрытые нами принципы контрактной системы позволяют нам провести экономический анализ закупочной деятельности заказчика, оценить коррупционные риски и принять меры по минимизации выявленных коррупционных рисков с помощью применения видов закупок товаров, работ, услуг в соответствии с потребностями экономического анализа эффективности их осуществления.

В рамках формирования единых подходов к анализу эффективности осуществления закупки, товаров, работ, услуг, результативности обеспечения нужд бюджетной организации следует уточнить классификацию закупок товаров, работ, услуг путем выделения дополнительных признаков, что позволяет раскрыть специфику процесса осуществления закупки. Таким образом, предлагаем группировку закупок товаров, работ, услуг по различным классификационным признакам, позволяющую уточнить отдельные классифика-

ционные признаки, обобщить характер, способы и условия закупки товаров, работ, услуг, а также ввести в научный оборот новые классификационные группы исходя из способа закупки, характера формирования информации, условиям обеспечения конкуренции, что представлено в табл. 1.6.

Таблица 1.6

Группировка закупок товаров, работ, услуг в соответствии с потребностями экономического анализа эффективности их осуществления

Классификационный признак	Виды закупок	Краткая характеристика представленной группы
1	2	3
<b>I. Существующие признаки</b>		
1. По условиям конфиденциальности сведений о закупке	Открытая	закупка товаров, работ, услуг в установленном Федеральным законом случае, если сведения о закупке не составляют государственную тайну;
	Закрытая	проводится в случае, если сведения о такой закупке составляют государственную тайну, если координационным органом Правительства Российской Федерации в отношении такой закупки принято решение. Информация о закрытой конкурентной закупке не подлежит размещению в единой информационной системе;
2. По субъектам закупки товаров, работ, услуг	Участник закупки	любой экономический субъект, выступающий в рамках работы контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
	Уполномоченный орган, уполномоченное учреждение	орган управления или муниципальное учреждение, осуществляющие централизацию закупки товаров, работ, услуг;
	Специализированная организация	привлекаемая Заказчиком организация на выполнение функций определения поставщика, подрядчика, исполнителя;
	Электронная площадка	электронный ресурс Российской Федерации для проведения конкурентных способов определения поставщика, подрядчика, исполнителя в электронной форме, за исключением закрытых способов;
3. По способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Конкурентные	заказчик проводит конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс), аукционы (электронный аукцион, закрытый аукцион), запрос котировок, запрос предложений» [24];

1	2	3
	Неконкурентные	Проведение закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) [24];
4. По способам закупки	Электронная	проведение процедур, в том числе направление участниками закупок запросов, подача участниками закупок заявок на участие в закупке, предложений о цене контракта, окончательных предложений, предоставление комиссии по осуществлению закупок доступа к указанным заявкам, сопоставление предложений о цене контракта участников закупки, формирование протоколов, заключение контракта с победителем закупки.
	Неэлектронная	информация о закупке «не подлежит размещению в единой информационно системе; потребность в закупке возникла вследствие произошедшей аварийной ситуации, непреодолимой силы, необходимости срочного медицинского вмешательства, чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера, а также в целях предотвращения угрозы их возникновения; проводится закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)» [24]
<b>II. Предлагаемые признаки</b>		
5. По характеру формирования информации	Альтернативная	закупка товаров, работ, услуг с возможностью подачи альтернативного предложения в составе заявки участника закупки, дополнительного к основному предложению, характеристик поставляемой продукции (товар, работа, услуга) или иных условий договора;
	Безальтернативная	закупка товаров, работ, услуг с отсутствием возможности подачи альтернативного предложения
6. По условиям закупки товаров, работ, услуг	Идентичные	Обладают одинаковыми характерными для товара, работ, услуг основными признаками (функциональные, технические, качественные, эксплуатационные характеристики). В ходе определения идентичности товаров могут учитываться страна происхождения и производитель;
	Однородные	товары, работы, услуги, которые не являются идентичными, но имеют сходные характеристики, состоят из сходных элементов, осуществляют одинаковые функции, коммерчески взаимозаменяемы;
	Сопоставимые	представляют собой коммерческие и (или) финансовые условия по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг. Будут признаны сопоставимыми в случае, если разница между такими условиями не будет оказывать существенное влияние на соответствующие результаты закупки [24];

1	2	3
7. По условиям обеспечения конкуренции	Свободная	возможность участия любых участников контрактной системы в закупке товаров, работ, услуг на условиях равенства, обеспеченности одинаковых прав и обязанностей потенциальных поставщиков, подрядчиков, исполнителей;
	Ограниченная	осуществление субъектами закупки действий, противоречащих законодательству, приводящих к ограничению конкуренции необоснованно, ограничивающие права и обязанности участников закупки товаров, работ, услуг;
	Мнимая	субъектами закупки создается имитация действий по созданию конкурентной среды в сфере закупок без создания потенциальных условий для потенциальных конкурентов.
8. По объекту закупки	Товар	закупка производится с наибольшей экономией денежных средств
	Работа	закупка производится со средней экономией денежных средств
	Услуга	закупка производится с наименьшей экономией денежных средств
9. По источникам финансирования	Средства субсидий	субъекты закупки, используют субсидии, выделенные из бюджетов бюджетной системы РФ, применяемых к контрактам, регулирующийся нормами федерального закона о контрактной системе.
	Средства грантов	субъекты закупки, при наличии правового акта (положение о закупках товаров, работ, услуг), принятого заказчиком вправе руководствоваться нормами федерального закона о закупках отдельными видами юридических лиц, в случае, если представитель заказчика получил безвозмездно в денежной или натуральной форме на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, на обучение и т.д. с последующим отчетом об их использовании.
	Средства, представленные в рамках исполнения контрактов	субъекты закупки, при наличии правового акта (положение о закупках товаров, работ, услуг), принятого заказчиком вправе руководствоваться нормами федерального закона о закупках отдельными видами юридических лиц, в случае привлечения иного лица для поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, в качестве исполнителя по контракту
	Средства, полученные в ходе осуществления иной приносящий доход деятельности как от	субъекты закупки, при наличии правового акта (положение о закупках товаров, работ, услуг), принятого заказчиком вправе руководствоваться нормами федерального закона о закупках отдельными видами юридических лиц, например, платные образовательные услуги являются одним из

1	2	3
	физических лиц, так и от юридических лиц	видов приносящей доход деятельности образовательной организации

Таким образом, в табл. 1.6 мы сгруппировали существующие признаки закупок товаров, работ, услуг в соответствии с потребностями экономического анализа эффективности их осуществления, а также предложили ввести в научный оборот новые классификационные группы. Так, например, предложенный нами в табл. классификационный признак «по условиям закупки товаров, работ, услуг» позволяет разделить закупки на идентичные, однородные, сопоставимые. Данные формулировки четко определены в рамках федерального законодательства о закупках в РФ. Нужно помнить, что четкое соблюдение критериев отнесения товаров, работ, услуг к однородным предоставляет возможность рассматривать их качественные характеристики, производителя – страну происхождения, статус (репутацию на рынке). В рамках формирования плановой потребности данный признак позволит снизить трудоемкость проведения аналитической работы, оценить взаимозаменяемость товаров, работ, услуг при формировании лотовых и позиционных закупок. Таким образом, разработанная нами группировка закупок товаров, работ, услуг в соответствии с потребностями экономического анализа эффективности их осуществления позволит нам в дальнейшем выявить коррупционные риски, принять меры по их минимизации; оценить закупочную деятельность заказчика на каждом этапе закупок товаров, работ, услуг; предотвратить коррупционные правонарушения.

При написании параграфа нами были выделены и раскрыты принципы контрактной системы в сфере закупок, систематизированы научные взгляды отечественных ученых на реализацию принципов контрактной системы в сфере закупок, предложено дополнить имеющиеся принципы - принципом эффективности использования бюджетных средств; были раскрыты имеющи-

еся и введены в научный оборот новые классификационные признаки исходя из характера формирования информации, условиям обеспечения конкуренции, объекта закупки, источников финансирования закупки, дана их характеристика и проведен анализ групп, входящих в их состав. С позиции экономического анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг уточнены отдельные классификационные группы закупки, возможности их использования в рамках экономического анализа результативности обеспечения нужд заказчика, дан критический анализ классификационного признака по способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя) с позиции его использования в соответствии с российским законодательством о контрактной системе.

## ГЛАВА 2. РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ

### 2.1. Содержание анализа закупки товаров, работ, услуг и обоснование его места в системе комплексного экономического анализа

В настоящее время для того, чтобы обеспечить устойчивый экономический рост закупочной деятельности требуется повысить эффективность проведения анализа закупок товаров, работ, услуг организации. В ходе проведения анализа закупок товаров, работ, услуг мы полагаем, что ведущая роль будет принадлежать проведению комплексного экономического анализа деятельности бюджетной организации. Наиболее активное изменение функционирования организации требует оперативного, а иногда и более динамичного изменения внутренней системы управления с помощью проведения детального экономического анализа деятельности бюджетных организаций, проводимого на постоянной основе.

Необходимо отметить, что проведение комплексного экономического анализа взаимосвязано с планированием и прогнозированием результатов деятельности организации; позволяет оценить динамику, эффективность деятельности организации, в ходе приобретения товаров, работ, услуг, для дальнейшего получения экономии, выделенных ей денежных средств, а также позволяет осуществлять контроль за выполнением закупочной деятельности организации.

Исследование экономического анализа всегда начинается с рассмотрения его научного аппарата, объекта, предмета.

Так, например, А. Д. Шеремет считает, что: «Комплексный экономический анализ – это средство получения цельного знания о хозяйственной деятельности, знаний о бизнесе, понимания деятельности экономического субъекта; его методологическую основу составляют принципы материалистиче-



ской диалектики и современного системного анализа, который в последние годы получил широкое распространение и в экономическом анализе» [112].

Развитие контрактной системы Российской Федерации, всё бóльшая вовлеченность рынков товаров, работ, услуг в сферу государственных закупок, совершенствование механизмов проведения закупочных процедур в электронной форме, доступность различных подходов в области формирования начальной (максимальной) цены контракта оказывают непосредственное влияние на совершенствование бизнес-процессов закупочной деятельности, что усложняет применение типовых подходов к анализу закупок товаров, работ, услуг бюджетных организаций.

В едином информационном пространстве субъекты закупок товаров, работ, услуг генерируют огромное количество документов и сведений, что предусмотрено нормативно-правовыми актами в сфере закупочной деятельности. Однако, отсутствие единого общепринятого подхода к проведению анализа закупок товаров, работ, услуг; формированию системы показателей закупок товаров, работ, услуг и эффективности использования конкурентных и неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) не позволяют сформировать единый системный подход к пониманию сущности и содержания анализа закупок товаров, работ, услуг.

Вопросам аналитического обеспечения закупок товаров, работ, услуг заказчиков в отечественной контрольно-аналитической практике уделяется несущественное внимание. Значительный вклад в изучение этих проблем внесли такие ученые, как Агапова Е.А., Баканов М.И., Балабаева О.Н., Бальсевич А.А., Баранов Н.В., Бобрышев А.Н., Володина М.С., Гиляровская Л.Т., Ендовицкий Д.А., Игнатьева Ю.И., Коробейникова Л.С., Канина К.Л., Манжосова И.Б., Овчаров А.О., Подколзина Е.А., Савицкая Г.В., С.А. Сергеева С.А., Сироткина Н.Г., Урывская С.А., Черников И.С., Чушкин Д.Ю., Шеремет А.Д., Щепара А.В., Шербакова К.С и т.д.

Необходимо отметить, что научные труды ведущих экономистов по исследуемой проблематике носят исключительно разрозненный характер, обла-

дают различной степенью разработанности, не координируют в единой системе блоков экономического анализа. Отсутствует логически завершенный, системный подход к пониманию сущности и содержания анализа закупок товаров, работ, услуг в рамках обоснования его места в системе комплексного экономического анализа. В связи с вышеизложенным, мы предприняли попытку восполнить существующий пробел в данном блоке экономического анализа, выявить сущность и содержание анализа закупок товаров, работ, услуг.

Рассмотрим более детально позиции ученых, занимающихся изучением отдельных вопросов анализа закупок товаров, работ, услуг.

Одним из актуальных вопросов закупочной деятельности является анализ потребности заказчика в закупках товаров, работ, услуг. Рассмотрим подробнее точки зрения авторов, которые занимаются изучением данного вопроса.

Исследователи А.О. Овчаров и Ю. И. Игнатьева в своей работе одной из основных проблем, препятствующих эффективному протеканию процесса государственных закупок в России, обозначают некачественную подготовку требований к закупаемым товарам, работам, услугам (технических заданий) на этапе формирования потребности в закупках, что, естественно, сказывается на приобретении некачественной продукции. «Эта проблема проявляется главным образом при закупках технологически сложной и наукоемкой продукции» [181].

При рассмотрении вопросов потребностей заказчика в закупках товаров, работ, услуг Н.Г. Сироткина и А.В. Щепара обосновывают важность этапа формирования потребности в закупках товаров, работ, услуг с точки зрения приобретения качественной продукции, и предлагают в целях разработки технических заданий и обоснования начальной (максимальной) цены контракта привлекать так называемых предметных специалистов – «лиц из числа работников заказчика, которые обладают профессиональными компетенциями в отношении предмета закупки и (или) профессиональная деятельность

которых напрямую связана с закупаемыми товарами, работами, услугами» [195].

Таким образом, такие авторы, как А.О. Овчаров, Ю.И. Игнатьева, Н.Г. Сироткина, А.В. Щепара, обращают особое внимание на этапы разработки технического задания к продукции и обоснования начальной (максимальной) цены контракта в процессе формирования потребности в продукции.

Мы присоединяемся к мнению всех вышеперечисленных авторов и считаем, что проведение анализа потребности заказчика в закупках товаров, работ, услуг является важным этапом, так как качественно сформированная потребность оказывает влияние на приобретение товаров, работ, услуг надлежащего качества.

Следующим важным вопросом закупочной деятельности является анализ организационно-технического уровня и других условий осуществления закупки. Так, как на сегодняшний день отсутствуют методические указания по проведению анализа организационно-технического уровня и других условий осуществления закупочной деятельности, мы рассмотрим мнения авторов, которые изучали анализ материально-технического снабжения, тем самым предпримем попытку ввести в экономический анализ блок – «анализ организационно-технического уровня и других условий осуществления закупки».

Ученый Г.В. Савицкая полагает, что «процесс снабжения напрямую взаимосвязан с анализом использования материальных ресурсов, то есть с анализом обеспеченности и эффективности использования ресурсов. Особое внимание автор уделяет анализу состояния складских запасов сырья и материалов, качеству и эффективности их использования» [100]. Савицкая Г.В. предлагает в ходе оценки эффективности использования материальных ресурсов экономического субъекта применять методы факторного анализа.

Так, например, проф. А.Д. Шеремет понимает под «анализом материально-технического снабжения - анализ эффективности использования как основных, так и оборотных средств». Эффективность использования матери-

альных ресурсов рекомендует оценивать с использованием показателей фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, относительной экономии средств организации. Особое внимание А.Д. Шеремет уделяет анализу структуры оборотных активов, включая анализ структуры запасов. Автор рекомендует осуществлять нормирование незавершенного производства [165].

Экономисты-практики такие, как Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий [70], Н.П. Любушин [89] считают, что в ходе проведения анализа организационно технического уровня организации можно выделить группы показателей, которые позволят охарактеризовать: «условия труда; систему социальных льгот и выплат; социальную стабильность в коллективе; уровень образования и квалификации кадров».

Таким образом, проф. Савицкая Г.В. считает, что анализ обеспеченности и эффективности использования ресурсов оказывает непосредственное влияние на процесс снабжения. Проф. Шеремет А.Д., рекомендует осуществлять нормирование незавершенного производства, что находит в настоящее время отражение в ходе осуществления закупочной деятельности и регламентировано в Федеральном законе № 44-ФЗ.

Мы считаем, что в рамках проведения анализа материально – технического снабжения необходимо учитывать процесс приобретения материально технических средств, которые непосредственно связаны с закупочной деятельностью организации.

Законодательно закреплено, что 1) «в описании объекта закупки указываются функциональные, технические и качественные характеристики, эксплуатационные характеристики объекта закупки (при необходимости)» [24]. 2) «Эти требования не должны влечь за собой ограничение количества участников закупки и ограничивать конкуренцию». Так, как единственным ограничением потребностей заказчика является требование о недопущении ограничения конкуренции, найти грань между реальными потребностями и (или) злоупотреблениями является сложным процессом. Анализ уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг посвящено мало работ. Совершенствование

действующего законодательства в рамках отсутствия общепринятого подхода к анализу конкуренции, а также оценке возможности использования конкурентных способов определения поставщиков, подрядчиков, исполнителей, выдвигает на первое место необходимость применения аналитических процедур в оценке уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг.

Так, например, Бальсевич А.А., Подколзина Е.А. в своей статье исследуют причины и последствия низкой конкуренции при проведении государственных закупок автомобильного топлива через автозаправочные станции в пяти российских регионах в 2011–2013 гг. В результате проведенного исследования авторы делают вывод о том, что «спецификация закупки и особенности рынка могут ограничивать конкуренцию на торгах и приводить к росту относительных цен государственных контрактов. Это означает, что контроль за потенциальными ограничениями конкуренции, особенно в ситуации, когда конкуренция и так не является высокой, с одной стороны, и меры по стимулированию к участию в государственных закупках, с другой стороны, при прочих равных, могут привести к повышению эффективности закупок товаров стандартного качества» [119].

Специалисты Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации считают, что в результате оценки уровня конкуренции в сфере закупок необходимо учитывать, что, в частности, число участников малых закупок потенциально выше, чем число участников более крупных закупок; уровень заказчика бывает федеральный, региональный, муниципальный. Также в работе представлен обзор ряда показателей, характеризующих уровень развития конкурентной среды, а именно: «доля контрактов, которая пришлась на 5% самых крупных поставщиков; индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана; доля контрактов, заключенных по итогам изначально проведенной закупки у единственного поставщика; общая сумма контрактов по всем поставщикам; количество поставщиков; среднее количество поданных заявок; среднее количество допущенных заявок; среднее снижение от НМЦК, %» [67].

Исследователь Д.Ю. Чушкин считает, что «широкое внедрение электронных аукционов способствовало и в настоящее время способствует значительной экономии бюджетных средств. В то же время экономия бюджетных средств невозможна без конкуренции между участниками торгов. В электронном аукционе по сравнению с конкурсом принимает участие более широкий круг поставщиков, что влечет за собой, как правило значительное снижение начальной цены контракта» [205].

По нашему мнению, в рамках проведения анализа уровня конкуренции необходимо оценивать экономию денежных средств. Такая экономия возникает только в результате проведения конкурентных способов определения поставщика (исполнителя, подрядчика).

Необходимо обратить внимание на возникающие зависимости между уровнем конкуренции и влияющими на него показателями (факторами). В ходе этого наиболее оптимальными методами является корреляционно-регрессионный метод. Так, например, М.И. Баканов, А.Д. Шеремет отмечают, что «метод корреляционного и регрессионного анализа широко используется для определения тесноты связи между показателями, не находящимися в функциональной зависимости. Теснота связи между изучаемыми явлениями измеряется корреляционным отношением (для криволинейной зависимости). Для прямолинейной зависимости исчисляется коэффициент корреляции». [61]. Тип зависимости между изучаемыми явлениями определяется эмпирическим путем на основе выдвигаемых гипотез. При наличии нелинейной связи (полиномиальная, степенная, логарифмическая и др.) используются соответствующие виды уравнений регрессии.

Согласно исследованию Л.С. Коробейниковой, И.С. Черникова «пристальное внимание со стороны контролирующих органов и ведомственных организаций уделяется проблеме формирования и обоснования начальной (максимальной) цены контракта (далее - НМЦК) при планировании и проведении закупок организациями в рамках законодательства в сфере закупок. Установление некорректной НМЦК может стать причиной спекуляций со

стороны участников закупки на торгах. Поэтому, в целях соблюдения добросовестного поведения участников закупок товаров, работ, услуг контролирующим органам необходимо осуществлять контроль» [158].

Таким образом, проведение анализа уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг позволяет оценить уровень и добросовестность участников закупки, решить проблему формирования НМЦК, обосновать наиболее эффективный способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), выявить экономию денежных средств в ходе заключения и дальнейшего исполнения контракта.

Вопросам организации анализа состава и структуры закупки товаров, работ, услуг уделяет внимание Сергеева С.А. Ученый считает, что анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг требуется проводить в силу наличия ряда причин, среди которых: «необходимость оценки распределения контрактов и их стоимости по различным направлениям, связанным с функционированием общественного производства; потребность измерения структурных сдвигов, происходящих в составе закупочной деятельности». Более того использование прикладного статистического анализа, по ее мнению, позволит «анализировать динамику развития государственных закупок; измерять влияние государственных закупок на социально – экономическое развитие страны; определить комплекс современных критериев и показателей статистического анализа государственных закупок, способствующий решению проблем качества и результативности закупок на основе статистических данных» [194].

Таким образом, проведение анализа состава и структуры закупки товаров, работ, услуги и источников их обеспечения позволяет прогнозировать объем заключаемых контрактов, их стоимость, тем самым обеспечивая повышение эффективности закупочной деятельности.

Многие авторы выделяют в качестве одного из основополагающих этапов закупочной деятельности этап анализа выполнения плана-графика товаров, работ, услуг» [24].

Так, по мнению О.Н. Балабаевой «план закупок должен разрабатываться, учитывая государственные программы РФ, целевые программы, а также программы и планы развития субъектов [118]. Вышеперечисленные документы помогут «сформировать сводный прогноз закупок как часть прогноза социально-экономического развития РФ, что в свою очередь повышает степень обоснованности плана закупок организации, однако вместе с тем увеличивается трудоемкость данного этапа закупочного процесса. Включение в контрактную систему положений об обосновании и нормировании закупок позволяет заказчику устанавливать требования к приобретаемым товарам, достаточным для обеспечения его деятельности». [118].

Исследователи А.Н. Бобрышев, И.Б. Манжосова в своей работе обращают внимание на то, что в ходе осуществления процесса планирования закупок товаров, работ, услуг реализуется «принцип прозрачности действий заказчика в условиях контрактной системы». Авторы приходят к выводу о том, что «правила, установленные для заказчиков в процессе проведения процедур планирования, часто изменяются и требуют регулярного мониторинга нормативно-правовых актов» [127].

Отдельным вопросам организации экономического анализа закупок товаров, работ, услуг уделяет Щербакова К.С. В работе проанализированы основные изменения в сфере государственных закупок в части планирования, а также проведен обзор практики планирования заказчиками своих потребностей. В работе делается акцент на том, что «планирование является отправной точкой в обеспечении государственных и муниципальных нужд. Качественно спланированные потребности заказчиков, закрепление этих потребностей в утвержденной форме, заблаговременное планирование объемов и сроков закупок являются залогом успешного функционирования контрактной системы. Через планирование реализуются основные принципы, закрепленные Законом» [207].

Так, по мнению Д.А. Ендовицкого, К.Л. Каниной «проведение экономического анализа выбора способа определения поставщика (подрядчика,



исполнителя) имеет большое значение в рамках рассмотрения основных тенденций и закономерностей в неравномерности заключения контрактов, объема и структуры заключенных контрактов, выполнение норм законодательства. В данном направлении использование инструментов анализа информации о заключенных контрактах позволяет нам прогнозировать объем заключенных контрактов, их стоимостное обеспечение, что значительно увеличивает эффективность деятельности» [136].

Мы присоединяемся к мнению авторов о том, что анализ планов-графиков закупки товаров, работ, услуг должен стать одной из ключевых составляющих комплексного экономического анализа закупочной деятельности. Также мы придерживаемся такой же позиции, что и авторы Д. А. Ендовицкий, К.Л. Канина. Относительно того, что все стадии исполнения контракта заслуживают должного внимания аналитика, так как факторный анализ позволяет провести анализ состава и структуры, выявить снижение начальной (максимальной) цены, что в дальнейшем позволит оценить эффективность закупок товаров, работ, услуг.

Законодательно закреплено, что «контрактная служба, контрактный управляющий» [24] принимают участие и несут ответственность на всех этапах закупочной деятельности. Так, например, ученые Агапова Е.В. и Баранов Н.В. в своей работе обращают внимание на повышенную ответственность специалистов контрактной службы, а также описывают их основные функциональные обязанности. В статье делается вывод о необходимости определения «показателей и критериев оценки эффективности деятельности специалистов контрактной службы для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества оказываемых государственных (муниципальных) услуг» в рамках концепции эффективного контракта [117].

Исследователь С.А. Урывская в своей работе говорит, что «основой эффективности реализации закупочной деятельности является профессионализм и компетентность специалистов в сфере закупок. Принцип профессионализма говорит о том, что деятельность в сфере закупок осуществляется с

привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок. Современные специалисты в сфере закупок осваивают компетенции, представленные в образовательных стандартах подготовки бакалавров и магистров экономических и юридических областей научных знаний, что отражено в трудовых функциях...» [199].

Мы разделяем мнение Е.В. Агаповой, Н.В. Баранова, Л.С., С.А. Урывской о том, что в обязанности контрактной службы должны входить разработка планов-графиков, подготовка документации, связанной с закупками, заключение контрактов, повышение квалификации сотрудников службы закупок. Высокая квалификация и профессионализм сотрудников контрактной службы позволяют повысить эффективность закупочной деятельности, сократить уровень недобросовестной конкуренции закупки товаров, работ, услуг. Также стоит отметить, что в связи с повышенной ответственностью сотрудников контрактной службы особое внимание должно уделяться повышению их мотивационной составляющей.

Далее обратимся к работе ученого-экономиста, который позволят нам разобраться и сформулировать в чем заключается проведение комплексного экономического анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг.

Так, например, проф. Л.Т. Гиляровская считает, что «в процессе осуществления внутрихозяйственного анализа деятельности структурных подразделений необходимо оценивать материально-техническое обеспечение деятельности субъектов хозяйствования, что обусловлено выявлением резервов повышения эффективности деятельности предприятия и усилением контроля эффективности деятельности» [70]. Мы разделяем позицию проф. Гиляровской и считаем, что проведение анализа эффективности напрямую зависит от качественно сформированной потребности заказчика в товарах, работах, услугах, что в дальнейшем позволит оценить эффективность закупочной деятельности организации.

Таким образом, рассмотренные нами работы ученых позволяют сделать вывод о том, что до сих пор в рамках анализа закупок товаров, работ, услуг

исследователи концентрировали свое внимание на локальных проблемах закупочной деятельности организации. Для систематизации существующих подходов авторов к анализу закупок товаров, работ, услуг нами разработана таблица, в которой обобщены позиции авторов, а также элементы нормативно-правовой базы, позволяющие выделить блоки анализа закупочной деятельности организации, которые представлены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Систематизация существующих подходов к экономическому анализу закупок товаров, работ, услуг

№ п/п	Автор	Позиция автора
1	2	3
1.	Агапова Е.В., Баранов Н. В.	Полагают, что специалисты контрактной службы должны обладать повышенной ответственностью в ходе осуществления своих профессиональных обязанностей в области закупочной деятельности [117].
2.	Баканов М.И., Шеремет А.Д.	Описывают применение метода корреляционного и регрессионного анализа используется для определения взаимосвязи между показателями [61].
3.	Балабаева О.Н	Считает, что в целях установления требований к приобретаемым товарам, необходимо в план-график включать положения об обосновании и нормировании закупок [118].
4.	Бальсевич А.А., Подколзина Е.А.	Исследуют причины и последствия низкой конкуренции в ходе проведения закупок товаров, работ, услуг. Полагают, что необходимо осуществлять контроль за ограничениями конкуренции с целью повышения эффективности закупок товаров, работ, услуг надлежащего качества [119].
5.	Бобрышев А.Н., Манжосова И.Б.	Считают, что в ходе осуществления планирования необходимо проводить регулярный мониторинг законодательства, что позволит реализовать принцип прозрачности действий заказчика [127].
6.	Гиляровская Л.Т.	Полагает, что в основе повышения эффективности деятельности предприятия и усиления контроля эффективности лежит оценка материально-технического обеспечения деятельности субъектов хозяйствования [70].
7.	Ендовицкий Д.А, Канина К.Л.	Считают, что каждый этап исполнения условий контракта помогает провести анализ выполнения договорных обязательств, что позволит в дальнейшем провести оценку эффективности закупок товаров, работ, услуг [136].
9.	Коробейникова Л.С., Черников И.С.	Считают, что соблюдение добросовестной конкуренции на прямую зависит от осуществления контроля контролирующими органами за формированием и обоснованием НМЦК [158].

1	2	3
10.	Овчаров А.О., Игнатъева Ю.И.	Выделяют одну из основных проблем – некачественная подготовка требований, предъявляемым к закупкам товаров, работ, услуг на этапе формирования потребности заказчика [181].
11.	Постановлению Правительства РФ от 3 ноября 2015 г. № 1193 «О мониторинге закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственны х и муниципальных нужд»	Документом закреплено, что процедура мониторинга закупок товаров, работ, услуг оказывает влияние на проведение анализа состава и структуры закупок [28].
12.	Савицкая Г.В.	Считает, что процесс снабжения коррелирует с анализом обеспеченности. Автор предлагает в результате проведения оценки эффективности использования материальных ресурсов применять методы факторного анализа [99].
13.	Сергеева С. А.	Полагает, что анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг позволит спрогнозировать объем заключенных контрактов, их стоимость [194].
14.	Сироткина Н.Г., Щепара А.В.	Считают, что этап формирования потребности в закупках товаров, работ, услуг занимает центральное место в ходе проведения всей закупочной процедуры. Тщательно сформированная потребность позволяет качественно подготовить техническое задание и приобрести товары, работы, услуги с лучшими техническими характеристиками [195].
15.	Специалисты аналитического центра при Правительстве Российской Федерации	Считают, что при расчете уровня конкуренции в сфере закупок необходимо учитывать «отраслевые особенности отдельных сегментов госзакупок; различия в уровне цен закупок» [67].
16.	Урывская С.А.	Считает, что в основе эффективности реализации закупок товаров, работ, услуг лежит профессионализм и компетентность специалистов в сфере закупок [199].
17.	Чушкин Д.Ю.	Полагает, что проведение закупочных процедур в форме электронного аукциона позволит расширить круг контрагентов (поставщик, подрядчик, исполнитель), тем самым усилить контроль за соблюдением добросовестной конкуренции и как результат оценить экономию денежных средств [205].
18.	Шеремет А.Д.	Подразумевает под анализом материально-технического снабжения - анализ эффективности использования как основных, так и оборотных средств [112].
19.	Щербакова К.С.	Считает, что качественно спланированные потребности заказчиков выступают залогом успешного функционирования контрактной системы [207].

Нами разработана табл. 2.1, позволяющая систематизировать существующие позиции ученых к анализу закупок товаров, работ, услуг. Согласно данным, представленным в табл. 2.1 мы приходим к выводу, что отдельные ученые предпринимают попытки выделить блоки экономического анализа, а именно: проводят анализ полученной экономии денежных средств; анализируют состав и структуру закупок товаров, работ, услуг; дают оценку уровню конкуренции закупки товаров, работ, услуг; анализируют качество работы специалистов контрактной службы и т.д. Однако, анализ научных трудов ведущих экономистов, представленный в табл. 2.1 подтверждает наше мнение, что среди российских ученых нет единой согласованной позиции относительно понимания сущности и содержания анализа закупок товаров, работ, услуг.

По нашему мнению, необходимо сформулировать цель экономического анализа закупок товаров, работ, услуг, которая заключается в проведении оценки степени удовлетворенности заказчика товарами, работами, услугами надлежащего качества при соблюдении правил обоснования выбора способа поставщика (подрядчика, исполнителя) в рамках имеющихся источников финансирования, направленных на достижение экономии денежных средств и результативности проведенной закупки.

Для раскрытия содержания и организации анализа закупки товаров, работ, услуг нами будет использована работа профессора Л.Т. Гиляровой, в которой она предложила типологию видов прикладного экономического анализа, раскрывающую содержание экономического анализа, а именно: «объекты управления; субъекты управления и заинтересованные лица; пользователи (потребители) анализа; периодичность проведения; методика исследования; источники информации» [70]. Предложенная Л.Т. Гиляровой типология позволила нам сформулировать и выделить аспекты анализа закупок товаров, работ, услуг: цели анализа; задачи анализа, объекты анализа, субъекты анализа, организация анализа, информационная база, потребители информации, измерители информации, использование методов анализа, вид анализа, до-

ступность информации, использование систем учета, степень надежности, место принятия решений по результатам анализа (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Содержание и организация анализа закупки товаров, работ, услуг

№ п/п	Аспекты анализа	Содержание аспектов анализа закупок товаров, работ, услуг
1	2	3
1.	Цель анализа	Дать оценку степени удовлетворенности заказчика в товарах, работах, услугах надлежащего качества с соблюдением правил обоснования выбора способа поставщика (подрядчика, исполнителя) в рамках имеющихся источников финансирования, направленных на достижение экономии денежных средств и результативности проведенной закупки.
2.	Задачи анализа	1. Проанализировать потребность заказчика в формировании закупки товаров, работ, услуг. 2. Провести анализ организационно-технического уровня и других условий осуществления закупки. 3. Дать оценку уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг. 4. Провести анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения. 5. Исследовать степень выполнения плана-графика закупки товаров, работ, услуг (закупочные заявки). 6. Дать характеристику качеству работы специалистов службы закупок. 7. Обосновать риск закупки товаров, работ, услуг. 8. Провести комплексный анализ эффективности закупки товаров, работ, услуг.
3.	Объекты анализа	Потребность заказчика в товарах, работах, услугах; источники финансирования закупки товаров, работ, услуг; способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя); способы обоснования начальной (максимальной) цены контракта.
4.	Субъекты анализа	Внутренние: руководитель контрактной службы, служба закупок, планово-финансовый отдел, юридический отдел, бухгалтерия; иные структурные подразделения учреждения (ректорат, факультеты, отдел снабжения и т.д.). Внешние: участники закупки (поставщик, подрядчик, исполнитель), сотрудники электронных площадок, контролирующие органы (ФАС, счетная палата, прокуратура, казначейство).
5.	Организация анализа	По мере формирования отчетов: - отчет в ходе проведения конкурентных и неконкурентных процедур (один раз в год (выкладывается в ЕИС); - отчет, в случае заключения контрактов с СМП в рамках применения Федерального закона № 44 - ФЗ, Федерального закона № 223-ФЗ (один раз в год (выкладывается в ЕИС); - отчет по контрактам (ежемесячно в рамках применения Федерального закона № 223 - ФЗ (выкладывается в ЕИС); - отчет, в случае проведения конкурентных и неконкурентных процедур (ежемесячно в рамках применения Федерального закона № 223 - ФЗ (выкладывается в ЕИС);

1	2	3
		<p>- реестр счетов (законодательно требование не закреплено) (ежедневно);</p> <p>- отчет по контрактам, обязательства по которым исполнены в полном объеме в программе 1С Закупки (ежедневно). Отчеты по таким контрактам в ЕИС заказчик выкладывает по мере необходимости согласно контроля закрытых контрактов программой 1С Закупки.</p>
5.	Информационная база	<p>Законодательные и нормативные акты; бухгалтерская отчетность; документы о создании контрактной службы и положение о ней; документы о создании и регулировании деятельности комиссии (комиссий) по осуществлению закупок товаров, работ, услуг; извещения и документации о закупке (включая изменения, вносимые в них), разъяснения к ним; планы-графики закупок товаров, работ, услуг на соответствующие финансовые годы; документы, регулирующие процесс планирования и осуществления закупок товаров, работ, услуг; информация о реализации планов-графиков закупок; реестр контрактов, включая копии заключенных контрактов; реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей); реестр банковских гарантий; реестр плановых и внеплановых проверок, включая реестр жалоб, их результатов и выданных предписаний; протоколы, которые составляются в ходе проведения закупок; контракты с исполнительной документацией (акты выполненных работ, накладные, платежные поручения и т. д.) и отчеты об их исполнении; сведения о количестве и общей стоимости контрактов, которые заключены по результатам проведения закупки товаров, работ, услуг; сведения о количестве и общей стоимости контрактов, которые заключены по результатам проведения закупки товаров, работ, услуг у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя); сведения о количестве и общей стоимости контрактов, которые заключены по результатам проведения закупки товаров, работ, услуг у субъектов малого и среднего предпринимательства; электронные площадки и информация о них (международная компьютерная сеть «Internet»); информация заказчиков на официальном сайте zakupki.gov.ru о проведенных и планируемых закупках товаров, работ, услуг; печатные источники и издания о закупках товаров, работ, услуг; отчеты о результатах отдельного этапа исполнения контракта, о результатах исполнения контракта в полном объеме, о поставленном товаре, выполненной работе, об оказанной услуге; акты приемки; платежные документы; Компьютерная справочная правовая система «КонсультантПлюс», «Гарант».</p>
6.	Потребители информации	<p>Руководство учреждения, руководители и специалисты закупочных подразделений учреждения, контролирующие органы, субъекты контрактной системы, субъекты общественного контроля (граждане, общественные объединения, объединения юридических лиц).</p>
7.	Измерители информации	<p>Стоимостные, не стоимостные, количественные, качественные, абсолютные, относительные.</p>

1	2	3
8.	Использование методов анализа	Сравнительный, структурный, динамический, простых и сложных процентов, коэффициентный, многомерная регрессия.
9.	Вид анализа	Внешний, внутренний, последующий, предварительный, оперативный, комплексный.
10.	Доступность информации	Статистические данные закупок товаров, работ, услуг находятся в открытом доступе на официальных сайтах, раскрывающих информацию о проведенных закупках. Данные управленческого учета используются для внутрихозяйственного учета. Данные бухгалтерской отчетности – открыты для пользователей.
11.	Использование систем учета	Используются данные бухгалтерского, статистического учета, другие показатели, раскрывающие информационные источники анализа закупок товаров, работ, услуг; показатели пригодные для информационного обеспечения экономического анализа.
12.	Степень надежности	Зависит от целей проведения. В процессе проведения анализа используются наиболее достоверные данные первичного учета.
13.	Место принятия решений по результатам анализа	Внутри учреждения - анализ, проводимый руководством, руководителями и специалистами закупочных подразделений бюджетного учреждения. За пределами учреждения – потенциальными участниками закупок товаров, работ, услуг (поставщики, подрядчики, исполнители), сотрудниками электронной площадки (в случаях нарушения требований нормативно-правовых актов; несоблюдения сроков, предусмотренных закупочной документацией и т.д.), контролирующими органами в сфере закупки товаров, работ, услуг (в случаях нарушения требований нормативно-правовых актов и правил осуществления закупочных процедур, рассмотрение жалоб на действия заказчиков).
14.	Контроль за внедрением рекомендаций анализа	Контроль, проводимый руководством учреждения.

Таким образом, согласно данным представленным в табл. 2.2. мы сформулировали и раскрыли содержание и организацию экономического анализа закупки товаров, работ, услуг, что позволило в совокупности с выделенными в рамках настоящей работы блоками анализа закупок товаров, работ, услуг обосновать роль экономического анализа закупок товаров, работ, услуг в системе комплексного экономического анализа.

В целях более детального описания внутренней структуры анализа закупок товаров, работ, услуг нами была разработана схема взаимодействия отдельных блоков комплексного экономического анализа закупки товаров, ра-



бот, услуг. Разработанная нами схема, состоящая из 8 отдельных блоков анализа закупок товаров, работ, услуг, и механизм взаимодействия разных обобщающих показателей представлена на рис. 2.1 [70].

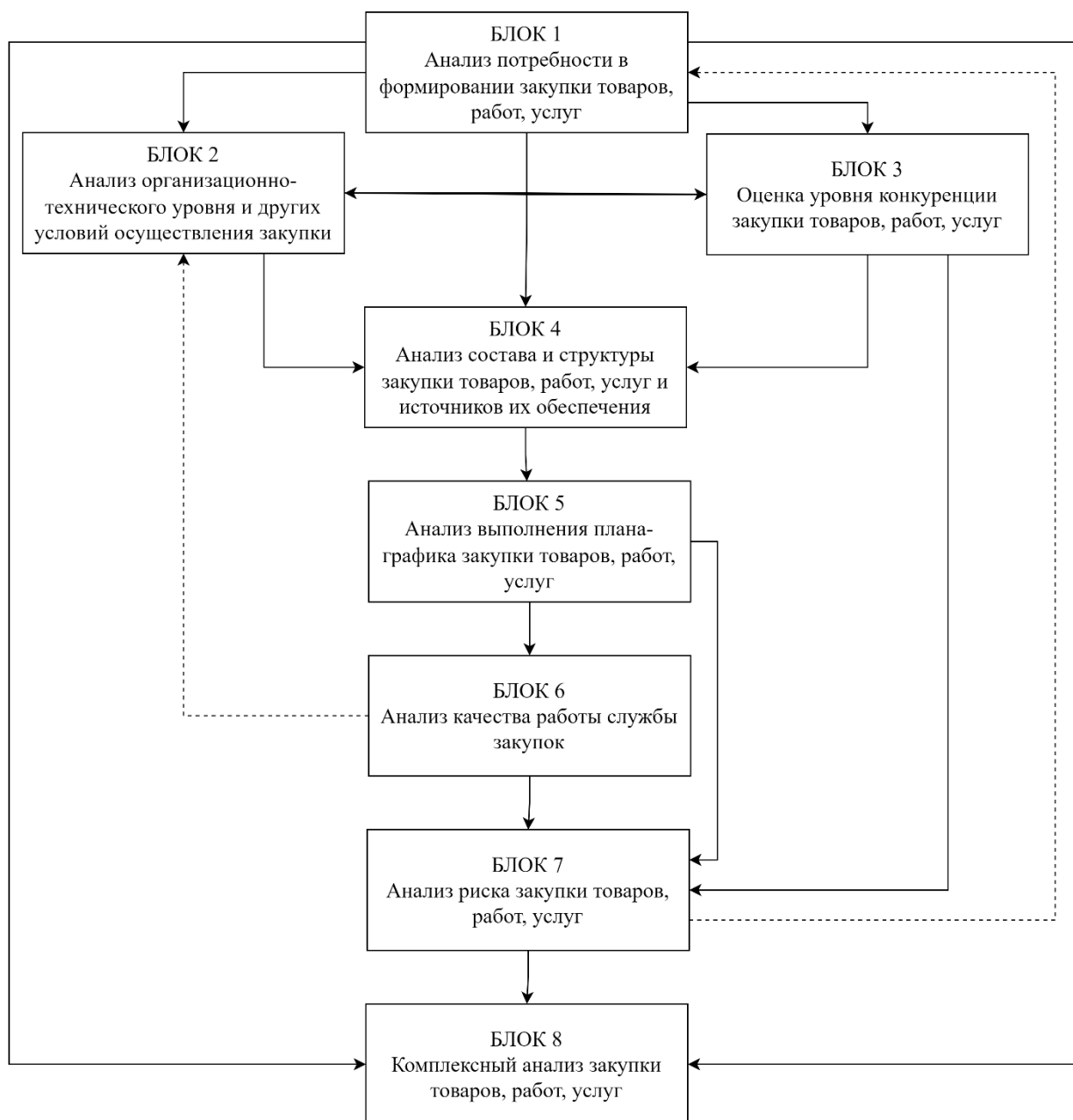


Рис. 2.1. Схема взаимодействия отдельных блоков комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг

Через определение цели и задач закупок товаров, работ, услуг, которые согласуются с общими стратегическими направлениями развития хозяйствующего субъекта, осуществляется обоснование потребности в формировании закупок товаров, работ, услуг. Анализ потребности в формировании закупки

товаров, работ, услуг (блок 1) необходимо проводить, учитывая условия, предъявляемые к закупаемым товарам, работам, услугам на этапе формирования потребности в закупках, что документируется путем заполнения данных в закупочной заявке (Приложение 1), включающей спецификацию / технические задание (Приложение 2). Заказчик должен реально обосновать потребность структурных подразделений в закупке товаров, работ, услуг и составить список требований к товарам (работам, услугам); обосновать величину начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК). Далее этот список требований включает в себя описание объекта закупки, а также необходимые качественные и количественные показатели.

Далее рассмотрим такой блок анализа, как анализ организационно-технического уровня и других условий осуществления закупки (блок 2). В данном блоке анализа необходимо изучать технологические, организационные, технические уровни развития организации; выявлять материальные резервы на закупку товаров, работ, услуг. Вследствие проведения такого анализа (блок 2) полагаем, что целесообразно выделить следующие показатели: показатели, характеризующие уровень технической оснащенности организации; показатели, характеризующие уровень организации и ее управления; показатели, характеризующие социальные условия работников организации; показатели, характеризующие эффективность приобретаемого товара, работ, услуг [169, 170].

Следующим направлением анализа целесообразно выделить – анализ уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг (блок 3). В данном блоке анализа необходимо провести анализ обоснованности требований к объекту закупки товаров, работ, услуг, которые отвечают объективным потребностям заказчика; оценить эффективность применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и равномерность закупки товаров, работ, услуг в рамках применения неконкурентных способов осуществления закупки. В ходе анализа необходимо оценить динамику экономии денежных средств, в рамках осуществления конкурентных процедур. Также в

данном блоке анализа необходимо провести анализ факторов, оказывающих влияние на проведение конкурентных процедур; разработать модель зависимости экономии, получаемой в результате проведения процедур конкурентными способами с использованием метода корреляционно-регрессионного анализа.

На наш взгляд, в данном блоке анализа целесообразно рассчитать следующие показатели: показатели, характеризующие конкурентную среду в закупках, такие как доля закупок, совершенных конкурентными способами от общего количества закупочных процедур; доля закупок, проведенных для субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций от общего количества закупочных процедур. С помощью расчета вышеуказанных показателей мы сможем в дальнейшем определить пути повышения конкуренции в ходе проведения закупочных процедур на основе результатов анализа и оценки данных показателей.

Далее рассмотрим такое направление анализа, как анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения (блок 4). Анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения необходимо проводить, учитывая объем и структуру заключенных контрактов, в том числе по источникам финансирования закупки товаров, работ, услуг, по способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя), что позволит в дальнейшем заказчику формировать отчеты о проведенных процедурах и количестве потраченных денежных средств тем или иным способом определения поставщика (подрядчика, исполнителя). В результате проведения такого анализа (блок 4) можно рассчитать показатель: доля заключенных контрактов в ходе проведения конкурентных процедур от общего количества заключенных контрактов на закупку товаров, работ, услуг [188].

Далее целесообразно выделить такое направление анализа, как анализ выполнения плана-графика закупки товаров, работ, услуг (блок 5). В данном блоке анализа необходимо оценить порядок определения исполнителя и

обоснование такого порядка; провести факторный анализ изменений плана-графика (внесение изменений количества позиций в плане-графике), анализ соответствия используемых источников финансирования планируемому на год [78]. Также в процессе проведения анализа исполнения обязательств по контрактам закупки товаров, работ, услуг заказчику необходимо оценить соответствуют ли поставленные товары (выполненные работы, оказанные услуги) условиям контракта; проанализировать сколько затрачено денежных средств на каждую группу закупок – товары, работы, услуги; осуществлять контроль за исполнением условий, предусмотренных контрактом; применять меры, направленные на защиту интересов заказчика [172].

В ходе проведения такого анализа (блок 5) следует рассчитать такой показатель, как доля заключенных контрактов без нарушений в исполнении условий в общей численности, заключенных контрактов.

Затем выделим такое направление анализа закупок товаров, работ, услуг, как анализ качества работы службы закупок (блок 6). В процессе проведения такого анализа необходимо оценить уровень стажа специалистов контрактной службы; определить уровень их профессионализма, что определено профессиональным стандартом; провести анализ соотношения доли обоснованных жалоб участников закупок с необоснованными, оценивать уровень штрафных санкций, возложенных на заказчика.

Следующим направлением анализа выделим - анализ риска закупки товаров, работ, услуг (блок 7). В процессе проведения анализа рисков закупки товаров, работ, услуг необходимо оценить случаи невыполнения плановых объемов закупаемой продукции (товаров, работ, услуг); риски неверно выставленной начальной (максимальной) цены контракта; риски уклонения от заключения контракта; риски нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта; риски несвоевременного финансирования; риска недобросовестной конкуренции; коррупционные риски [27].

Далее целесообразно выделить такое направление анализа, как комплексный анализ эффективности закупки товаров, работ, услуг (блок 8).

В данном блоке анализа необходимо провести комплексный анализ эффективности планирования закупки товаров, работ, услуг; закупок, проведенных в запланированные сроки; закупок проведенных с использованием конкурентных процедур; качества, поставленного товара (оказанных услуг, выполненных работ); конфликтов в процессе исполнения контрактов; претензий со стороны контролирующих органов; контрактов, заключенных с субъектом малого предпринимательства; контрактов, исполненных в срок; уровня конкуренции; существенного снижения цены в процессе закупки товаров, работ, услуг [166, 185].

Вследствие проведения такого анализа (блок 8) полагаем, что целесообразно рассчитать следующие показатели: экономность (соотношение заданного результата с наименьшим объемом средств бюджета); результативность (соотношение наилучшего результата с определенным бюджетом объема средств); количество изменений плана-графика закупок в пересчете на одну опубликованную закупку товаров, работ, услуг; итоговый показатель эффективности закупок в отчетном году [47].

Если в процессе проведения комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг выявлено негативное воздействие высокого уровня рисков, включающих коррупционное действие, оказывающих влияние на снижение эффективности и результативности закупок с позиции невыполнения плана-графика закупок, низкого качества работы специалистов службы закупок с точки зрения формальных и неформальных критериев оценки качества функционирования контрактной службы, достижения низкого уровня конкуренции закупочного процесса путем применения неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), необходимо вернуться на этап анализа потребности в формировании закупки товаров, работ, услуг (блок 1) и анализа организационно-технического уровня и условий осуществления закупки (блок 2) предложенной на рис. 2.1 модели. Корректировка задач, поставленных в рамках реализации указанных блоков комплексного экономического анализа закупки, контроль выполнения управленческих

решений в области закупок путем отслеживания отклонений от плановых объемов годового совокупного объема закупок, отраженных в плане-графике закупок товаров, работ, услуг, позволит оказать регулирующее воздействие на объект управления, снизить величину возможных рисков и потерь некачественного функционирования бюджетной организации в области удовлетворения товарами, работами, услугами в условиях добросовестной конкуренции. Взаимодействие отдельных блоков комплексного экономического анализа закупок товаров, работ, услуг способствует принятию и реализации решений в области управления закупочной деятельностью бюджетной организации с использованием методологии системного анализа.

Необходимо отметить, что представленная на рис. 2.1 схема взаимодействия отдельных блоков в системе комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг бюджетной организации проиллюстрирована в формате 8 блоков, находящихся во взаимосвязи между собой. Внутренняя организация анализа закупки товаров, работ, услуг предоставляет возможность выявить и изучить связь между отдельными блоками закупочной деятельности организации, определить эволюцию каждого из них на отчетные результаты закупочной деятельности бюджетной организации. Все вышеперечисленное позволит формировать и корректировать потребности организации в закупках товаров, работ, услуг; планировать бюджет на отчетный период; результативно принимать управленческие решения и таким образом повышать эффективность закупочной деятельности бюджетной организации [203]. В табл. 2.3 представлена взаимосвязь между блоками в системе комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг бюджетной организации посредством, выделенных нами показателей в каждом блоке [188].

Таким образом, разработанная нами схема взаимодействия отдельных блоков комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг (рис. 2.1, табл. 2.3) позволяет выделить направления экономического анализа закупок товаров, работ, услуг. Такого рода методика будет состоять из набора показателей, которые рассчитываются на основе данных закупочной деятель-

ности организации. Набор показателей в каждом блоке уникален и не пересекается с другими блоками.

Таблица 2.3

Определение взаимосвязей блоков в системе комплексного экономического анализа закупочной деятельности бюджетной организации

№ п/п	Оценка взаимосвязей между блоками в системе комплексного экономического анализа закупочной деятельности бюджетной организации	Схема взаимосвязей
1	2	3
1.	<p>При формировании потребности в товарах, работах, услугах определяется начальная (максимальная) цена контракта, а также требования к качественным характеристикам приобретаемой продукции и к участникам закупок. Данные условия непосредственно влияют на уровень конкуренции при проведении конкурентных закупочных процедур.</p> <p>Уровень реализации потребности может оцениваться путем анализа выполнения плана-графика (блок 5). В то же время результаты детального анализа выполнения плана-графика закупок должны использоваться при формировании потребности в закупках товаров, работ, услуг на будущие периоды. Требования к качеству, предъявляемые к товарам, работам, услугам при формировании потребности (блок 1) имеют решающее значение на этапе исполнения обязательств по контрактам (анализ выполнения плана-графика закупки (блок 5)), и, наоборот анализ исполнения обязательств по контрактам позволяет внести соответствующие корректировки при формировании потребности (блок 1).</p> <p>Эффективность закупок товаров, работ, услуг (блок 8) в том числе зависит от степени соответствия приобретенной продукции (товары, работы, услуги) требованиям заказчика, которые определяются на этапе формирования потребности (блок 1).</p>	<p>Блок 1-Блок 2</p> <p>Блок 1-Блок 5</p> <p>Блок 1-Блок 8</p>
2.	<p>Конкуренция реализуется исключительно при проведении конкурентных закупочных процедур. Поэтому показатели количества и объема закупок товаров, работ, услуг, проводимых конкурентными способами определения поставщика, исполнителя, подрядчика, рассчитываемые в рамках анализа состава и структуры закупки товаров, работ, услуг (блок 4) взаимосвязаны с показателями конкуренции (блок 3).</p> <p>Одним из ключевых показателей эффективности закупок товаров, работ (блок 8), услуг является показатель экономии денежных средств при проведении конкурентных закупочных процедур, который непосредственно связан с уровнем конкуренции (блок 3).</p>	<p>Блок 3-Блок 4</p> <p>Блок 3-Блок 8</p>

1	2	3
3.	В ходе проведения анализа состава и структуры закупки товаров, работ, услуг (блок 4), анализа выполнения плана-графика закупки товаров, работ, услуг (блок 5), комплексного анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг необходимо заранее рассчитать возникшие риски закупки товаров, работ, услуг (блок 7) с целью предотвращения появления риска не верно выбранного способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя); не верно определенного источника финансирования; риска нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта, коррупционного риска и т.д.	Блок 4-5 - Блок 7
4.	<p>Корректный выбор способа выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при формировании плана-графика (блок 5), а также своевременное проведение закупочных процедур в соответствии с планом-графиком позволяет судить о качестве работ службы закупок (блок 6).</p> <p>Эффективность закупки товаров, работ, услуг (блок 8) взаимосвязана с равномерностью распределения рабочей нагрузки на структурные подразделения заказчика, участвующие в процессах закупочной деятельности и финансовой нагрузки на организацию заказчика, что достигается при планировании закупочной деятельности (блок 5).</p>	<p>Блок 5-Блок 6</p> <p>Блок 5-Блок 8</p>
5.	Эффективность закупки товаров, работ, услуг (блок 8) непосредственно связана с качеством работ специалистов контрактной службы (блок 6).	Блок 6-Блок 8

При написании параграфа нами на основе систематизации существующих позиций авторов обоснована необходимость создания единой методики оценки эффективности и результативности закупки товаров, работ, услуг на всех стадиях процесса закупочной деятельности; раскрыто содержание и организация анализа закупок товаров, работ, услуг; разработана схема взаимодействия отдельных блоков комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг и показана взаимосвязь между ними; определен набор показателей закупочной деятельности в каждом блоке анализа закупок товаров, работ, услуг.



## 2.2. Субъекты анализа закупок товаров, работ, услуг в комплексном экономическом анализе организационной структуры управления

Комплексный экономический анализ подразумевает оценку ключевых показателей закупочной деятельности на каждом её этапе, начиная с этапа планирования до этапа исполнения обязательств по каждому заключенному контракту, и направлен на развитие и совершенствование закупочной деятельности, экономию денежных средств и повышение ее эффективности. То есть в условиях рыночной экономики заказчику целесообразно поставить перед всеми субъектами закупочных процедур ряд задач, начиная с проведения анализа формирования потребности в закупке товаров, работ, услуг; анализа выполнения плана-графика закупок и заканчивая реализацией закупочной деятельности организации, учитывая не только отчетный, но и предыдущие периоды. Такие действия заказчика позволят провести комплексный экономический анализ эффективности закупок товаров, работ, услуг.

Деятельность бюджетных организаций находит свое отражение в статистическом, бухгалтерском и оперативно-техническом учетах и отчетности. Однако, сами по себе учет и отчетность не раскрывают в достаточной мере взаимосвязь процессов хозяйствующего субъекта. В связи с этим мы считаем необходимым определить круг субъектов и пользователей информации анализа закупок товаров, работ, услуг, а также рассмотреть функциональные обязанности тех субъектов, которые непосредственно участвуют в реализации процессов закупочной деятельности, что в дальнейшем позволит грамотно выстроить организацию закупочной деятельности бюджетных организаций.

Управление закупочной деятельностью бюджетной организации представляет собой комплексный процесс, эффективность функционирования которого зависит от применения действующих инструментов управления с учетом разработанных рекомендаций по результатам проведения экономического анализа закупки товаров, работ, услуг [70]. Грамотно выстроенная органи-

зация закупок товаров, работ, услуг в области управления процессом закупочной деятельности бюджетной организации способствует:

1) созданию мотивированных управленческих решений, которые будут направлены на повышение эффективности и результативности закупочной деятельности не только бюджетной организации в целом, но и функционированию контрактной системы РФ;

2) увеличению контроля эффективности за осуществлением закупочной деятельности;

3) усилению роли аналитического инструментария в процессе оценки результативности закупки товаров, работ, услуг и законности осуществления закупочной деятельности [155].

Мы считаем, что в ходе проведения экономического анализа закупок товаров, работ, услуг целесообразно выделить и раскрыть полномочия внутренних и внешних субъектов экономического анализа закупки товаров, работ, услуг; обозначить коррупционные риски, оказывающие влияние на принимаемые субъектами анализа решения; обосновать роль координатора анализа закупки товаров, работ, услуг, ответственных исполнителей, исполнителей.

Далее рассмотрим, какие субъекты относятся к внутренним, а какие к внешним. К внутренним субъектам анализа закупок товаров, работ, услуг относятся учредители бюджетной организации, руководство экономического субъекта, в том числе руководители структурных подразделений организации (служба закупок, планово-финансовый отдел, юридический отдел, бухгалтерия, структурные подразделения - инициаторы закупки), сотрудники. К внешним субъектам анализа закупок товаров, работ, услуг следует отнести участников конкурентных и неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), контролирующие органы (ФАС, счетная палата, прокуратура, казначейство, налоговые органы) [24], клиенты (в случае ВГУ это учащиеся и абитуриенты).

Необходимо отметить, что при проведении анализа закупок товаров,

работ, услуг доступом к полному объему информации, которая формируется в ходе осуществления закупочной деятельности, наделены только внутренние субъекты в рамках своей профессиональной деятельности. В свою очередь внешним субъектам доступна информация, размещенная в открытом доступе, единой информационной системе (далее – ЕИС), официальных и специализированных сайтах организаций. Вместе с тем, контрольные органы в сфере закупок товаров, работ, услуг обладают полномочиями запрашивать информацию, используемую в ходе осуществления контрольных мероприятий. Обратим внимание, что учредители бюджетной организации хотя и играют внешнюю роль по отношению к формированию внутренней информации о закупках, однако также, как и руководство бюджетной организации обладают доступом к полному объему информации без ограничений, в том числе на основе размещения информации во внутриминистерских электронных системах [189]. Каждый из субъектов экономического анализа закупочной деятельности заинтересован в получении аналитической информации о закупочной деятельности в составе и объеме, позволяющем ему реализовывать свои определенные экономические интересы.

Субъект экономического анализа – это лицо, использующее информацию, которая формируется в результате анализа для принятия решений в рамках своей профессиональной компетенции. Субъекты каждой из выделенных нами групп в ходе проведения комплексного экономического анализа закупок товаров работ, услуг задействованы в проведении анализа следующих блоков рис. 2.1. Результаты анализа представлены в табл. 2.4.

Таким образом, разработанная нами табл. 2.4 позволяет выделить сферы экономических интересов субъектов анализа закупочной деятельности, а также оценить коррупционные риски у каждого субъекта комплексного экономического анализа в процессе осуществления закупочной деятельности бюджетной организации.

Таблица 2.4

**Сферы экономических интересов субъектов анализа закупочной деятельности и связанные с ними коррупционные риски**

Субъекты комплексного экономического анализа закупочной деятельности	Сфера экономических интересов в оценке показателей закупочной деятельности	Информационные источники, задействованные субъектами для оценки показателей в соответствии с их интересами	Периодичность проведения анализа	Коррупционные риски субъектов закупочной деятельности [27]
1	2	3	4	5
<b>I. Внешние субъекты</b>				
1. ФАС, счетная палата, прокуратура, казначейство, налоговые органы	<p>-Соответствие закупочной деятельности требованиям законодательства (блок 1);</p> <p>-Соблюдение нормативов показателей закупочной деятельности, установленных соответствующими нормативно-правовыми актами (доля закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства, доля закупок товаров российского происхождения и т.д.) (блок 1);</p> <p>-Оценка уровня конкуренции (блок 3);</p> <p>-Анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения (блок 4);</p> <p>-Нецелевое расходование денежных средств, в том числе оценка завышения начальной (максимальной) цены контракта (блок 5,8).</p>	Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ и т.д.	ежегодно	<p>Риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных контрактом. К таким рискам относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Давление со стороны участников закупок, заказчиков с целью принятия «нужного» решения.</li> <li>- Отсутствие либо несвоевременный анализ поступивших жалоб.</li> <li>- Вымогательство в целях получения взятки за сокрытие правонарушений.</li> </ul>

Продолжение табл. 2.4

1	2	3	4	5
2. Аудиторы	<p>-Комплексная оценка показателей закупочной деятельности (блок 8);</p> <p>-Структура и организация управления закупочной деятельностью (блок 2, 5);</p> <p>-Оценка оптимальности и эффективности всех процессов закупочной деятельности (блок 8);</p> <p>-Распределение функциональных обязанностей и ответственности участников процессов закупочной деятельности (блок 6) [202].</p>	<p>Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ и т.д.</p>	ежегодно	<p>Законодательные и нормативные риски, то есть усложняются и изменяются требования государственных органов, контролирующих органов и т.д.</p>
3. Контрагенты (поставщики, подрядчики, исполнители)	<p>-Оценка соответствия начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) уровню рыночных цен на соответствующую продукцию (товары, работы, услуги) (блок 1, 5);</p> <p>- Соблюдение заказчиком сроков оплаты по контрактам, заключенным в результате проведения закупочных процедур (блок 5);</p> <p>-Анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг, в том числе в разрезе приобретаемой номенклатуры продукции (блок 4).</p> <p>-Оценка уровня конкуренции (блок 3).</p>	<p>Сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; судебные и нормативные акты РФ и т.д.</p>	по мере принятия участия в той или иной процедуре	<p>Риски недобросовестной конкуренции, риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных контрактом, риск отказа победителя от заключения контракта, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Намеренно заниженное предложение НМЦК при подаче закупочной заявки на участие в процедуре с целью сокращения добросовестной конкуренции;</li> <li>- Нарушение сроков поставки товаров, оказания услуг, выполнения работ;</li> <li>-Поставка товара, оказание услуги, выполнение работ ненадлежащего качества;</li> </ul>

Продолжение табл. 2.4

1	2	3	4	5
4. Учащиеся и абитуриенты	-Оценка качества, приобретаемых товаров, работ, услуг (блок 5); -Своевременное формирование потребности в необходимых для учебного процесса товарах, работах, услугах и реализация соответствующих закупочных процедур (блок 1); -Объем и структура расходов на обеспечение учебного процесса (блок 5).	-	-	- Отсутствуют.
<b>II. Внутренние субъекты</b>				
5. Учредители (Министерство науки и высшего образования)	-Соблюдение доведенных до субъекта лимитов денежных средств (блок 5); -Оценка эффективности закупочной деятельности, в том числе показателя экономии денежных средств (блок 8).	Сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; судебные и нормативные акты РФ и т.д.	Ежегодно	Риски недобросовестной конкуренции, а именно: -Установленные требования в техническом задании (спецификации) составлены под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя).
6. Высшее руководство (ректорат)	-Оценка эффективности закупочной деятельности (блок 8); -Оценка уровня конкуренции (блок 3); -Анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения (блок 4); -Анализ потребности в формировании закупки товаров, работ, услуг (блок 1).	Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные	Ежегодно	Риски корпоративности, недобросовестной конкуренции, а именно: -Намеренное изменение наименования объекта закупки и несоответствие описанию в техническом задании (спецификации); -Установленные требования в техническом задании (спецификации) составлены под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя); -Намеренное создание коротких или длинных

Продолжение табл. 2.4

1	2	3	4	5
		акты РФ; локальные документы организации и т.д.		сроков исполнения контрактов, составленных под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя); - Установленные либо не установленные в документации о закупке к поставщикам (исполнителям, подрядчикам) требования о наличии специального разрешения (лицензии) или свидетельства о допуске к определенному виду работ; - Приемка выполненных работ не в полном объеме или выполненных ненадлежащим образом;
7.Служба аудита внутреннего контроля	- Оценка оптимальности и эффективности всех процессов закупочной деятельности (блок 8); -Распределение функциональных обязанностей и ответственности участников процессов закупочной деятельности (блок 6); -Оценка риска закупки товаров, работ, услуг (блок 7).	Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ; локальные документы организации и т.д.	По мере необходимости	Законодательные и нормативные риски, то есть усложняются и изменяются требования государственных органов, контролирующих органов и т.д.
8. Планово-финансовый отдел	-Оценка степени исполнения плана-графика закупок товаров, работ, услуг (блок 5); -Оценка адекватности начальной	Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы	По мере проведения закупочных	Риски недобросовестной конкуренции, риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных контрактом, а именно:

Продолжение табл. 2.4

1	2	3	4	5
	<p>(максимальной) цены контракта (блок 4);</p> <p>-Соответствие приобретенной продукции (товаров, работ, услуг), количества (объема) такой продукции реальным потребностям заказчика (блок 1, 5);</p> <p>-Анализ результатов исполнения контрактов (блок 5,8).</p>	<p>в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ; локальные документы организации и т.д.</p>	<p>процедур</p>	<p>- Взаимодействие с потенциальными поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>-Необоснованное сокращение или затягивание срока исполнения контракта при осуществлении закупки в целях привлечения конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя);</p> <p>- Намеренное создание коротких или длинных сроков исполнения контрактов, составленных под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя);</p> <p>- Установленные либо не установленные в документации о закупке к поставщикам (исполнителям, подрядчикам) требования о наличии специального разрешения (лицензии) или свидетельства о допуске к определенному виду работ.</p>
<p>9.Служба закупок</p>	<p>-Комплексный анализ результатов и показателей закупочной деятельности (блок 8).</p>	<p>Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ; локальные документы организации и т.д.</p>	<p>По каждой закупочной процедуре</p>	<p>Риски недобросовестной конкуренции, риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных контрактом, а именно:</p> <p>-Взаимодействие с потенциальными поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p> <p>-Намеренное изменение наименования объекта закупки и несоответствие описанию в техническом задании (спецификации);</p> <p>-Установленные требования в техническом задании (спецификации) составлены под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя);</p>



Продолжение табл. 2.4

1	2	3	4	5
				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Намеренное создание коротких или длинных сроков исполнения контрактов, составленных под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя);</li> <li>- Установленные либо не установленные в документации о закупке к поставщикам (исполнителям, подрядчикам) требования о наличии специального разрешения (лицензии) или свидетельства о допуске к определенному виду работ.</li> </ul>
10.Юридический отдел	<p>-Структурированная информация об обжалуемых действиях заказчика и закупочной комиссии заказчика в случае признания жалоб обоснованными (блок 5);</p> <p>-Информация о заключенных в результате закупок контрактах, при исполнении которых зафиксировано недобросовестное поведение поставщиков, злоупотребление ими условиями контрактов, не отвечающих интересам заказчика (блок 5,8).</p>	Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ; локальные документы организации и т.д.	В зависимости от возникающих споров и подачи жалоб на заказчика	<p>Риски недобросовестной конкуренции, риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных контрактом, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Необоснованное неприменение штрафных санкций, начисление неустоек (пени) в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) взятых на себя обязательств;</li> <li>- Отсутствие либо несвоевременный анализ поступивших жалоб в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) взятых на себя обязательств</li> </ul>
11. Бухгалтерия	-Соответствие фактических оплат по заключенным контрактам графику платежей (блок 5, 8).	Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок	По мере проведения закупочных процедур	<p>Риски недобросовестной конкуренции, риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных контрактом, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Приемка выполненных работ не в полном</li> </ul>

Продолжение табл. 2.4

1	2	3	4	5
		<p>товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ; локальные документы организации и т.д.</p>		<p>объеме или выполненных ненадлежащим образом;                      -Необоснованное неприменение штрафных санкций, начисление неустоек (пени) в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением поставщиком (подрядчиком, исполнителем) взятых на себя обязательств;                      - Несвоевременная оплата поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги.</p>
<p>12. Структурные подразделения – инициаторы закупок</p>	<p>-Оценка уровня конкуренции при проведении закупок товаров, работ, услуг (блок 3);                      -Соответствие поставляемой продукции (товары, работы, услуги) заявленным требованиям к качественным, техническим, эксплуатационным характеристикам (блок 1, 2);                      -Выполнение контрагентами условий контрактов в срок и в полном объеме (блок 5).</p>	<p>Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ; локальные документы организации и т.д.</p>	<p>По мере проведения закупочных процедур</p>	<p>Риски недобросовестной конкуренции, риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных контрактом, а именно:                      -Намеренное изменение наименования объекта закупки и несоответствие описанию в техническом задании (спецификации);                      -Установленные требования в техническом задании (спецификации) составлены под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя);                      - Намеренное создание коротких или длинных сроков исполнения контрактов, составленных под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя);                      -Установленные либо не установленные в документации о закупке к поставщикам (исполнителям, подрядчикам) требования о наличии специального разрешения (лицензии) или свидетельства о допуске к определенному</p>

Окончание табл. 2.4

1	2	3	4	5
				<p>виду работ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Приемка выполненных работ не в полном объеме или выполненных ненадлежащим образом.</li> </ul>
<p>13. Иные структурные подразделения и сотрудники</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Оценка качества, приобретаемых товаров, работ, услуг (блок 5);</li> <li>-Своевременное формирование потребности в необходимых для рабочего процесса товарах, работах, услугах и реализация соответствующих закупочных процедур (блок 1);</li> <li>-Объем и структура расходов на обеспечение рабочего процесса (блок 4).</li> </ul>	<p>Общероссийская система электронной торговли; сайт единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг; правоприменительная практика ФАС РФ и субъектов РФ; судебные и нормативные акты РФ; локальные документы организации и т.д.</p>	<p>По мере возникновения потребности в приобретении товаров, работ, услуг</p>	<p>Риски недобросовестной конкуренции, риски неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных контрактом, а именно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Установленные требования в техническом задании (спецификации) составлены под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя);</li> <li>- Намеренное создание коротких или длинных сроков исполнения контрактов, составленных под конкретного поставщика (подрядчика, исполнителя);</li> <li>- Установленные либо неустановленные в документации о закупке к поставщикам (исполнителям, подрядчикам) требования о наличии специального разрешения (лицензии) или свидетельства допуске к определенному виду работ.</li> </ul>

Результаты экономического анализа закупок товаров, работ, услуг используются субъектами такого анализа для принятия организационных и управленческих решений в рамках соответствующих профессиональных компетенций.

На процесс принятия данных решений негативно влияет наличие коррупционных рисков на различных этапах закупочной деятельности. Предупреждение коррупции выступает эффективной мерой по препятствованию совершения субъектами экономического анализа закупочной деятельности (сотрудниками) коррупционных правонарушений [27,187]. Четкая и детальная регламентация процессов закупочной деятельности, распределение ответственности между должностными лицами, принятие наиболее важных решений комиссионно, а также постоянная работа над выявлением коррупционных рисков и индикаторов коррупционных правонарушений позволит предупредить и минимизировать коррупцию при осуществлении закупочной деятельности. Ряд внутренних субъектов анализа закупок товаров, работ, услуг непосредственно участвуют в проведении комплексного экономического анализа закупочной деятельности, выполняя функции, предусмотренные их должностными обязанностями. По нашему мнению, необходимо уточнить состав субъектов экономического анализа закупочной деятельности по каждому блоку комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг, выделенному в разрезе объектов анализа и раскрыть задачи, решаемые субъектами (табл. 2.2, рис. 2.1).

Таблица 2.5

Содержание анализа закупочной деятельности для субъектов экономического анализа закупочной деятельности бюджетной организации

Субъекты экономического анализа закупочной деятельности бюджетного учреждения	Содержание экономического анализа закупочной деятельности бюджетного учреждения
1	2
1. Учредители: Министерство науки и высшего образования	Проводит анализ закупочной деятельности с целью осуществления контроля за проведением закупочных процедур в соответствии с законодательством. Таким образом,

1	2
	в ходе проведения комплексного экономического анализа закупочной деятельности, субъекты принимают участие в ходе проведения комплексного анализа эффективности закупок товаров, работ, услуг бюджетного учреждения (блок 8, рис. 2.1).
2. Руководство: Ректор, проректоры, руководители структурных подразделений организации	Организируют проведение анализа закупочной деятельности организации, контролируют показатели эффективности закупочной деятельности, принимают меры по минимизации рисков закупок товаров, работ, услуг, повышению конкуренции закупок, осуществляют внутреннее регулирование (регламентирование закупочной деятельности), оптимизацию процессов закупочной деятельности, принимают управленческие и организационные решения на своём уровне в рамках своих профессиональных компетенций, в том числе, направленные на развитие и совершенствование закупочной деятельности. Таким образом, в ходе проведения комплексного экономического анализа закупочной деятельности, субъекты в рамках каждого блока (блок 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 рис.2.1) результативно принимают управленческие решения и таким образом повышают эффективность закупочной деятельности бюджетной организации.
3. Сотрудники структурных подразделений	Реализуют поставленные задачи по проведению анализа закупочной деятельности, формируют отчеты, ведут учет и обработку информации, касающейся закупочной деятельности организации. Таким образом, в ходе проведения комплексного экономического анализа закупочной деятельности, субъекты в рамках каждого блока (блок 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 рис. 2.1) выполняют свои функциональные обязательства с целью дальнейшего формирования опыта в ходе проведения закупок тех или иных товаров, работ, услуг.
4. Участники закупок: поставщики (подрядчики, исполнители)	Осуществляют анализ информации о закупках заказчика для принятия решения об участии в закупках. Таким образом, субъекты данной группы принимают участие в ходе проведения заказчиком анализа уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг (блок 3 рис.2.1).
5. Операторы электронных площадок	Обеспечивают проведение закупочных процедур в электронной форме на условиях заказчика, предоставляют доступ к отчетам. Обеспечивают соответствие функционала электронных площадок требованиям законодательства. Проводят аналитику закупок по регионам, группам товаров, работ, услуг, являясь связующим звеном между заказчиками и поставщиками (подрядчиками, исполнителями). Таким образом, в ходе проведения комплексного экономического анализа закупочной деятельности, субъекты принимают участие в ходе проведения комплексного анализа эффективности закупок товаров, работ, услуг бюджетного учреждения (блок 8 рис. 2.1).

1	2
6. Контрольные органы: ФАС, счетная палата, прокуратура, казначейство, налоговые органы	Осуществляют мониторинг и контроль за исполнением показателей закупочной деятельности, выявляют нарушения законодательства о закупках товаров, работ, услуг, повышают уровень нормативно-правового регулирования. Осуществляют законотворческую деятельность, основываясь на результатах анализа закупок товаров, работ, услуг. Таким образом, в ходе проведения комплексного экономического анализа закупочной деятельности, субъекты принимают участие в ходе проведения комплексного анализа эффективности закупок товаров, работ, услуг бюджетного учреждения (блок 8 рис. 2.1).

Таким образом, согласно данным представленным в табл. 2.5 нами раскрыты особенности содержания экономического анализа закупки товаров, работ, услуг с точки зрения деятельности субъектов экономического анализа закупочной деятельности бюджетного учреждения, что позволило обосновать роль экономического анализа закупок товаров, работ, услуг в системе комплексного экономического анализа.

Далее раскроем особенности организации анализа закупки товаров, работ, услуг на примере системы управления закупочной деятельностью ФГБОУ ВО «ВГУ» (далее – ВГУ).

Аналитическая деятельность сотрудников контрактной службы распространяется на всю систему комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг. Мы предприняли попытку представить схему взаимодействия в разрезе 8 блоков анализа, входящих в систему анализа закупочной деятельности бюджетного учреждения, включающих проведение аналитической работы в области обоснования потребности в закупке и удовлетворения нужд бюджетного учреждения; анализа организационно-технического уровня и других условий осуществления закупки; оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг; анализа состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения; анализа выполнения плана графика закупки товаров, работ, услуг; анализа качества работы службы закупок; обоснования риска закупки товаров, работ, услуг; выявления эффек-

тивности закупки товаров, работ, услуг, что характеризует качественный аспект выполнения должностных обязанностей функционирующих специалистов в сфере закупочной деятельности бюджетной организации [204].

Успешное осуществление деятельности бюджетной организации в области закупочной деятельности невозможно без формирования схемы взаимодействия структурных подразделений организации, так как она позволяет построить иерархическую подчиненность и определить связь между ее сотрудниками. Схема взаимодействия структурных подразделений ФГБОУ ВО «ВГУ» в процессе проведения анализа закупок товаров, работ, услуг представлена на рис. 2.2.

В целях обеспечения схемы взаимодействия структурных подразделений (рис. 2.2) за каждым субъектом закупочной деятельности закрепляется мера ответственности по выполнению своих функций в их положениях и должностных инструкциях, что позволит достичь эффективного результата от проведения закупок товаров, работ, услуг.

Центральное место в организации экономического анализа закупочной деятельности ВГУ занимает координатор анализа - проректор по экономике и контрактной службе.

Координатор анализа закупочной деятельности выступает организатором аналитической работы в области оценки эффективности и результативности закупочной деятельности, определяет цель и задачи аналитической работы, закрепляет за ответственными исполнителями основные направления формирования информационной базы анализа, определяет каким инструментарием анализа будут пользоваться исполнители, оценивает обоснованность применения системы показателей закупочной деятельности на основе собранной информации от внутренних субъектов, определяет особенности представления итоговой информации для руководителя бюджетного учреждения.

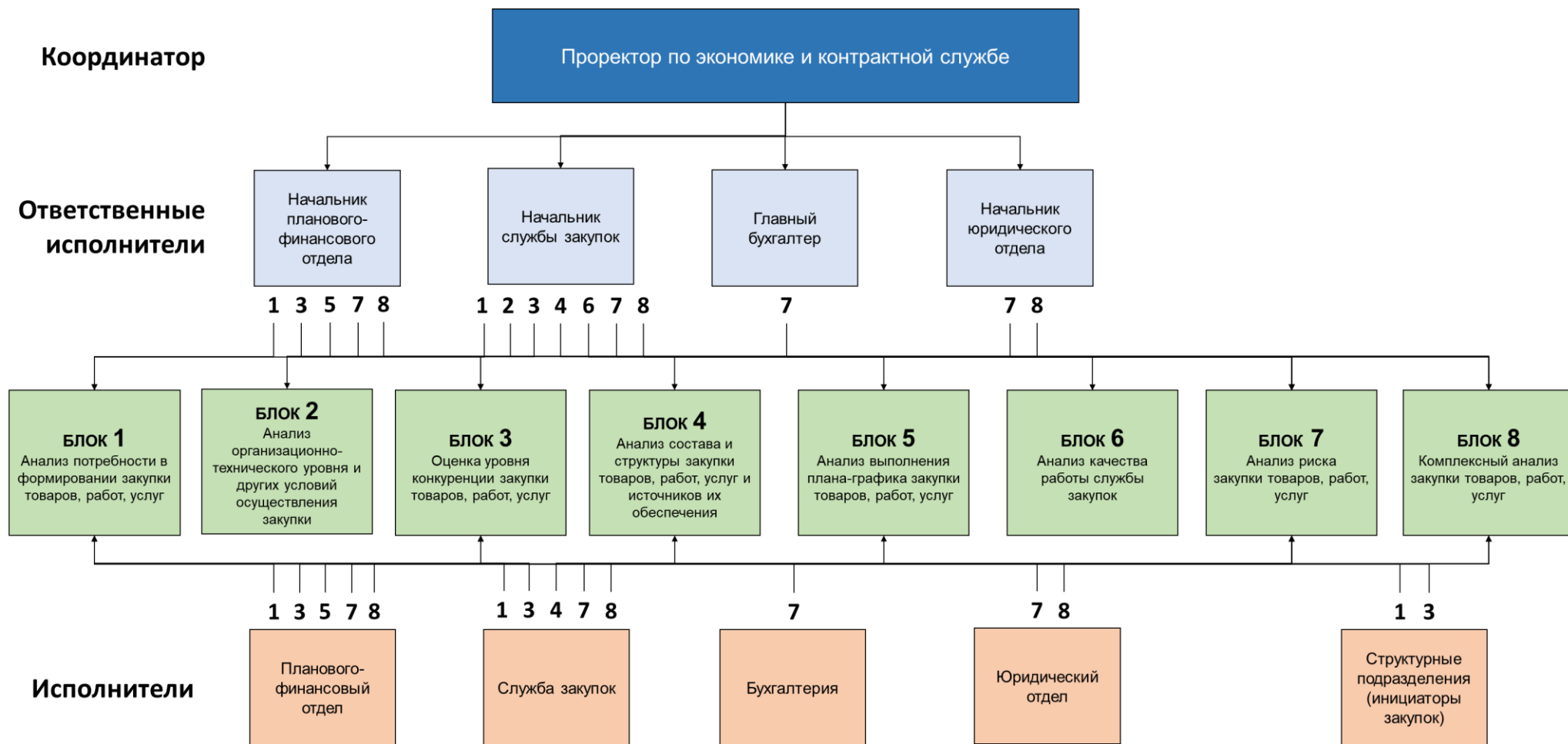


Рис. 2.2. Схема взаимодействия структурных подразделений ФГБОУ ВО «ВГУ» в процессе проведения анализа закупки товаров, работ и услуг



Координатор сводит аналитические данные в рамках каждого отдельного блока, предоставленные сотрудниками контрактной службы (ответственные исполнители и исполнители).

Под ответственными исполнителями мы подразумеваем сотрудников, занимающихся руководством работы по проведению анализа закупочной деятельности в рамках проведения анализа потребности в формировании закупки товаров, работ, услуг (блок 1); анализа организационно-технического уровня и других условий осуществления закупки (блок 2); оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг (блок 3); анализа состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения (блок 4); анализа выполнения плана – графика закупки товаров, работ, услуг (блок 5); анализа качества работы службы закупок (блок 6); анализа риска закупки товаров, работ, услуг (блок 7); комплексного анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг (блок 8), которые осуществляют контроль за исполнением поставленных задач перед исполнителями, обработку аналитических данных. Каждый ответственный исполнитель несет ответственность за выполнение поставленных задач перед координатором анализа.

Выделим ответственных исполнителей в системе анализа закупок товаров, работ, услуг (рис. 2.2): начальник планово-финансового отдела, начальник службы закупок, главный бухгалтер, начальник юридического отдела [154].

Начальник планово-финансового отдела выступает ответственным исполнителем за проведение анализа закупочной деятельности по блокам 1, 3, 5, 7, 8.

В рамках блока 1 он организует проведение анализа на основе данных, которые ему представляют структурные подразделения (инициаторы закупок), служба закупок, включающих сведения о потребностях структурных подразделений в закупке товаров, работ, услуг. В рамках блока 3 начальник планово-финансового отдела анализирует сведения, представленные службой закупок о динамике экономии денежных средств, в рамках проведения конкурентных процедур. В рамках блока 5 обеспечивает проведение анализа на

основе данных, предоставленных структурными подразделениями и службой закупок, включающих сведения об аннулированных закупках, о количестве изменений в плане-графике, о результатах проведения конкурентных и неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя). В рамках блока 7 он анализирует сведения, представленные планово-финансовым отделом, службой закупок о количестве невыполненных плановых объемов приобретаемых товаров, работ, услуг. В рамках блока 8 он анализирует сведения, представленные планово-финансовым отделом, службой закупок об эффективности планирования закупки товаров, работ, услуг; закупок, которые проведены в запланированные сроки.

Начальник службы закупок выступает ответственным исполнителем за проведение анализа закупочной деятельности по блокам 1, 3, 4, 5, 6, 7,8.

В рамках блока 1 он анализирует условия, которые предъявляются к закупаемым товарам, работам, услугам (технические задания, спецификация) на этапе формирования потребности в закупках; проводит анализ обоснования величины начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК). В рамках блока 3 он оценивает сведения о эффективности применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и равномерности закупки товаров, работ, услуг в рамках применения неконкурентных способов осуществления закупки. В рамках блока 4 анализирует сведения об объеме и структуре заключенных контрактов, в том числе по источникам финансирования закупки товаров, работ, услуг, по способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя). В рамках блока 5 организует проведение анализа на основе данных, которые ему представляют структурные подразделения (инициаторы закупок), служба закупок, соответствия поставленных товаров (выполненных работ, оказанных услуг) условиям контракта; осуществляет контроль за деятельностью сотрудников службы. В рамках блока 6 он проводит анализ уровня квалификации сотрудников службы закупок; анализ качества работы службы закупок, оценивает стаж сотрудников, уровень их образования, отправляет сотрудников на повышение квалифика-

ции. В рамках блока 7 проводит анализ риска неверно выставленной начальной (максимальной) цены контракта; риска уклонения от заключения контракта. В рамках блока 8 он выявляет насколько существенно произошло снижение цены в процессе закупки товаров, работ, услуг.

Главный бухгалтер выступает ответственным исполнителем за проведение анализа закупочной деятельности по блокам 5, 7.

В рамках проведения анализа по блоку 5 главный бухгалтер анализирует соответствие сроков оплаты поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги (отдельных этапов исполнения контракта) условиям, установленным контрактом, проводит предупреждающие меры соблюдения условий платежной дисциплины; анализирует затраты на закупку по каждому виду товара, работ, услуг. В рамках проведения анализа по блоку 7 он проводит анализ риска несвоевременного финансирования на ту или иную закупку товаров, работ, услуг. Данные для проведения такого анализа ему представляет бухгалтерия.

Начальник юридического отдела выступает ответственным исполнителем за проведение анализа закупочной деятельности по блокам 5, 7, 8.

В рамках проведения анализа по блоку 5 начальник юридического отдела осуществляет контроль за исполнением условий контрактов. В рамках проведения анализа по блоку 7 он проводит анализ риска нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий контракта. В рамках проведения анализа по блоку 8 проводит анализ сведений, представленных ему юридическим отделом, службой закупок о количестве поступивших претензий со стороны контролирующих органов; контрактов, заключенных с субъектом малого предпринимательства; контрактов, которые исполнены в срок и т.д.

Далее рассмотрим, кто в ходе проведения экономического анализа закупочной деятельности является исполнителем. Под исполнителями мы подразумеваем сотрудников, занимающихся сбором данных в рамках проведения анализа закупочной деятельности по всем 8 блокам, представленным на рис. 2.2; осуществляющих учет и обработку информации в ходе закупочной дея-

тельности, отвечающих за свою профессиональную деятельность перед ответственными исполнителями в рамках осуществления закупочных процедур.

Выделим исполнителей в системе анализа закупок товаров, работ, услуг: планово-финансовый отдел, служба закупок, бухгалтерия, юридический отдел; структурные подразделения (инициаторы закупок).

Планово-финансовый отдел выступает исполнителем в ходе проведения анализа закупочной деятельности по блокам 1, 3, 5, 7, 8.

В рамках проведения анализа по блоку 1 собирает заявки от структурных подразделений и проводит анализ их потребностей с целью дальнейшего формирования конкурентных и неконкурентных закупочных процедур. В рамках блока 5 планово-финансовый отдел проводит мониторинг динамики экономии денежных средств, в рамках проведения конкурентных процедур. В рамках блока 5 он проводит мониторинг данных о количестве изменений в плане-графике, о результатах проведения конкурентных и неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), после чего предоставляет сведения начальнику планово-финансового отдела. В рамках блока 7 собирает и оценивает данные о количестве невыполненных плановых объемов приобретаемых товаров, работ, услуг. В рамках блока 8 проводит анализ эффективности планирования закупки товаров, работ, услуг и т.д.

Служба закупок выступает исполнителем, ответственным за проведение анализа закупочной деятельности по блокам 1, 3, 5, 7, 8.

В рамках блока 1 служба закупок на этапе подготовки технического задания анализирует требования, предъявляемые к закупаемым товарам, работам, услугам во избежание закупки некачественного товара, работы, услуги; проводит анализ обоснования величины начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК). В рамках блока 3 анализирует данные относительно того какой конкурентный способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) целесообразней применить при осуществлении закупок товаров, работ, услуг. В рамках блока 5 собирает данные об исполнении обязательств по контрактам закупки товаров, работ, услуг и проводит их анализ. В рамках блока 7

оценивает правильность сформированной начальной (максимальной) цены контракта, анализирует возможные убытки в случае уклонения от заключения контракта контрагентом (подрядчиком, исполнителем, поставщиком). В рамках блока 8 проводит анализ снижения цены в процессе закупки товаров, работ, услуг.

Бухгалтерия выступает исполнителем в ходе проведения анализа закупочной деятельности по блокам 5, 7.

В рамках проведения анализа по блоку 5 бухгалтерия отслеживает и анализирует по каждой отдельной закупке товаров, работ, услуг сроки оплаты (этапы исполнения контракта), отслеживает затраты по каждому виду товара, работы, услуги. В рамках проведения анализа по блоку 7 собирает данные и прогнозирует риски несвоевременного финансирования, после чего результаты анализа предоставляет главному бухгалтеру.

Юридический отдел выступает исполнителем в процессе проведения анализа закупочной деятельности по блокам 5, 7, 8.

В рамках проведения анализа по блоку 5 юридический отдел проводит анализ уровня исполнения контрагентами (поставщиком, подрядчиком, исполнителем) обязательств за исполнением условий контрактов. В рамках проведения анализа по блоку 7 отдел прогнозирует риски нарушения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) условий по каждому неисполненному контракту. В рамках проведения анализа по блоку 8 он проводит анализ претензий со стороны контролирующих органов; контрактов, заключенных с субъектом малого предпринимательства; контрактов, исполненных в срок и т.д., после чего результаты анализа предоставляет начальнику юридического отдела.

Структурные подразделения (инициаторы закупок) выступают исполнителями в процессе проведения анализа закупочной деятельности по блокам 1, 3.

В рамках блока 1 проводят анализ своих потребностей в товарах, работах, услугах и передают сведения в форме заявок (на проведение электронно-

го аукциона, запроса котировок, конкурса) в планово-финансовый отдел, службу закупок для включения в план-график. В рамках блока 3 собирают и анализируют сведения о потенциальных поставщиках (исполнителях, подрядчиках), собирают ценовую информацию для дальнейшего расчета начальной (максимальной) цены. После эти сведения передают в службу закупок, планово-финансовый отдел для последующего проведения анализа закупочной деятельности.

Согласно выделенным нами функций у каждого субъекта закупок товаров, работ, услуг, одним из критериев эффективности закупочной деятельности являются показатели качества работы сотрудников структурных подразделений организации (минимизация ошибок, рисков в ходе осуществления закупочной деятельности и т.д.).

Таким образом, эффективность закупки товаров, работ, услуг зависит от качества выполнения субъектами анализа закупочной деятельности своих обязательств в ходе ее выполнения, выстроенного взаимодействия между подразделениями всей организационной структуры бюджетной организации, правильного определения цели и задач анализа закупочной деятельности, оперативности и достоверности формирования информационной базы анализа, что повышает роль экономического анализа в управлении закупочной деятельностью бюджетной организации.

При написании параграфа нами выделены субъекты экономического анализа закупочной деятельности; раскрыты сферы их экономических интересов и предложены коррупционные риски для каждого субъекта экономического анализа закупочной деятельности; раскрыто содержание анализа закупочной деятельности для субъектов экономического анализа закупочной деятельности бюджетной организации; разработана схема взаимодействия структурных подразделений ФГБОУ ВО «ВГУ» в процессе проведения анализа закупок товаров, работ, услуг.

## ГЛАВА 3. СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ И ЕГО ОБОСНОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

### 3.1. Анализ состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения

Актуальность проведения экономического анализа закупок товаров, работ, услуг заключается в возможности выявления показателей, которые характеризуют результативность осуществления закупок конкурентными способами определения поставщика (подрядчика, исполнителя), а также оценки равномерности закупки товаров, работ, услуг с применением неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Анализ источников обеспечения закупки дает возможность выявить, за счет каких источников финансирования заключается наибольшее количество контрактов, что в последствии может быть использовано при расчете потребности заказчика и формировании плана-графика на следующие временные периоды. Проведение анализа результативности в ходе проведения конкурентных и неконкурентных закупок оказывает влияние на определение уровня конкуренции, экономию денежных средств и качество исполнения контрактов. Для того, чтобы оценить вышеуказанные показатели необходимо проанализировать статистические данные, которые представлены в единой информационной системе в сфере закупок (далее – ЕИС). Таким образом, информационной базой анализа выступают данные о закупках товаров, работ, услуг бюджетного учреждения за период с 2011 г. по 2020 г. После сбора информации в ЕИС, ее обработки мы можем проанализировать и интерпретировать полученные результаты. В дальнейшем эти результаты будут применяться в целях выявления результативности в процессе проведения конкурентных и неконкурентных закупок. В зависимости от интенсивности закупки анализ необходимо проводить ежемесячно, кварталы, по годам.

Законодательно закреплено, что преимущественно закупочные процедуры проводятся конкурентными способами определения поставщика (исполнителя, подрядчика). Применение таких конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), как запрос предложений, электронный аукцион, запрос котировок и неконкурентного способа, как закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) позволяет оценить результативность выбранного способа определения поставщика (исполнителя, подрядчика).

Цель проведения экономического анализа закупок товаров, работ, услуг – оценить степень удовлетворенности заказчика товарами, работами, услугами надлежащего качества в ходе выполнения правил обоснования выбора способа поставщика (подрядчика, исполнителя), учитывая имеющиеся источники финансирования, направленные на достижение экономии денежных средств и результативность проведенной закупки.

Исходя из цели, поставлены следующие задачи:

1. Проанализировать объем и структуру контрактов, заключенных в результате проведения закупок по источникам финансирования и способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

2. Провести факторный анализ взаимодействия системы показателей результативности конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

3. Оценить равномерность закупки товаров, работ, услуг с применением неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

4. Дать оценку обоснованности закупки у единственного поставщика и невозможности применения конкурентного способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

5. Рассчитать показатели, характеризующие результативность осуществления конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), и интерпретировать результаты проведенного анализа, что



позволит оценить уровень конкуренции, достигаемый при проведении конкурентных закупок, и экономический эффект от проведения конкурентных закупок.

Выделив цели и задачи анализа целесообразно перейти к описанию анализа состава и структуры закупки товаров, работ, услуг и источников их обеспечения.

Первым этапом анализа выделим анализ объема и структуры контрактов, заключенных в результате проведения закупок по источникам финансирования и способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Источники финансирования закупок товаров, работ, услуг выступают важным элементом проведения закупочных процедур, что подтверждается нормативно-правовыми актами, судебной практикой РФ. Законодательно закреплено, что указание на источник финансирования является обязательным в извещении об осуществлении закупки, что подтверждает необходимость его раскрытия. Согласно вышеизложенному полагаем, что сведения об источнике финансирования будут являться существенным условием контракта, наряду с другими существенными условиями.

Закупка товаров, работ, услуг может быть финансируема за счет нескольких источников, таких как средства субсидий; грантов; средств, предоставленных в рамках исполнения контрактов; полученных при осуществлении иной приносящей доход деятельности от физических и юридических лиц. Заказчик использует различные источники финансирования, так как законодатель закрепил, что в целях реализации закупочной деятельности он может руководствоваться нормами двух федеральных законов в сфере закупок.

Субсидии, выделенные из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, применяются к контрактам, которые регулируются нормами федерального закона о контрактной системе. При наличии правового акта (Положение о закупках товаров, работ, услуг), принятого бюджетным учреждением заказчик вправе руководствоваться нормами федерального закона о за-

купках отдельными видами юридических лиц и использовать в своей деятельности остальные вышеуказанные источники финансирования.

В целях выявления экономии денежных средств заказчик с соблюдением норм, каждого из вышеуказанных законов составляет планы-графики, где указывает источник финансирования. Такое указание необходимо для осуществления контроля и дальнейшего планирования.

Для начала проведем анализ динамики объема и структуры количества заключенных контрактов с использованием различных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), финансируемых за счет субсидий в отчетном и предыдущем периодах (табл. 3.1) [211].

Таблица 3.1

Анализ динамики объема и структуры количества заключенных контрактов с использованием различных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

Способ определения поставщика, подрядчика, исполнителя	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение	
	количество, шт.	удельный вес к итогу, %	количество, шт.	удельный вес к итогу, %	абсолютное отклонение, шт.	удельного веса, пункты
Электронный аукцион	177	52,5	78	19,8	-99	-32,7
Запрос котировок	6	1,8	18	4,6	+12	+2,8
Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) с размещением информации в единой информационной системе (ЕИС)	32	9,5	42	10,7	+10	+1,2
Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (до 100 тыс. руб.)	82	24,3	187	47,6	+105	+23,3
Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (до 400 тыс. руб.)	40	11,9	68	17,3	+28	+5,4
Итого	337	100,00	393	100,00	+56	-

За предыдущий период общее количество заключенных контрактов со-

ставило 337 шт., за отчетный период составило 393 шт. Абсолютное отклонение составило +56.

В результате проведенного анализа динамики объема и структуры количества заключенных контрактов (табл. 3.1), считаем необходимым обратить внимание на то, что наибольшее количество контрактов было заключено по итогам проведения закупочных процедур таким конкурентным способом, как электронный аукцион. Так, согласно данным, представленным в табл.3.1 следует, что в предыдущем периоде удельный вес составил 52,5 % от общего количества заключенных контрактов; в отчетном периоде удельный вес составил 19,8 % от общего количества заключенных контрактов.

По результатам закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) с размещением информации в ЕИС в предыдущем периоде удельный вес составил 9,5 % от общего количества заключенных контрактов; в отчетном периоде удельный вес составил 10,7 % от общего количества заключенных контрактов [211].

Далее проанализируем динамику стоимостного объема и структуры заключенных контрактов с использованием различных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя), финансируемых за счет субсидий за предыдущий и отчетный период (табл. 3.2) [211].

Таблица 3.2

Анализ динамики стоимостного объема и структуры заключенных контрактов с использованием различных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

Способ определения поставщика, подрядчика, исполнителя	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение	
	стоимость, тыс. руб.	удельный вес к итогу, %	стоимость, тыс. руб.	удельный вес к итогу, %	абсолютное отклонение, тыс. руб.	удельного веса, пункты
1	2	3	4	5	6	7
Электронный аукцион	245700	61,2	88353,6	57,2	-157346	-4,1
Запрос котировок	1551,6	0,4	3365,3	2,2	+1813,7	+1,8

1	2	3	4	5	6	7
Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) с размещением информации в единой информационной системе (ЕИС)	138071	34,4	42029,2	27,2	-96042	-7,2
Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (до 100 тыс. руб.)	4551,8	1,1	3130	2,0	-1421,8	+0,9
Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (до 400 тыс. руб.)	11536,7	2,9	17715,8	11,5	+6179,1	+8,6
Итого	401411,1	100,0	154593,9	100,0	-246817,2	-

В результате проведенного анализа динамики стоимостного объема и структуры заключенных контрактов, мы выявили, что за предыдущий период общая стоимость контрактов составила 401 411,1 тыс. руб., за отчетный период составила 154 593,9 тыс. руб. Абсолютное отклонение составило – 246 817,2 тыс. руб.

В соответствии с данными, представленными в табл. 3.2 отметим, что наибольший удельный вес приходится на такой конкурентный способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), как электронный аукцион. Так, согласно данным, представленным в табл. 3.2 следует, что в предыдущий период удельный вес составил 61,2 % от общего стоимостного объема заключенных контрактов; в отчетный период удельный вес составил 57,2 % от общего стоимостного объема заключенных контрактов.

По результатам закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) с размещением информации в ЕИС в предыдущий период удельный вес составил 34,4 % от общего стоимостного объема заключенных контрактов; в отчетный период удельный вес составил 27,2 % от общего стои-

мостного объема заключенных контрактов [211].

Анализ объема, заключенных контрактов за счет средств субсидий за отчетный и предыдущий периоды подтверждает, что наиболее часто применяемый на практике и эффективный способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) является рис. 3.1, 3.2, 3.3, 3.4 электронный аукцион, что проиллюстрировано на рис. 3.1, 3.2, 3.3, 3.4.



Рис. 3.1. Количество контрактов, финансируемых за счет субсидий за предыдущий период, заключенных в результате проведения закупок различными способами определения поставщика, шт.

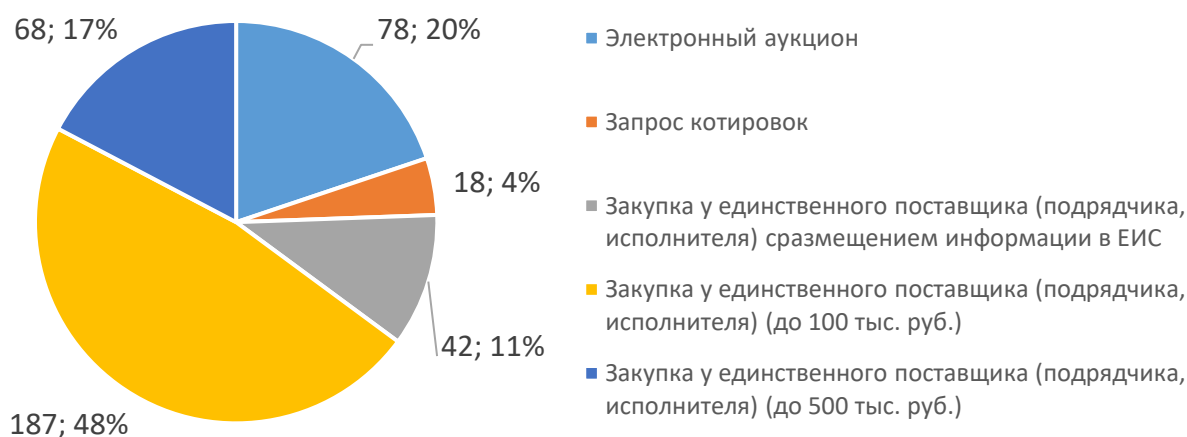


Рис. 3.2. Количество контрактов, финансируемых за счет субсидий за отчетный период, заключенных в результате проведения закупок различными способами определения поставщика, шт.



Рис.3.3. Объем контрактов, финансируемых за счет бюджетных субсидий за предыдущий период, заключенных в результате проведения закупок различными способами определения поставщика, тыс. руб.



Рис. 3.4. Объем контрактов, финансируемых за счет бюджетных субсидий за отчетный период, заключенных в результате проведения закупок различными способами определения поставщика, тыс. руб.

Таким образом, считаем необходимым обратить внимание на то, что конкурентные способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя) выступают важным субъектом анализа, позволяющего выявить результативность применения того или иного способа, а также рассчитать экономию в результате проведения закупочных процедур (рис. 3.1, 3.2, 3.3, 3.4).

Поэтому, считаем необходимым следующим этапом анализа выделить факторный анализ взаимодействия системы показателей результативности конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

В рамках выявления результативности проведенных конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) проанализируем собранные нами данные о закупках ФГБОУ ВО «ВГУ» (бюджетного учреждения) за период с 2011 г. по 2020 г. За указанный период бюджетным учреждением было заключено 1268 контрактов на общую сумму 2 340 027 958,83 руб. (табл. 3.3).

За период с 2011 г. по 2020 г. средняя экономия составила 9,21 %, а среднее количество участников составило 3,03. Данная выборка включает закупки в электронной форме (электронные аукционы), проведенные бюджетным учреждением за всю историю осуществления им закупочной деятельности в рамках Федерального закона № 94-ФЗ (до 01.01.2014 г.) и Федерального закона № 44-ФЗ (с 01.01.2014 г.). Именно анализ закупок в электронной форме (электронных аукционов) представляется нам наиболее интересным, поскольку такие закупки считаются самыми открытыми и прозрачными, а результаты их анализа объективными и достоверными.

Так, как в рамках использования конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) заключается наибольшее количество контрактов, проанализируем динамику состава и структуры заключенных контрактов в рамках проведения электронного аукциона с 2011 г. по 2020 г.

В табл. 3.3 представим данные о количестве и совокупной стоимости контрактов, заключенных в рамках проведения электронного аукциона.

Таблица 3.3

Анализ состава и структуры контрактов, заключенных за период с 2011 г. по 2020 г. в результате проведения электронного аукциона

Год	Количество контрактов		Общая стоимость контрактов		Средняя стоимость контрактов (руб.)	Среднее количество участников, шт.	Средняя экономия (%)
	шт.	%	руб.	%			
1	2	3	4	5	6	7	8
2011	106	8,36	180 267 614,65	7,70	1 700 637,87	4,44	14,33

1	2	3	4	5	6	7	8
2012	103	8,12	514 600 739,22	21,99	4 996 123,68	4,36	17,32
2013	120	9,46	181 680 991,93	7,76	1 514 008,27	2,26	6,65
2014	278	21,92	368 641 228,90	15,75	1 326 047,59	2,65	8,03
2015	125	9,86	192 796 556,45	8,24	1 542 372,45	3,1	9,43
2016	206	16,25	213 462 707,26	9,12	1 036 226,73	2,76	7,57
2017	87	6,86	84 819 309,54	3,62	974 934,59	2,45	7,36
2018	87	6,86	242 358 795,31	10,36	2 785 733,28	5,8	8,86
2019	59	4,65	182 745 436,29	7,81	3 097 380,28	2,56	9,13
2020	97	7,65	178 654 579,28	7,63	1 841 799,79	2,73	6,72
Всего	1268	100	2 340 027 958,83	100	1 845 447,92	3,03	9,21

В результате проведенного анализа состава и структуры контрактов, путем проведения электронного аукциона (табл. 3.3) нами выявлено, что наибольшее количество контрактов было заключено в 2014 г., что составило 22 %. Наибольший удельный вес заключенных контрактов с наибольшей средней стоимостью контракта пришлось на 2012 г., что составляет 22 %. Средняя стоимость контракта нужна для расчета НМЦК, то есть для того, чтобы она не была завышена или занижена при осуществлении процедуры планирования. В свою очередь наибольшее среднее количество участников, принявших участие в процедуре, наблюдается в 2018 г., что составило 5,8 участника. Наибольшая средняя экономия выявлена в 2012 г., что составляет 17,32 %. Такая ситуация сложилась в связи с применением заказчиком не только положений Федерального закона № 44-ФЗ, но и положений Федерального закона № 223-ФЗ. Тем самым, применение двух законов положительно сказалось на повышении средней экономии денежных средств и отрицательно на соблюдении добросовестной конкуренции (сократилось среднее количество участников).

Далее проведем анализ показателей закупочной деятельности в зависи-



мости от типа закупки (товары, выполненные работы, оказанные услуги) (табл. 3.4, рис.3.5, рис. 3.6).

Таблица 3.4

Анализ показателей закупочной деятельности в зависимости от типа закупки (товары, выполненные работы, оказанные услуги)

Показатели	Товар			Работа			Услуга		
	предыдущий период	отчетный период	абсолютное отклонение	предыдущий период	отчетный период	абсолютное отклонение	предыдущий период	отчетный период	абсолютное отклонение
Количество заключенных контрактов, шт.	140	51	-89	53	29	-24	13	7	-6
Общая стоимость контрактов и заключенных сделок (бюджет закупки), млн. руб.	106,0	37,2	-68,7	83,9	39,4	-44,4	23,7	8,2	-15,5
Среднее количество участников, шт.	2,08	2,35	+0,27	4,85	2,79	-2,06	1,62	1,71	+0,09
Средняя экономия, %	6,69	6,66	-0,03	10,56	10,16	-0,4	4,96	0,79	-4,17

В результате проведенного анализа показателей закупочной деятельности в зависимости от типа закупки (товары, выполненные работы, оказанные услуги) в структуре закупок бюджетного учреждения в рамках конкурентных процедур в форме электронного аукциона в предыдущий период 68 % всех контрактов приходилось на закупку товаров, в отчетный период 59 % всех контрактов приходилось на закупку товаров. В свою очередь в предыдущий период 6 % всех контрактов приходилось на оказание услуг, а в отчетный период этот показатель составил 8 %. На выполнение работ в предыдущий период было заключено 26 % контрактов, а в отчетный период их количество

составило 33 %.

Согласно данным, представленным на рис. 3.6 в предыдущий период было заключено 39 % контрактов на выполнение работ от общего объема контрактов. В отчетный период этот показатель составил 39,4 % от общего объема контрактов. В свою очередь в предыдущий и отчетный периоды 11 % и 10 % всех контрактов, соответственно, приходилось на оказание услуг. На закупку товаров в предыдущий период было заключено 50 % контрактов, а в отчетный период их количество составило 44 %.

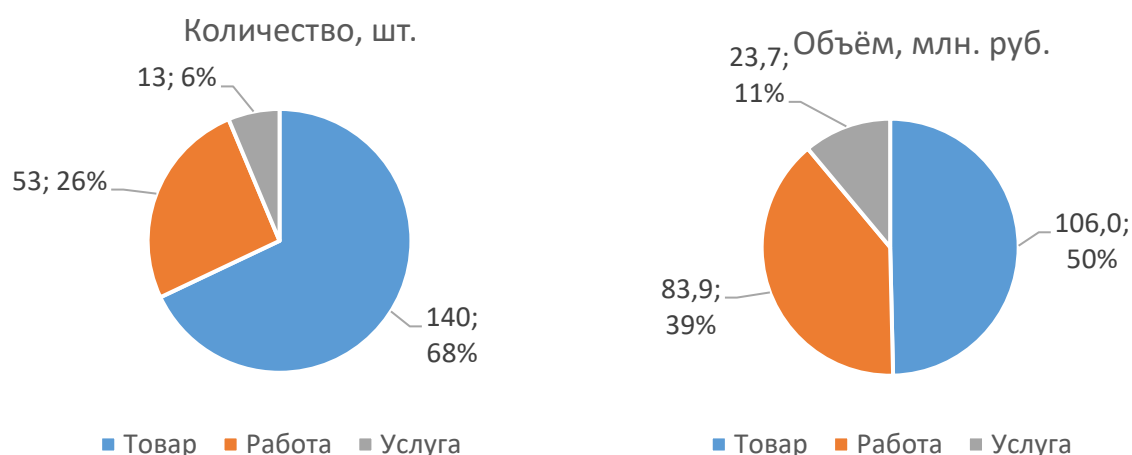


Рис. 3.5. Структура заключаемых контрактов по результатам проведения электронных аукционов по типу закупаемой продукции (товар, работа, услуга) в предыдущий период

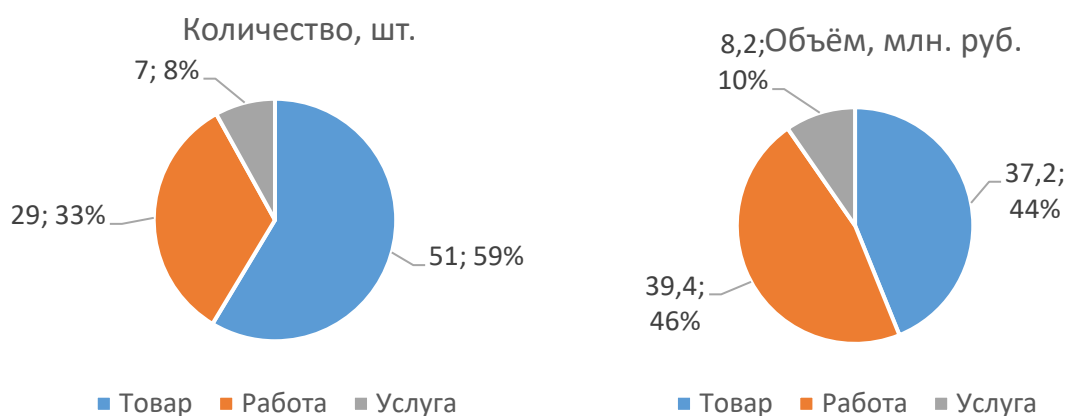


Рис. 3.6. Структура заключаемых контрактов по результатам проведения электронных аукционов по типу закупаемой продукции (товар, работа, услуга) в отчетный период

Общая стоимость контрактов на закупку товаров в предыдущий период составила 106 млн. руб., в отчетный период – 37,2 млн. руб. Абсолютное отклонение составило – 68,7.

В свою очередь общая стоимость контрактов на оказание услуг в предыдущий период составила 23,7 млн. руб., в отчетный период – 8,2 млн. руб. Абсолютное отклонение составило – 15,5.

На выполнение работ в предыдущий период было потрачено 83,9 млн. руб., в отчетный период – 39,4 млн. руб. Абсолютное отклонение составило – 44,4.

Разница между суммой НМЦК по всем закупкам и суммой цен всех договоров отношение разницы к сумме НМЦК по всем закупкам, умноженное на 100 %, составляет среднюю экономию.

Таким образом, согласно данным, представленным на рис. 3.5, рис. 3.6 и табл. 3.4 нами выявлена отрицательная динамика показателей количества и объёма заключенных контрактов за период 2016-2017 гг. по всем типам закупаемой продукции.

Кроме того, из данных табл. 3.4 по показателям среднее количество участников и средняя экономия видно, что наибольшая конкуренция наблюдается, когда электронный аукцион проводится на выполнение работ, что подтверждает результативность применения данного способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Далее проанализируем данные, представленные в ЕИС за период с 2011 г. по 2020 г. и проведем анализ с использованием графических данных, что представлено на рис. 3.7-3.13.

В результате проведения электронных аукционов за вышеуказанный период общее количество заключенных контрактов составило 1268 шт. На рис. 3.7-3.13 изображены ключевые показатели закупок товаров, работ, услуг в форме электронного аукциона во взаимосвязи друг с другом.

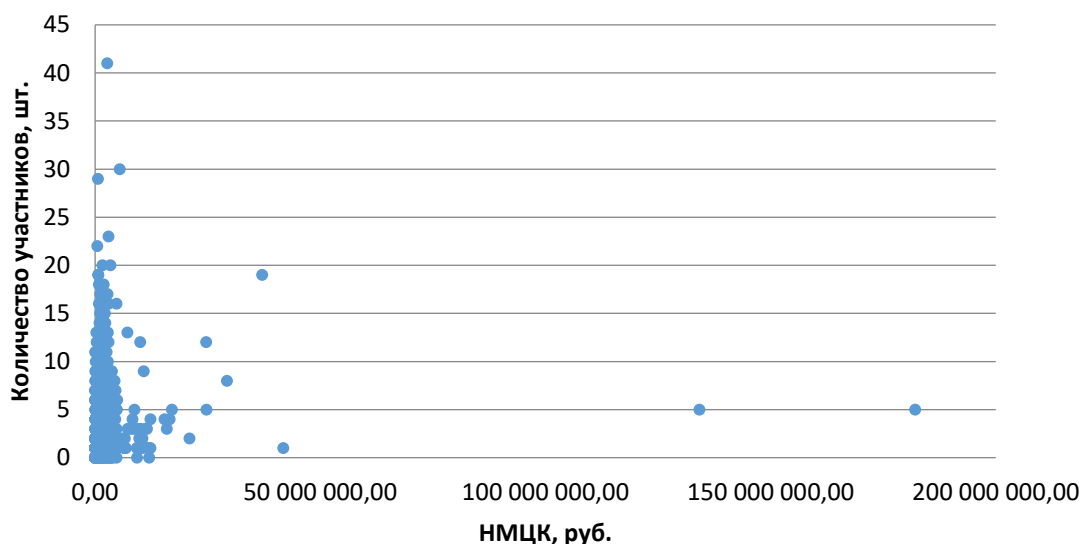


Рис. 3.7. Оценка зависимости количества участников от величины НМЦК

Согласно данным представленным на рис. 3.7 каждая точка совпадает с одним проведенным электронным аукционом с НМЦК, которая равна координате точки по оси абсцисс и количеству участников равному координате точки по оси ординат.

Исходя из данных, представленных на рис. 3.7 отсутствует возможность проследить явную зависимость количества участников от величины НМЦК. Такая проблема возникает из-за плотности расположения точек вблизи начала координат на оси абсцисс в связи с тем, что преобладающее большинство электронных аукционов в изучаемой выборке имеют относительно невысокую НМЦК.

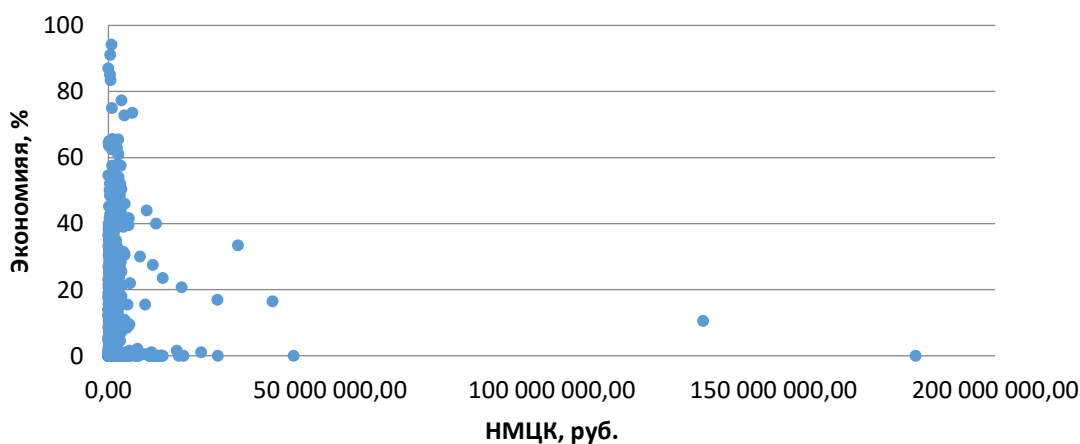


Рис. 3.8. Оценка зависимости экономии от величины НМЦК

На рис. 3.8 каждая точка соответствует одному электронному аукциону с НМЦК равной координате точки по оси абсцисс и проценту экономии равной координате точки по оси ординат. Необходимо подчеркнуть, что на рис. 3.8 не наблюдается явной зависимости экономии от величины НМЦК. Поэтому сложно провести анализ в данном случае из-за высокой плотности расположения точек вблизи начала координат на оси абсцисс в связи с тем, что преобладающее большинство электронных аукционов в изучаемой выборке имеют относительно невысокую НМЦК.

В связи с этим данные (электронные аукционы), представленные на рис. 3.7 и 3.8 целесообразно разбить на группы по величине НМЦК (табл. 3.5) и для каждой группы определить средние значения показателей, как это представлено на рис. 3.7-3.8.

Таблица 3.5

Оценка зависимости стоимостных групп от величины НМЦК

Группа	НМЦК, руб.	Количество аукционов из общей выборки, шт.	Удельные вес каждой группы в общей выборке, %
I	до 100 тыс.	132	0,128
II	от 100 тыс. до 200 тыс.	113	0,10
III	от 200 тыс. до 300 тыс.	95	0,09
IV	от 300 тыс. до 400 тыс.	70	0,06
V	от 400 тыс. до 500 тыс.	79	0,07
VI	от 500 тыс. до 700 тыс.	114	0,11
VII	от 700 тыс. до 1 млн.	87	0,08
VIII	от 1 млн. до 1,5 млн.	97	0,09
IX	от 1,5 млн. до 2,5 млн.	107	0,10
X	от 2,5 млн.	136	0,13
ИТОГО			100,00

В таблице 3.5 нами проведена оценка зависимости стоимостных групп от величины НМЦК. Группы НМЦК сформированы таким образом, что соответствующие диапазоны НМЦК делят общую выборку анализируемых электронных аукционов (1268) на соразмерные по количеству аукционов части. Согласно данным в табл. 3.5 контракты с НМЦК от 2,5 млн. руб. составили наибольший удельный вес, что составило 0,13 % в общей выборке. Данное

разделение на группы необходимо для проведения анализа данных об электронных аукционах, предоставленных на рис. 3.7 и 3.8.

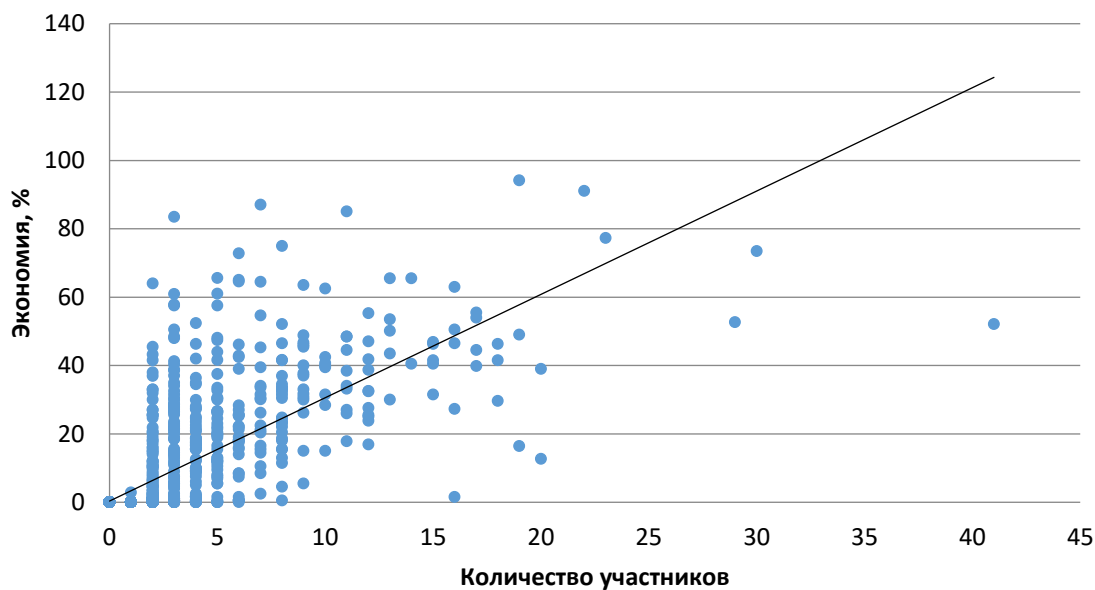


Рис. 3.9. Оценка зависимости экономии от количества участников

На рис. 3.9 представлена оценка зависимости экономии от количества участников, то есть, чем больше количество участников, тем больше экономия.

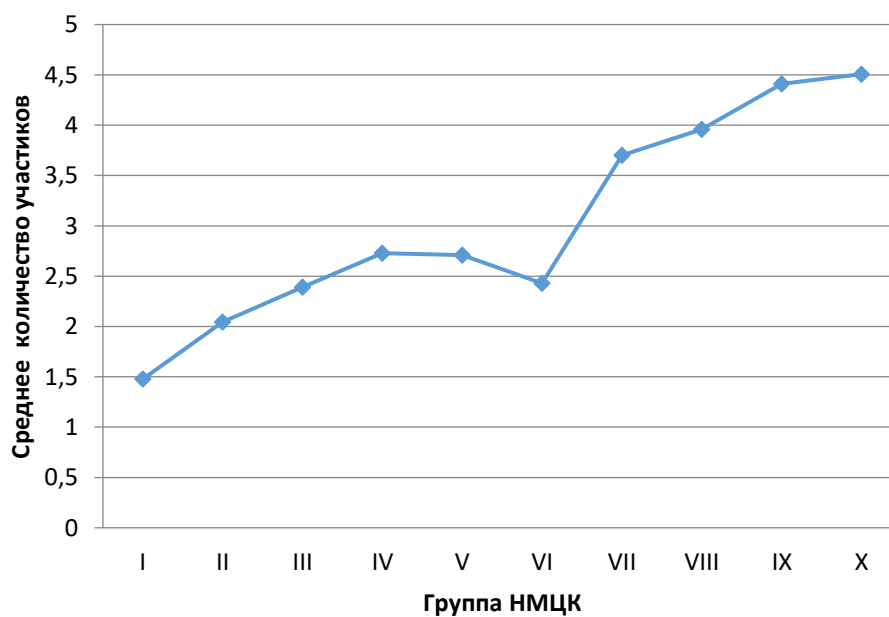


Рис. 3.10. Оценка зависимости среднего количества участников от НМЦК по группам

Согласно данным, представленным на рис. 3.10 можно сделать вывод о наличии следующей тенденции – чем выше НМЦК, тем выше становится такой показатель, как среднее количество участников.

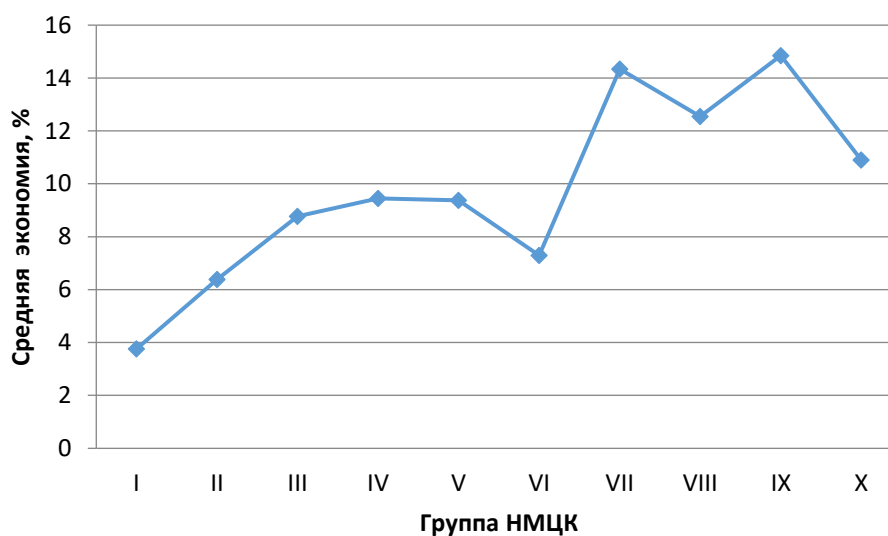


Рис. 3.11. Оценка зависимости экономии от НМЦК по группам

Согласно данным, представленным на рис. 3.11, с ростом НМЦК в среднем растет такой показатель, как экономия. При этом зависимость этих двух показателей (рис. 3.10 и рис. 3.11) от НМЦК практически однообразна.

Такую зависимость количества участников от величины НМЦК не сложно объяснить: чем выше НМЦК, тем привлекательнее для участников является закупка. Что касается показателя экономии, то он зависит от НМЦК не напрямую, а в том числе через показатель количества участников, что подтверждает однообразность графиков на рис. 3.10-3.11.

Необходимо заметить, что показатель количества участников является комплексным и, очевидно, имеет зависимость как от величины НМЦК, так и от ряда других факторов (например, от уровня конкуренции на соответствующем рынке или от требований к закупаемой продукции (товары, работы, услуги)).

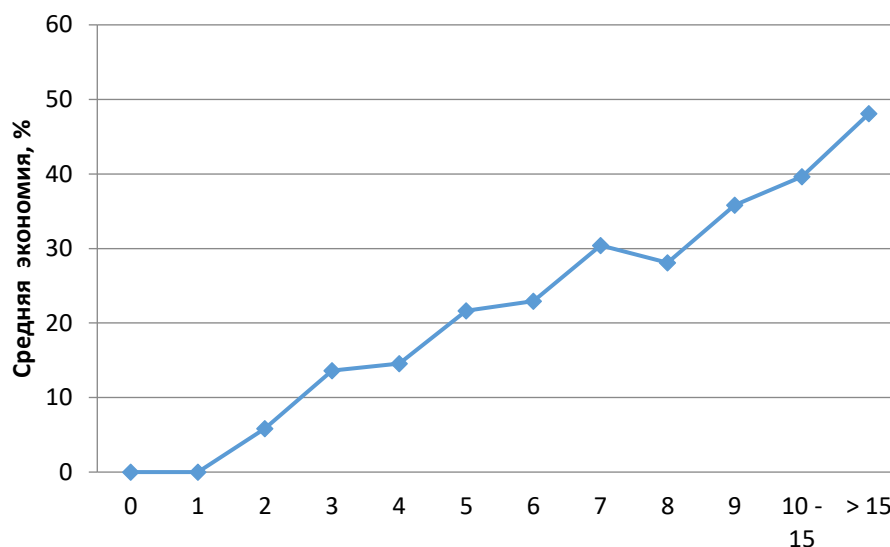


Рис.3.12. Оценка зависимости средней экономии от количества участников

На рис. 3.12 представлена оценка зависимости средней экономии от количества участников, то есть, чем больше количество участников, тем больше экономия.

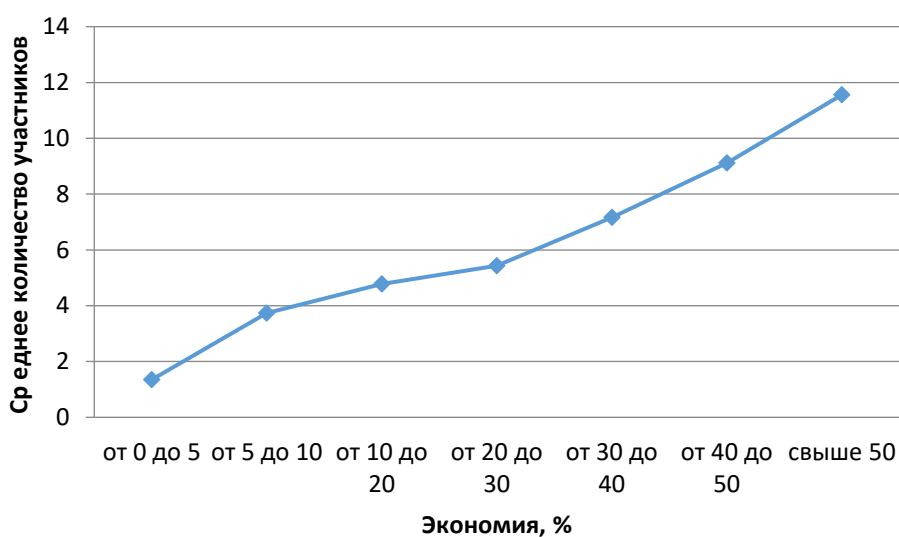


Рис. 3.13. Среднее количество участников в зависимости от экономии

Показатель, представленный на рис. 3.13, раскрывает среднее количество участников в закупках, экономия на которых составила то или иное значение. Чем больше экономия, тем больше среднее количество участников. Другими словами, количество участников в закупке тем больше, чем больше



снижение цены продукции (товаров, работ, услуг) на торгах может предложить каждый из участников.

Таким образом, наиболее привлекательными для участников являются закупки с наибольшей потенциальной выгодой, которая выражается в разнице между НМЦК и ценой контракта, которую готов предложить каждый из участников [167].

Для заказчика в данной ситуации результативность, проведенной закупки (высокий процент экономии) будет достигнута только в том случае, когда экономия будет обусловлена конкуренцией на рынке, а не возможностью предложить продукцию (товары, работы, услуги) худшего качества. В связи с этим одной из главных задач заказчика является предъявление сбалансированных требований к закупаемой продукции (товару, работе, услуге), которые с одной стороны должны описывать реальные потребности заказчика, а с другой стороны должны предоставлять возможность участникам предлагать альтернативную продукцию (товар, работу, услугу).

Таким образом, из проведенного нами анализа данных, собранных на примере бюджетного учреждения (объекта исследования) видно, что количество электронных аукционов преобладает при закупке товаров заказчиком, в свою очередь, если анализировать собранные нами данные по объему проведенных электронных аукционов лидирующими показателями обладают электронные аукционы, проведенные именно на выполнение работ. Объясняется это тем, что, во-первых, на товарном рынке и на рынках работ и услуг присутствует разный уровень конкуренции, которая выражается в среднем количестве участников закупочных процедур и в средней экономии денежных средств. Во-вторых, фактором, объясняющим привлекательность электронных аукционов на выполнение работ, выступает, как это было показано ранее относительно высокая НМЦК.

И, наконец, высокие показатели конкуренции при проведении электронных аукционов на выполнение работ могут быть связаны со спецификой нормативно-сметного метода определения НМЦК, который закреплен в фе-

деральном законе о контрактной системе. Сметные нормативы не всегда соответствуют реальным расценкам тех или иных видов работ, что позволяет участникам электронных аукционов на выполнение работ сильно сбрасывать цену.

Цена контракта играет немаловажную роль и при заключении контрактов в рамках проведения закупки неконкурентным способом, таким как закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Основаниями проведения закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) выступают случаи, которые прописаны заказчиком в Положении о закупке товаров, работ, услуг. В случае, если закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) не будет обоснована органы Федеральной антимонопольной службы соответствующего субъекта могут привлечь к ответственности заказчика за нарушение положений федерального закона о защите конкуренции.

Такое требование об обосновании закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) вытекает и из норм федерального закона о закупках отдельными видами юридических лиц. В вышеуказанном законе закреплен принцип целевого и экономически эффективного расходования денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг, что подтверждает необходимость в составлении заказчиком положения о закупках товаров, работ, услуг с целью достижения результативности проведения закупки неконкурентными способами определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

В связи с этим следующим этапом анализа выделим проведение оценки равномерности закупки товаров, работ, услуг с применением неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Проанализируем динамику объема и структуры количества заключенных контрактов в рамках проведения закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в предыдущий и отчетный периоды за счет следующих источников финансирования: средства грантов; средства, предоставленные в рамках исполнения контрактов; средства, полученные в ходе осу-

ществления иной приносящей доход деятельности как от физических, так и от юридических лиц в условиях равномерности (табл. 3.6) [211].

Таблица 3.6

Анализ динамики объема и структуры количества заключенных контрактов  
в рамках проведения закупки у единственного поставщика  
(подрядчика, исполнителя)

Квартальные периоды	Предыдущий период		Отчетный период.		Изменение	
	количество, шт.	удельный вес к итогу, %	количество, шт.	удельный вес к итогу, %	абсолютное отклонение, шт.	удельного веса, пункты
I квартал	313	22,6	200	17,0	-113	-5,6
II квартал	330	23,9	276	23,5	-54	-0,4
III квартал	332	24,0	214	18,2	-118	-5,8
IV квартал	407	29,5	484	41,2	+77	+11,8
Итого	1382	100	1174	100	-208	-

За предыдущий период общее количество заключенных контрактов у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) составило 1382 шт., в отчетный период было заключено 1174 шт. Абсолютное отклонение за составило -208.

Согласно данным, представленным в табл. 3.6, на рис. 3.14, 3.15, по количеству заключенных контрактов в ходе осуществления закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) наибольший удельный вес наблюдается в IV квартальном периоде за предыдущий период, что составляет 29,5 %.

Аналогичная картина и в отчетном периоде, здесь удельный вес закупки в IV квартальном периоде составил 41,2 %. Также в IV квартальном периоде наблюдается наибольшее изменение удельного веса между предыдущим и отчетным периодами, что составляет +11,8 %.

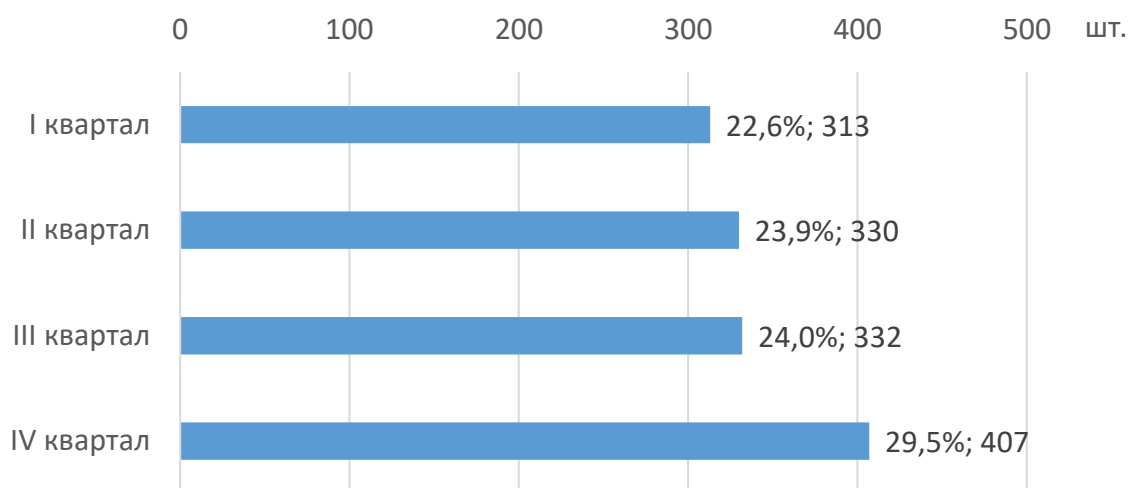


Рис. 3.14. Анализ структуры заключенных контрактов в рамках закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) за предыдущий период, шт.

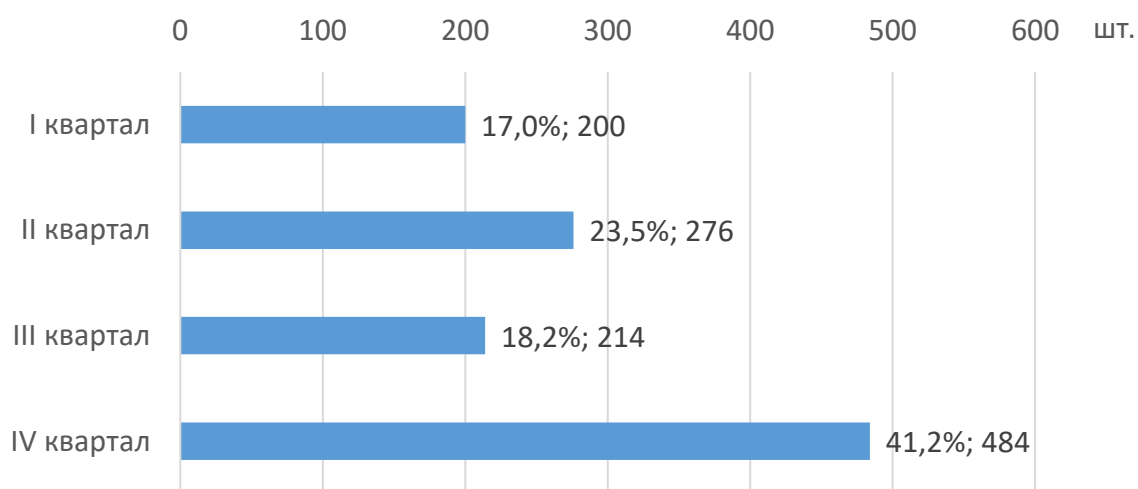


Рис.3.15. Анализ структуры заключенных контрактов в рамках закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) за отчетный период, шт.

Таким образом, согласно данным, представленным в табл. 3.6, рис. 3.14, 3.15, наибольший удельный вес заключенных контрактов у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) за предыдущий и отчетный периоды приходится на IV квартальный период. В связи с этим необходимо отметить, что в отчетном и предыдущем периодах отсутствует поквартальная равномерность закупки товаров, работ, услуг с применением неконкурент-

ных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Далее проанализируем динамику стоимостного объема и структуры заключенных контрактов в рамках проведения закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в предыдущий и отчетный периоды за счет следующих источников финансирования: средства грантов; средства, предоставленные в рамках исполнения контрактов; средства, полученные в ходе осуществления иной приносящей доход деятельности, как от физических, так и от юридических лиц в условиях равномерности (табл. 3.7) [211].

Таблица 3.7

Анализ динамики стоимостного объема и структуры заключенных контрактов в рамках проведения закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)

Квартальные периоды	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение	
	стоимость, тыс. руб.	удельный вес к итогу, %	стоимость, тыс. руб.	удельный вес к итогу, %	абсолютное отклонение, тыс. руб.	удельного веса, пункты
I квартал	66109	30,7	14606,5	14,7	-51502,5	-16,0
II квартал	84409,2	39,2	15031,7	15,1	-69377,5	-24,1
III квартал	27606	12,8	28822,2	29,0	+1216,2	+16,2
IV квартал	36958,3	17,2	40928,5	41,2	+3970,2	+24,0
Итого	215082,5	100	99388,8	100	-115694	-

За предыдущий период общий стоимостной объем заключенных контрактов в рамках проведения закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) составил 215 082,5 тыс. руб., за отчетный период составил 99 388,8 тыс. руб. Абсолютное отклонение составило – 115 694,0 тыс. руб.

Согласно данным, представленным в табл. 3.7, на рис. 3.16, 3.17 в стоимостном выражении максимальная доля контрактов заключена во II квартальном периоде за предыдущий период составляет 39,2 %. В свою очередь в стоимостном выражении максимальная доля контрактов заключена в IV квартальном периоде за отчетный период составляет 41,2 %. Также в IV квартальном периоде наблюдается наибольшее изменение удельного веса между предыдущим и отчетным периодами, что составляет +24,0 %.

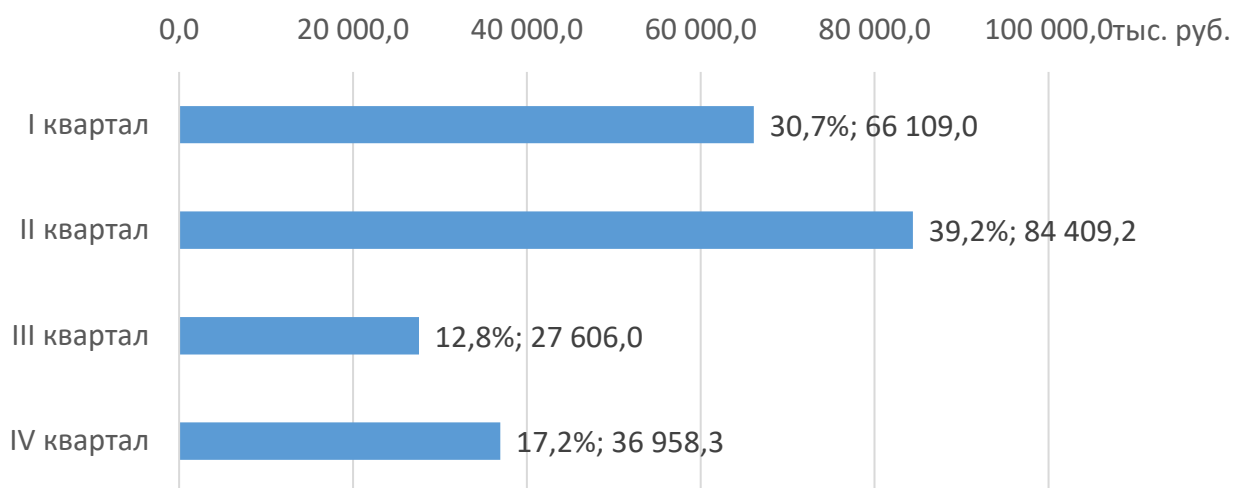


Рис. 3.16. Анализ структуры заключенных контрактов в рамках закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) за предыдущий период, тыс. руб.

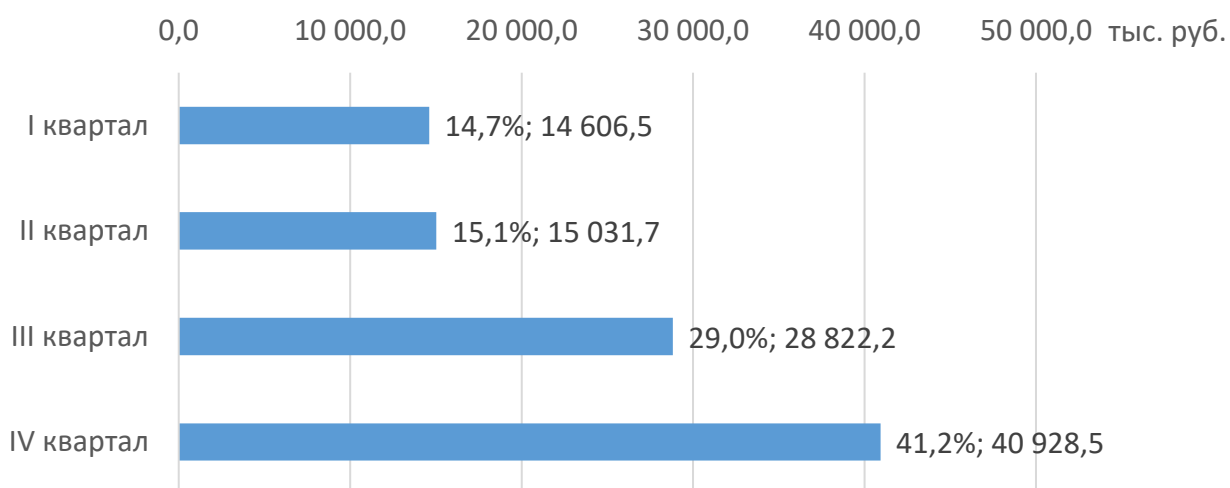


Рис. 3.17. Анализ структуры заключенных контрактов в рамках закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) за отчетный период, тыс. руб.

Таким образом, согласно данным, представленным в табл. 3.7, рис. 3.16, 3.17 в предыдущий и отчетный периоды отсутствует поквартальная равномерность закупки товаров, работ, услуг с применением неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Таким образом, анализ динамики объема и структуры количества заключенных контрактов (табл. 3.6) и анализ динамики стоимостного объема и

структуры заключенных контрактов (табл.3.7) в рамках проведения закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), показывает, что в IV квартальном периоде заключается наибольшее количество контрактов. Это связано с тем, что средства грантов; средства, предоставленные в рамках исполнения контрактов; средства, полученные в ходе осуществления иной приносящей доход деятельности как от физических, так и от юридических лиц поступают именно в IV квартальном периоде и их необходимо реализовать на нужды бюджетного учреждения.

Однако, в ходе проведения анализа оценки равномерности закупки товаров, работ, услуг с применением неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) ни в предыдущий период, ни в отчетный период поквартальная равномерность осуществления закупок нами не выявлена, что, в свою очередь, сказывается на неравномерном распределении рабочей нагрузки, связанной с проведением закупочных процедур, договорной работой и прочими функциями. Таким образом, результативность закупочной деятельности зависит, в том числе, от грамотного планирования и равномерности осуществления закупок.

Поэтому следующим этапом анализа целесообразно выделить анализ оценки обоснованности закупки у единственного поставщика и невозможности применения конкурентного способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Представленные в табл. 3.9, 3.10 данные о закупках у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в разрезе статей расходов имеют немаловажное значение, так как, проанализировав эти данные, можно увидеть на какую статью расходуется наибольшее количество денежных средств, что может быть использовано при планировании на последующие периоды. Статьи расходов в целях проведения анализа на данном этапе выбираются в соответствии с основными направлениями хозяйственной деятельности бюджетного учреждения. Анализ закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по статьям расходов позволяет оценить

количество и объем закупок, проводимых неконкурентным способом, по отдельным направлениям хозяйственной деятельности бюджетного учреждения, и определить направления, по которым требуется обоснование проведения закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) с точки зрения невозможности использования конкурентных способов закупки.

Проанализируем динамику состава и структуры заключенных контрактов у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов в предыдущий и отчетный периоды за счет следующих источников финансирования: средства грантов; средства, предоставленные в рамках исполнения контрактов; средства, полученные в ходе осуществления иной приносящей доход деятельности как от физических, так и от юридических лиц (табл. 3.9, рис. 3.18, рис. 3.19) [211].

Таблица 3.9

Анализ динамики состава и структуры количества заключенных контрактов в рамках осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов

Статьи расходов	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение	
	количество, шт.	удельный вес к итогу, %	количество, шт.	удельный вес к итогу, %	абсолютное отклонение, шт.	удельного веса, пункты
Пополнение основных средств	94	6,8	45	2,5	-49	-4,3
Материалы	349	25,3	464	26,2	-115	+1,0
Научно-исследовательские работы	24	1,7	71	4,0	-47	+2,3
Ремонтные работы	0	0,0	30	1,7	+30	+1,7
Коммунальные услуги	30	2,2	6	0,3	-24	-1,8
Преподавательские услуги внештатным сотрудникам	134	9,7	543	30,7	-409	+21,0
Государственные пошлины и членские взносы	170	12,3	211	11,9	-41	-0,4
Прочие расходы	581	42,0	399	22,6	-182	-19,5
Итого	1382	100	1769	100	-387	-

За отчетный период общее количество заключенных контрактов в рам-



ках проведения закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов в предыдущий период составило 1382 шт., в отчетный период их количество составило 1769 шт. Абсолютное отклонение составило - 387.

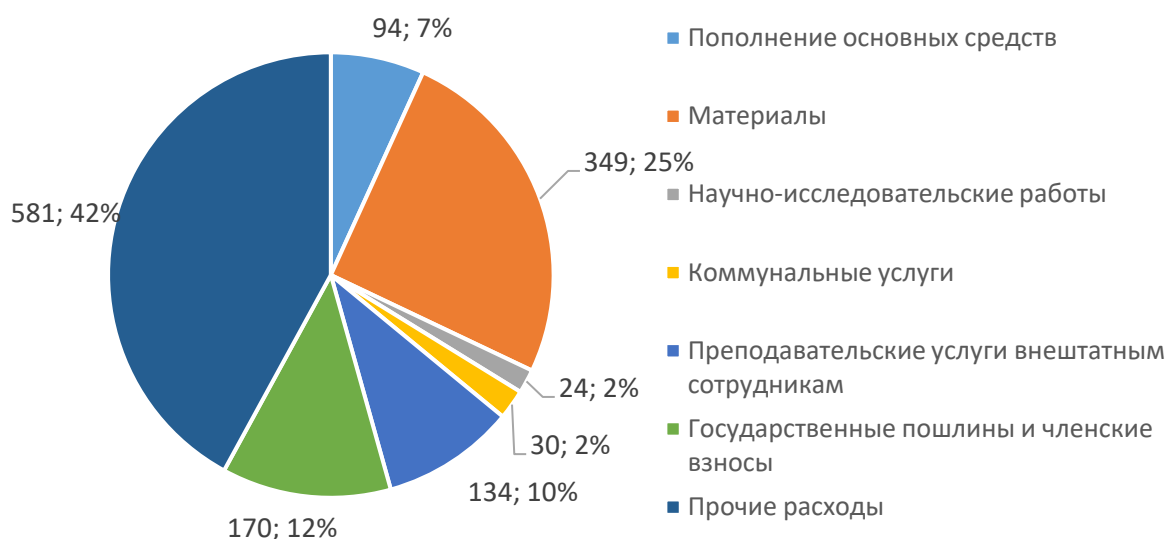


Рис. 3.18. Анализ состава структуры заключенных контрактов в рамках осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов за предыдущий период, шт.

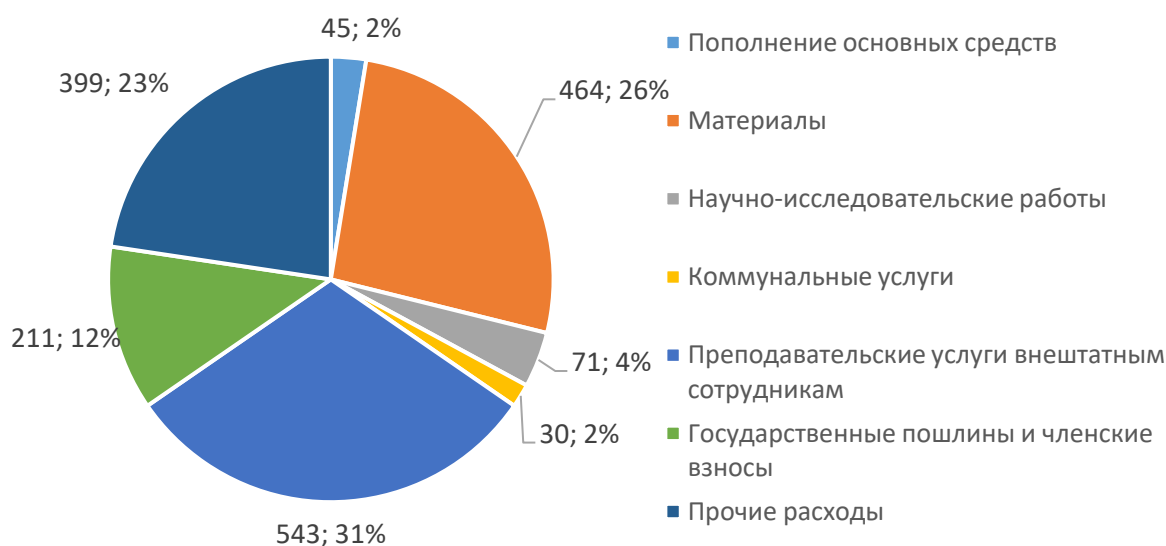


Рис. 3.19. Анализ состава структуры заключенных контрактов в рамках осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов за отчетный период, шт.

Проведенный анализ динамики состава и структуры количества заключенных контрактов в рамках осуществления закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов (табл. 3.9, рис. 3.18, рис.3.19) свидетельствует о том, что наибольший объем расходов в предыдущий период направлен на заключение контрактов на прочие расходы, что составило 42,0 % от совокупной стоимости контрактов, которые были заключены при осуществлении закупки товаров, работ, услуг у единственного поставщика, а в отчетный период направлен на заключение контрактов на оказание преподавательских услуг внештатными сотрудниками ФГБОУ ВО «ВГУ» (бюджетное учреждение).

Их количество составляет 30,7 % от совокупной стоимости контрактов, которые были заключены при осуществлении закупки товаров, работ, услуг у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Наблюдается наибольшее изменение удельного веса между предыдущим и отчетным периодами в ходе заключения контрактов на оказание преподавательских услуг внештатными сотрудниками ФГБОУ ВО «ВГУ», что составляет +21,0 % [211].

Далее проведем анализ динамики стоимостного состава и структуры заключенных контрактов у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов за предыдущий и отчетный периоды за счет следующих источников финансирования: средства грантов; средства, предоставленные в рамках исполнения контрактов; средства, полученные в ходе осуществления иной приносящей доход деятельности как от физических, так и от юридических лиц (табл. 3.10, рис.3.20, 3.21)

За предыдущий период общий стоимостной состав заключенных контрактов в рамках проведения закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) составил 215 082,50 тыс. руб., за отчетный период соста-

вил 103 434,17 тыс. руб. Абсолютное отклонение составило – 111 648,33 тыс. руб.

Таблица 3.10

Анализ динамики стоимостного состава и структуры заключенных контрактов в рамках осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов

Статьи расходов	Предыдущий период		Отчетный период		Изменение	
	стоимость, тыс. руб.	удельный вес к итогу, %	стоимость, тыс. руб.	удельный вес к итогу, %	абсолютное отклонение, тыс. руб.	удельного веса, пункты
Пополнение основных средств	10481,5	4,9	3155,39	3,1	-7,3	-1,8
Материалы	43 149,70	20,1	56717,41	54,8	+13,7	+34,8
Научно-исследовательские работы	33 787,70	15,7	8518,78	8,2	-25,3	-7,5
Ремонтные работы	0	0,0	3228,15	3,1	+3228,15	+3,1
Коммунальные услуги	43 789,90	20,4	3557,25	3,4	-40,2	-16,9
Преподавательские услуги внештатным сотрудникам	2112,2	1,0	6575,93	6,4	+4,5	+5,4
Государственные пошлины и членские взносы	4217	2,0	1091,55	1,1	-3125,4	-0,9
Прочие расходы	77 544,50	36,1	20589,70	19,9	-56954,80	-16,1
Итого	215 082,50		103434,17		-111648,33	-

Проведенный анализ динамики стоимостного состава и структуры заключенных контрактов в рамках осуществления закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов (табл. 3.9, рис. 3.20, рис. 3.21) свидетельствует о том, что значительный удельный вес в предыдущий период приходится на оплату коммунальных услуг, что составляет 20,4 % от совокупной стоимости контрактов, которые были заключены у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). В отчетный период наибольший удельный вес приходит-

ся на закупки материалов, что составляет 54,8 % от совокупной стоимости контрактов, которые были заключены у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (рис.3.20, 3.21) [211]. Наблюдается наибольшее изменение удельного веса между предыдущим и отчетным периодами в ходе заключения контрактов на закупку материалов, что составляет +21,0 % [211].

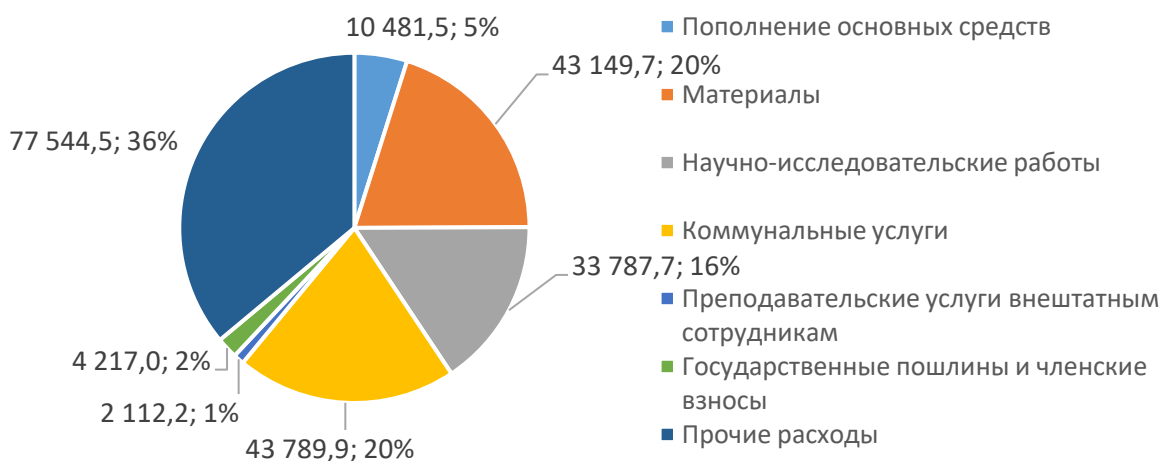


Рис. 3.20. Анализ состава структуры заключенных контрактов в рамках осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов за предыдущий период, тыс. руб.

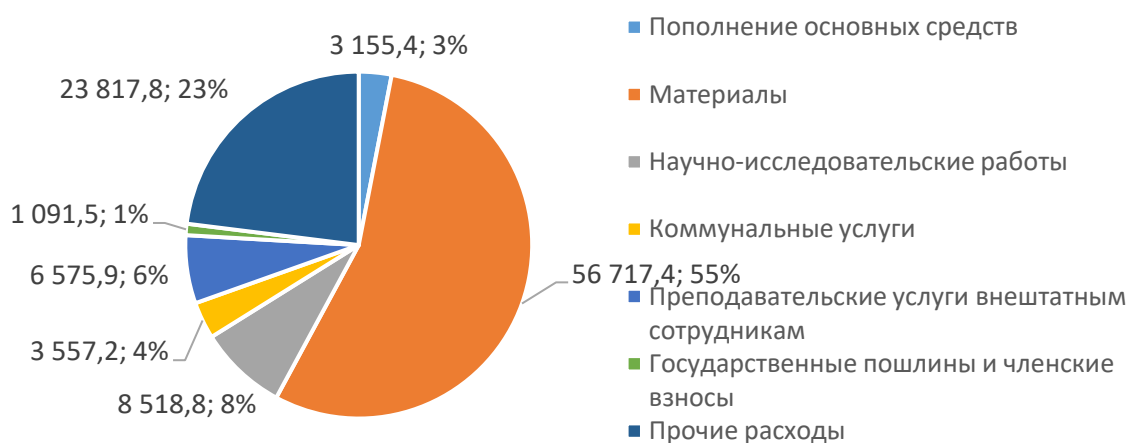


Рис. 3.21. Анализ состава структуры заключенных контрактов в рамках осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов за отчетный период, тыс. руб.

Таким образом, анализ динамики объема и структуры количества заключенных контрактов (табл. 3.9) в рамках осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов показывает, что наибольшее изменение удельного веса между предыдущим и отчетным периодами в ходе заключения контрактов приходится на оказание преподавательских услуг внештатными сотрудниками ФГБОУ ВО «ВГУ».

В свою очередь анализ динамики стоимостного объема и структуры заключенных контрактов (табл. 3.10) в рамках осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) по используемым бюджетным учреждением статьям расходов показывает, что наибольшее изменение удельного веса между предыдущим и отчетным периодами в ходе заключения контрактов приходится на материалы.

Другим важным аспектом проведения анализа закупок у единственного поставщика является проверка обоснованности таких закупок и невозможности проведения соответствующих конкурентных закупок. С одной стороны, исчерпывающий перечень случаев, в которых заказчик вправе использовать способ закупки у единственного поставщика, установлен законодательством в сфере закупок, а также локальными нормативно-распорядительными документами организации заказчика. Для целей анализа будем считать, что закупка у единственного поставщика, проведенная с нарушением требований законодательства, является необоснованной. С другой стороны, закупка у единственного поставщика, проведенная в рамках законодательства, может быть экономически нецелесообразной, и, таким образом, необоснованной. К примеру, экономически нецелесообразной будет закупка у единственного поставщика продукции (товар, работа, услуга), широко представленной на рынке, при наличии времени, достаточного для организации и проведения конкурентной закупки [180].

Таким образом, в рамках проведения анализа обоснованности закупок у единственного поставщика и невозможности применения конкурентных

способов закупки могут быть выявлены необоснованные с точки зрения указанных выше аргументов закупки у единственного поставщика, проведение которых возможно конкурентными способами закупки. Преобладание конкурентных закупок сказывается на повышении результативности закупочной деятельности. В связи с вышеизложенным осуществление закупки у единственного поставщика считаем целесообразными.

Завершающим этапом анализа выделим анализ результативности осуществления конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) и рассчитаем показатели.

Основными показателями, которые позволяют оценить результативность проведения конкурентных процедур, в том числе электронных аукционов, является уровень конкуренции, качество исполнения, экономия [171]. Перечисленные показатели, их формулы расчета и экономическая сущность указаны в табл. 3.11.

Выделенные нами показатели, характеризующие результативность проведения конкурентных способов закупки, представленные в табл. 3.11, являются характеристиками, отражающими качество проведения конкурентных закупок, и будут нести практическую ценность для проведения анализа закупочной деятельности бюджетного учреждения [186].

Таким образом, в силу того, что показатели, характеризующие результативность проведения конкурентного способа закупки, играют важную роль в проведении экономического анализа закупочной деятельности, мы считаем, целесообразным наиболее детально провести оценку уровня конкуренции товаров, работ, услуг; сформировать и раскрыть основные показатели конкуренции в следующем параграфе настоящего диссертационного исследования.

Таблица 3.11

## Показатели, характеризующие результативность проведения конкурентного способа закупки

№ п/п	Наименование показателя	Формула расчета	Экономическая сущность
1.	Коэффициент уровня конкуренции закупки	$L_c = \frac{N_a}{N_p},$ $L_c$ - уровень конкуренции; $N_a$ - количество поданных заявок на конкурентные способы, шт.; $N_p$ - количество проведенных конкурентных способов, шт.	<p>Данный показатель дает возможность оценить какое количество заявок приходится на один способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя). Данный коэффициент позволяет оценить на сколько при формировании каждой отдельной процедуры заказчик ограничивает в участии поставщиков (подрядчиков, исполнителей). То есть, демонстрирует фактический уровень конкурентной активности участников закупок на каждой из процедур. Чем выше будет данный показатель, тем выше уровень конкуренции между поставщиками (подрядчиками исполнителями), что оказывает положительное влияние в достижении наибольшей разницы между НМЦК и ценой контракта в итоге. Для достижения наибольшего эффекта корректно использовать данный показатель по отдельному способу определения поставщика, подрядчика, исполнителя (электронный аукцион, запрос котировок, запрос предложений).</p>
2.	Коэффициент качества исполнения обязательств по контракту	$Q_{pc} = \frac{N_{pc}}{N_c},$ $Q_{pc}$ - качество исполнения; $N_{pc}$ - количество исполненных контрактов, шт.; $N_c$ - количество заключенных контрактов в рамках проведения конкурентных закупок, шт.	<p>Данный показатель раскрывает какую часть количество исполненных контрактов составляет от общего количества заключенных контрактов в рамках проведения конкурентных закупок. В целях качественного исполнения обязательств по контракту данный коэффициент должен стремиться к 1. Показатель характеризует, что в случае, если контракт исполнен более чем на 95 %, то обязательства по контрактам исполнены надлежащим образом. В свою очередь, в случае, если значение показателей составляет менее 80-90%, то будут начисляться пени, штрафы, неустойки, которые поставщик (подрядчик, исполнитель) обязан будет выплатить заказчику, в связи с ненадлежащим исполнением взятых на себя обязательств.</p>
3.	Коэффициент экономии денежных средств	$E = \frac{\sum E_p}{\sum C},$ $E$ - экономия, тыс. руб.; $\sum E_p$ - сумма экономии по закупкам, тыс. руб.; $\sum C$ - совокупная НМЦК, тыс. руб.	<p>Данный показатель раскрывает какая доля сэкономленных средств составляет от общей суммы НМЦК. То есть, сумма экономии не должна превышать 25 % от общей суммы НМЦК в целях соблюдения антидемпинговых мер. Коэффициент экономии денежных средств играет важную роль для бюджетных учреждений, так как рационально сэкономленные денежные средства указывают на профессионализм и ответственный подход заказчика к проведению закупочных процедур.</p>

При написании параграфа нами были разработаны и предложены показатели, которые позволили проанализировать объем и структуру контрактов, заключенных в результате проведения закупок по источникам финансирования и способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя); проведен факторный анализ взаимодействия системы показателей результативности конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя); дана оценка равномерности закупки товаров, работ, услуг с применением неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя); дана оценка обоснованности закупки у единственного поставщика; произведен расчет показателей, характеризующих результативность осуществления конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

### 3.2. Оценка уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг

Оценка уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг выделена нами, как один из центральных блоков, содержащих в себе ряд показателей в общей системе показателей комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг.

Актуальность проведения оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг заключается в выявлении показателей, которые характеризуют уровень конкуренции и определяют наиболее перспективные направления развития и совершенствования конкурентной политики в сфере закупок.

Проведение оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг необходимо для определения уровня конкуренции; выявления доли участия поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в каждой конкурентной процедуре и последующего формирования предложений по повышению уровня конкуренции; оценке равномерности закупки товаров, работ, услуг в процессе применения неконкурентных способов осуществления закупки.



На наш взгляд, конкурентоспособность представляет собой способность субъектов закупочной деятельности, в ходе подачи заявок на участие в закупочных процедурах, соблюдать правила, установленные заказчиком в техническом задании (спецификации) и снижать стоимость, предлагаемых товаров, работ, услуг надлежащего качества.

В связи с вышеизложенным считаем необходимым предложить показатели, которые позволят оценить уровень конкуренции в ходе проведения закупочных процедур и рассчитать значения соответствующих показателей.

Данные показатели, формулы расчета и их экономическая сущность представлены в табл.3.12, 3.13.

Таким образом, предложенные в табл. 3.12 показатели являются авторскими, они позволяют нам оценить уровень конкуренции и выделить этапы оценки уровня конкуренции товаров, работ, услуг. Представленные в табл. 3.13 формулы расчета показателей, позволяют рассчитать каждый показатель конкуренции в зависимости от группы выделенных коэффициентов закупочной деятельности. Расчет разработанных показателей оптимально производить 1 раз в календарный год. При этом показатели при необходимости могут быть рассчитаны с более частой периодичностью. В целях проведения оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг в качестве информационной базы мы берем статистические данные, представленные в единой информационной системе в сфере закупок (далее – ЕИС) и на электронной торговой площадке АО «ЕЭТП».

В целях проведения оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг считаем необходимым провести анализ статистических данных, представленных в единой информационной системе в сфере закупок (далее - ЕИС) и на электронной торговой площадке АО «ЕЭТП». Исходными данными для оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг будут выступать данные о закупках бюджетного учреждения (ФГБОУ ВО «ВГУ»), проведенных в форме электронного аукциона, за период с 2011 г. по 2020 г.

Таблица 3.12

## Показатели, раскрывающие уровень конкуренции закупки товаров, работ, услуг

№ п/п	Наименование показателя	Экономическая сущность
1	2	3
1.	Коэффициент допуска/отклонения заявок	
1.1.	Доля отклоненных заявок	Данный показатель раскрывает какую часть количество отклоненных заявок составляет от общего количества поданных заявок. То есть, с помощью показателя можно определить степень соответствия заявки предъявленным в закупочной документации требованиям. Также с помощью этого показателя можно определить правомерно или нет отклонение заявки участников закупочных процедур (например, подача жалоб в УФАС на неправомерное отклонение).
1.2.	Доля допущенных заявок	Данный показатель раскрывает какую часть количество допущенных заявок составляет от общего количества поданных заявок. То есть, с помощью показателя можно определить степень соответствия заявки предъявленным в закупочной документации требованиям. Данный показатель позволяет определить уровень конкуренции.
2.	Коэффициент количества поданных/неподанных заявок	
2.1.	Доля закупок, в которых не было участников	Данный показатель раскрывает какую часть количество закупок, в которых не было участников, составляет от общего количества закупок. Показатель позволяет выявить отсутствие конкуренции, что в дальнейшем дает возможность провести анализ закупок, в которых нет участников и наиболее качественно подготовить закупочную документацию.
2.2.	Доля закупок с 1 участником	Данный показатель раскрывает какую часть количество закупок с одним участником составляет от общего количества закупок. Данный показатель позволяет определить уровень конкуренции. Случаи, когда только 1 участник уровень конкуренции признается низким.

1	2	3
2.3.	Доля закупок с 2 участниками	Данный показатель раскрывает какую часть количество закупок с двумя участниками составляет от общего количества закупок. Показатель позволяет определить уровень конкуренции. Случаи, когда только 2 участника уровень конкуренции признается средним.
2.4.	Доля закупок с 3 и более участниками	Данный показатель раскрывает какую часть количество закупок с 3 и более участниками составляет от общего количества закупок. Показатель позволяет определить уровень конкуренции. Случаи, когда 3 и более участника уровень конкуренции признается высоким.
3.	Коэффициент состоявшихся/несостоявшихся закупок	
3.1.	Доля состоявшихся закупок	Данный показатель раскрывает какую часть количество состоявшихся закупок составляет от общего количества закупок. Показатель позволяет определить реальный уровень рыночной конкуренции, которая выражается в снижении участниками НМЦК.
3.2.	Доля несостоявшихся закупок	Данный показатель раскрывает какое количество несостоявшихся закупок (закупок, на участие в которых не было подано ни одной заявки, подана только одна заявка, или к участию в которых был допущен единственный участник) составляет от общего количества закупок. Показатель позволяет выявить пробелы в законодательстве (недостаточное урегулирование закупочной деятельности со стороны законодателя), усовершенствовать требования, предъявляемые в закупочной документации заказчиком.

Таблица 3.13

## Формулы расчета показателей, раскрывающих уровень конкуренции закупки товаров, работ, услуг

№ п/п	Наименование показателя	Формула расчета
1	2	3
1.	Коэффициент допуска/отклонения заявок	
1.1.	Доля отклоненных заявок	$A_{\text{reject}} = \frac{N_{\text{reject}}}{N_a},$
1.2.	Доля допущенных заявок	<p>где</p> <p><math>A_{\text{reject}}</math> – значение показателя «Доля отклоненных заявок» / «Доля допущенных заявок»;</p> <p><math>N_{\text{reject}}</math> – общее количество отклоненных/допущенных заявок; шт.</p> <p><math>N_a</math> – общее количество поданных заявок, шт.</p>
2.	Коэффициент количества поданных/неподанных заявок	
2.1.	Доля закупок, в которых не было участников	$P_{0,1,2,3} = \frac{N_{0,1,2,3}}{N_p},$ <p>где</p> <p><math>P_0</math> – значение показателя «Доля закупок, в которых не было участников»;</p> <p><math>P_1</math> – значение показателя «Доля закупок с 1 участником»;</p> <p><math>P_2</math> – значение показателя «Доля закупок с 2 участниками»;</p> <p><math>P_3</math> – значение показателя «Доля закупок с 3 и более участниками»;</p>

1	2	3
		<p><math>N_0</math> – общее количество закупок, в которых не было участников, шт.</p> <p><math>N_1</math> – общее количество закупок с 1 участником, шт.;</p> <p><math>N_2</math> – общее количество закупок с 2 участниками, шт.;</p> <p><math>N_3</math> – общее количество закупок с 3 и более участниками, шт.;</p> <p><math>N_p</math> – общее количество анализируемых закупок, шт.</p>
2.2.	Доля закупок с 1 участником	
2.3.	Доля закупок с 2 участниками	
2.4.	Доля закупок с 3 и более участниками	
3.	Коэффициент состоявшихся/несостоявшихся закупок	
3.1.	Доля состоявшихся закупок	$P_{h,f} = \frac{N_{h,f}}{N_p},$
3.2.	Доля несостоявшихся закупок	<p>где</p> <p><math>P_h</math> – значение показателя «Доля состоявшихся закупок»;</p> <p><math>P_f</math> – значение показателя «Доля несостоявшихся закупок»;</p> <p><math>N_h</math> – общее количество состоявшихся закупок, шт.;</p> <p><math>N_f</math> – общее количество несостоявшихся закупок, шт.;</p> <p><math>N_p</math> – общее количество анализируемых закупок, шт.</p>

Выделим следующие этапы оценки уровня конкуренции закупок товаров, работ, услуг:

1. Проведение расчёта показателя, характеризующего среднее количество заявок, поданных на участие в конкурентной закупочной процедуре.
2. Анализ распределения заявок в зависимости от состояния их допуска (отклонения).
3. Проведение анализа распределения закупок в зависимости от числа участников (нет участников, 1 участник, 2 участника, 3 и более участника), т.е. анализ доли закупок, совершенных конкурентными способами от общего количества закупочных процедур.
4. Анализ распределения закупок в зависимости от их результатов (состоялась, не состоялась).
5. Проведение расчета показателя средней экономии, полученной в результате проведения конкурентных закупочных процедур.
6. Определение возможных путей повышения конкуренции при проведении электронных аукционов бюджетным учреждением на основе результатов анализа и оценки указанных выше показателей.

Первым этапом оценки конкуренции товаров, работ, услуг считаем необходимым выделить расчет показателя, характеризующего среднее количество заявок, поданных на участие в конкурентной закупочной процедуре, что представлено на рис. 3.22.



Рис. 3.22. Показатели среднего количества заявок, поданных на участие в конкурентной закупочной процедуре за период с 2011 г. по 2020 г.

На рис. 3.22 показана динамика средних показателей конкуренции с 2011 г. по 2020 г. Так, на диаграмме (рис. 3.22) видно, что наиболее высокий средний показатель был зафиксирован в 2011 г. – 4,44 заявки, а самый низкий в 2013 г. – 2,26 заявки. Относительно высокий показатель среднего количества заявок приходится на 2018 г.

Показатель количества поданных заявок на участие в электронном аукционе отражает количество поставщиков (подрядчиков, исполнителей), способных поставить требуемый товар, выполнить работы, оказать услуги, а, следовательно, уровень конкуренции в соответствующем сегменте рынка.

Таким образом, самый высокий уровень конкуренции был достигнут в результате проведения конкурентных закупочных процедур в 2011 г., а самый низкий уровень конкуренции был в 2013 г. В первом случае такая ситуация сложилась в связи с действием единственного нормативно-правового акта, регулирующего закупочную деятельность, корректно разработанной заказчиком закупочной документацией, большим количеством участников закупки. Низкий уровень конкуренции, на наш взгляд, связан с применением нескольких действующих нормативно-правовых актов, низким уровнем подготовленности заявок со стороны участников закупок, которые не отвечают требованиям, указанным в закупочной документации.

Следующим этапом оценки конкуренции товаров, работ, услуг выступает анализ распределения заявок в зависимости от состояния их допуска (отклонения).

Ключевыми показателями оценки допуска участников к закупке выступают количество отклоненных и допущенных заявок на участие в закупке. Причиной отклонения заявок является несоответствие документов заявки требованиям законодательства и закупочной документации, утвержденной заказчиком.

Анализ этих показателей дает возможность заказчику оценить в полном объеме позитивную тенденцию, такую как повышение квалификации участников закупок в рамках контрактной системы, а также соответствие

предложения установленным в документации требованиям.

Распределение количества заявок, поданных участниками электронного аукциона за период с 2011 г. по 2020 г., в зависимости от того допущена ли заявка, отклонена либо отменена изображено на рис. 3.23 [Ошибка! Неизвестный аргумент ключа].

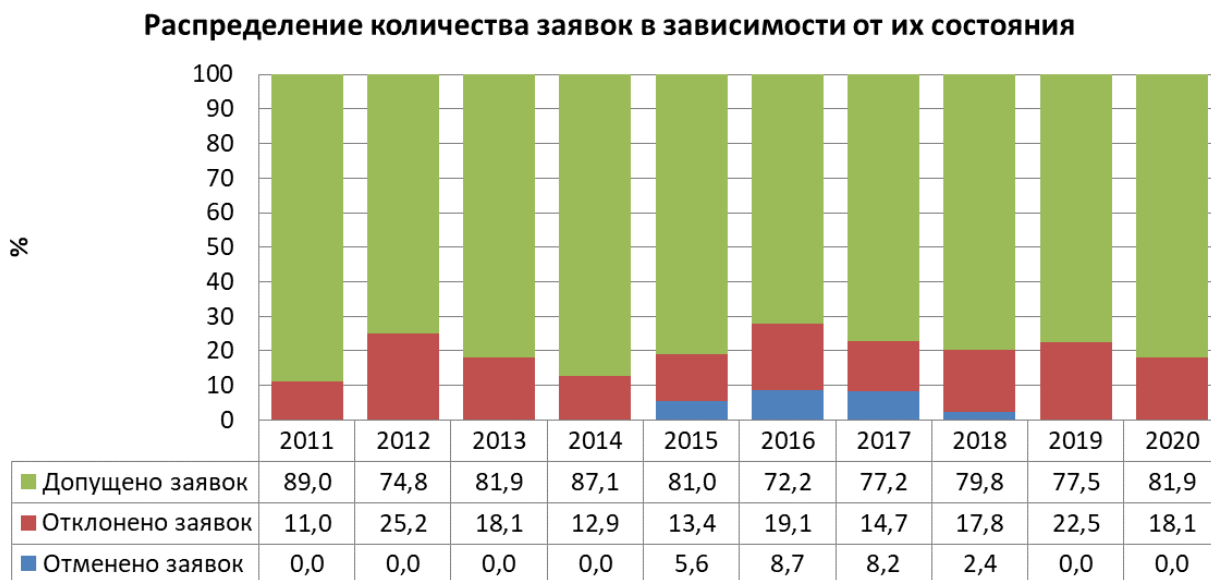


Рис.3.23. Анализ распределения количества заявок в зависимости от их состояния

На данной диаграмме (рис. 3.23) проиллюстрирована картина распределения количества заявок в зависимости от их состояния за период с 2011 г. по 2020 г.

Мы видим, что в 2011 г. заявок было отклонено 11 % от общего количества заявок. Больше всего заявок было отклонено в 2012 г., что составило 25,2 % от общего количества заявок. В 2013 г. количество отклоненных заявок составило 18,1 % от общего количества заявок. В 2014 г. – 12,9 %. В 2015 г. – 13,4 % от общего количества заявок. В 2016 г. количество отклоненных заявок составило 19,1 % от общего количества заявок. В 2017 г. количество отклоненных заявок составило 14,7 % от общего количества заявок. В 2018г. количество отклоненных заявок составило 17,8 % от общего количества заявок. В 2019 г. – 22,5 %. В 2020 г. – 18,1 %.



Очевидно, что за весь рассматриваемый нами период наблюдается уменьшение количества отклоненных заявок по отношению к общему количеству поданных заявок, что свидетельствует о позитивной тенденции повышения уровня квалификации участников закупок товаров, работ, услуг; совершенствованию законодательства Российской Федерации в сфере закупок.

Следующим этапом оценки конкуренции товаров, работ, услуг выступает анализ распределения закупок в зависимости от числа участников (нет участников, 1 участник, 2 участника, 3 и более участника).

Процентное соотношение количества закупок, проведенных за период с 2011 г. по 2020 г., в зависимости от числа участников таких закупок конкурентными способами от общего количества закупочных процедур, а, именно, в зависимости от того отсутствовали ли участники, принял участие только один участник, 2 участника либо 3 участника и более, представлено на рис. 3.24.

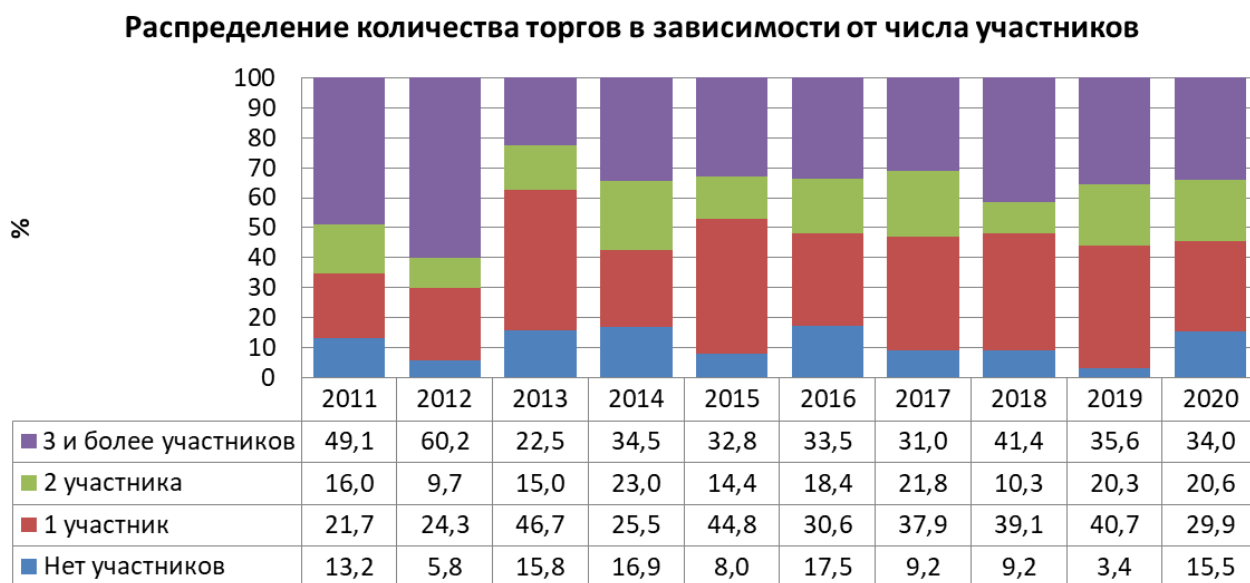


Рис.3.24. Анализ распределения закупок в зависимости от числа участников

Согласно данным, представленным на диаграмме (рис. 3.24) в 2011 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 13,2 %; принял участие только 1 участник – 21,7 %; 2 участника – 16,0 %; 3 и более участников – 49,1 %. В 2012 г. процент закупок, в которых отсутствовали

участники, составил 5,8%; принял участие только 1 участник – 24,3 %; 2 участника – 9,7 %; 3 и более участников – 60,2 %. В 2013 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 15,8 %; принял участие только 1 участник – 46,7 %; 2 участника – 15,0 %; участие 3 и более участников – 22,5 %. В 2014 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 16,9 %; принял участие только 1 участник – 25,5 %; 2 участника – 23,0 %; 3 и более участников – 34,5 %. В 2015 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 8 %; 1 участник – 44,8 %; 2 участника – 14,4 %; 3 и более участников – 32,8 %. В 2016 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 17,5 %; 1 участник – 30,6 %; 2 участника – 18,4 %; 3 и более участников – 33,5 %. В 2017 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 9,2 %; 1 участник – 37,9 %; 2 участника – 21,8 %; 3 и более участников – 31,0 %. В 2018 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 9,2 %; 1 участник – 39,1 %; 2 участника – 10,3 %; 3 и более участников – 41,4 %. В 2019 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 3,4 %; 1 участник – 40,7 %; 2 участника – 20,3 %; 3 и более участников – 35,6 %. В 2020 г. процент закупок, в которых отсутствовали участники, составил 15,5 %; 1 участник – 29,9 %; 2 участника – 20,6 %; 3 и более участников – 34,0 %.

Таким образом, видно, что самый высокий уровень конкуренции (участие 3 и более участников) приходится на 2011 г., 2012 г. Наиболее высокий уровень отсутствия участников выявлен в 2013 г., 2014г., 2016 г. и 2020 г.

Доли процедур с тремя и более участниками в 2011 г. и 2012 г. составили 49,1 % и 60,2 %, соответственно, в остальные периоды показатель не поднимается выше 42 %. Наличие электронных аукционов с 1 участником и без участников (отсутствие заявок) свидетельствует об отсутствии конкуренции при проведении закупок товаров, работ, услуг.

Следующим этапом оценки уровня конкуренции выделим анализ распределения закупок в зависимости от их результатов (состоялась, не состоялась). Распределение количества закупок в зависимости от их результатов

(закупка состоялась либо не состоялась), а также соответствующие значения в процентах изображены на рис. 3.25.

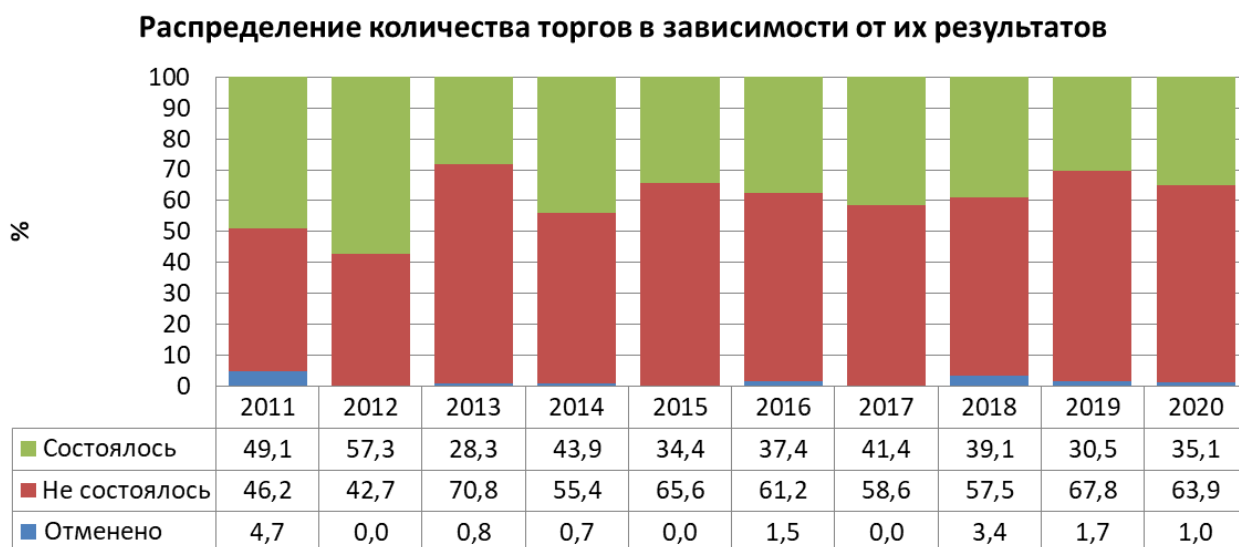


Рис.3.25. Анализ распределения закупок в зависимости от их результатов

За рассматриваемый период (рис. 3.25) было отменено 4,7 % заявки только в 2011 г. Если судить по количеству проведенных закупок, можно увидеть, что количество несостоявшихся больше количества состоявшихся. За период с 2011 г. по 2020 г. количество несостоявшихся торгов колеблется с 42,7% до 70,8%. В свою очередь, за этот же период количество состоявшихся колеблется с 28,3% до 57,3%. Такая тенденция может быть вызвана недостаточным урегулированием закупочной деятельности со стороны законодателя, несовершенством инфраструктуры в сфере закупок, а также неправильным подходом заказчика к описанию приобретаемых товаров, работ, услуг.

Таким образом, сравнивая данные на рис. 3.24 и 3.25, можно сделать вывод о том, что большинство несостоявшихся торгов обусловлено тем, что на участие в закупке была подана одна заявка. Доля состоявшихся электронных аукционов характеризует реальный уровень рыночной конкуренции, которая выражается в снижении участниками начальной (максимальной) цены контракта.

Следующим этапом оценки уровня конкуренции выступает расчет по-

казателя средней экономии, полученной в результате проведения конкурентных закупочных процедур.

В целях выявления суммы экономии полученной конкурентными способами (электронный аукцион) определения поставщика (подрядчика, исполнителя) проанализируем данные о проведенных закупках за период с 2011 г. по 2020 г. Согласно данным, представленным на диаграмме (рис. 3.26, табл. 3.14) в 2012 г. общий объем размещенных денежных средств составил 514,6 млн. руб., что значительно больше, чем общий объем денежных средств в 2020 г. (178,7 млн. руб.).

В свою очередь, объем сэкономленных средств в 2012 г. составил 49,1 млн. руб., а в 2020 г. – 11,6 млн. руб. В среднем доля сэкономленных средств по отношению к общему объему денежных средств составила в 2011 г. – 15,1 %, 2012 г. – 9,5 %, в 2013 г. – 10,0 %, в 2014 г. – 8,1 %, в 2015 г. – 10,9 %, в 2016 г. – 7,5 %, в 2017 г. – 7,3 %, в 2018 г. – 4,5 %, в 2019 г. – 4,6 %, в 2020 г. – 6,5 %. Согласно данным, представленным на рис. 3.26, табл. 3.14 мы наблюдаем тенденцию снижения общего объема средств, как и количества закупок с каждым годом, а также доли сэкономленных средств.



Рис. 3.26. Динамика экономии денежных средств, в рамках осуществления конкурентных процедур (электронный аукцион) за 2011 г. – 2020 г., %

Динамика экономии денежных средств, в рамках осуществления конкурентных процедур (электронный аукцион) за 2011 г. – 2020 г., %

Объем и доля сэкономленных средств	Годы									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Общий объем размещенных средств (млн. руб.)	180,3	514,6	181,7	368,6	192,8	213,5	84,8	242,4	182,7	178,7
Объем сэкономленных средств (млн. руб.)	27,2	49,1	18,2	29,8	20,9	16,0	6,2	10,8	8,4	11,6
Доля сэкономленных средств (%)	15,1	9,5	10,0	8,1	10,9	7,5	7,3	4,5	4,6	6,5

Таким образом, средняя экономия по итогам проведения электронных аукционов за период с 2011 г. по 2020 г. составила около 8,5 %, что, с одной стороны, свидетельствует о наличии конкуренции при проведении закупочных процедур, и, с другой стороны, не является оптимальным значением экономии, которую возможно получить.

Следующим этапом оценки уровня конкуренции выступает формирование предложений о возможных путях повышения конкуренции при проведении электронных аукционов бюджетным учреждением на основе результатов анализа и оценки, указанных выше показателей.

Из проведенной нами оценки показателей уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг очевиден относительно невысокий показатель среднего количества участников проведенных электронных аукционов. При этом существенную долю закупок (в среднем около 40 %) составляют закупки, в которых принял участие только 1 участник. Это обстоятельство также является основной причиной того, что закупки признаются несостоявшимися. По итогам проведенной оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг в совокупности с другими причинами признания закупок несостоявшимися доля несостоявшихся закупок в среднем составляет 60 %. Анализируя показатель количества отклоненных заявок (в среднем порядка 15 %) можно судить

о достаточно высоком качестве подготовки заявок участниками электронных аукционов и о соответствии в большинстве случаев заявок требованиям закупочной документации. Таким образом, на основании вышеизложенного, считаем, что в качестве основных причин низкого показателя среднего количества участников, также высокой доли закупок с 1 участником следует рассматривать следующее:

1. Недостаточная информированность поставщиков (подрядчиков, исполнителей) о проведении закупок;
2. Несовершенство инфраструктуры, созданной для проведения конкурентных закупочных процедур;
3. Некорректная подготовка технических заданий и требований к участникам и к закупаемой продукции.

С другой стороны, по итогам оценки уровня конкуренции закупки товаров, работ, услуг получено среднее значение экономии в размере 8,5 % за период с 2011 г. по 2020 г. Совершенствование инфраструктуры, а также изменение подходов заказчика к формированию требований к закупаемой продукции позволит достигнуть еще более высоких показателей экономии.

Таким образом, анализ представленных выше показателей позволяет выявить проблемы, связанные с оценкой уровня конкуренции закупок товаров, работ, услуг в рамках проведения электронного аукциона, которая может сказаться на завышении цен заключаемых контрактов и отсутствии экономии денежных средств, что противоречит экономическому смыслу конкурентного способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

Наличие конкуренции на рынке приобретаемого заказчиком товара, работы, услуги выражается в экономии, достигнутой в результате «соперничества» конкурирующих организаций. То есть, полученная экономия является следствием конкуренции. Поэтому анализ и оценка перечисленных выше показателей должны выступать для заказчика одними из наиболее важных аспектов управления закупочной деятельностью. Очевидно, что экономия, получаемая в результате проведенных электронных аукционов, зависит от ряда

факторов, включая перечисленные выше. Вид и характер такой зависимости раскрыт нами в рамках настоящего диссертационного исследования. Результаты исследования представлены в параграфе 3.3.

При написании параграфа нами были разработаны показатели, которые позволяют оценить уровень конкуренции в ходе проведения закупочных процедур; рассчитан показатель, характеризующий среднее количество заявок, поданных на участие в конкурентной закупочной процедуре; проведен анализ распределения заявок в зависимости от состояния их допуска (отклонения); проведен анализ распределения закупок в зависимости от числа участников (нет участников, 1 участник, 2 участника, 3 и более участника); проанализированы закупки в зависимости от их результатов (состоялась, не состоялась); рассчитан показатель средней экономии, полученной в результате проведения конкурентных закупочных процедур; определены возможные пути повышения конкуренции при проведении электронных аукционов бюджетным учреждением на основе результатов анализа и оценки указанных выше показателей.

### 3.3. Факторный анализ эффекта применения конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя)

Одним из важнейших критериев эффективности закупочной деятельности является сумма полученной экономии, которая определяется как абсолютное отклонение между начальной (максимальной) ценой контракта и ценой контракта, предложенной победителем закупки. Относительным выражением данного показателя выступает доля полученной суммы экономии в величине начальной (максимальной) цены контракта, что может быть охарактеризовано как соответствующий процент изменения (снижения) начальной (максимальной) цены контракта.

Очевидно, что величина полученной экономии зависит от ряда факто-

ров, которые проявляются специфическим образом в каждой конкретной процедуре закупки товаров, работ, услуг. К таким факторам, например, относятся особенности ценообразования и расчета начальной (максимальной) цены товаров, работ, услуг, особенности рынка приобретаемой продукции (товар, работа, услуга), качество предлагаемой участниками продукции и т.д. Назовём такие факторы «специфическими». Другую группу образуют «общие» факторы, характерные для всех закупок, проводимых определенным способом. Примером общего фактора является количество участников закупки – чем больше участников, тем больше экономия.

В результате комплексного исследования электронных аукционов, проведённых Воронежским государственным университетом за весь период ведения им закупочной деятельности (2011–2020 гг.) с соблюдением норм Федерального закона № 44-ФЗ и Федерального закона № 94-ФЗ, разработана модель зависимости показателя экономии, достигаемой в результате проведения электронных аукционов, от влияющих факторов.

Конкурентный способ закупок «электронный аукцион» был выбран для исследования по следующим причинам: 1) наиболее часто используемый способ (доля электронных аукционов в общем количестве закупок составляет более 50%); 2) электронная форма проведения закупки предполагает максимальную открытость, доступность для участников; 3) «живая» конкуренция (торг по цене происходит в режиме онлайн).

Предложенная нами модель показывает характер влияния факторов на показатель экономии, а также позволяет с определенной точностью предсказывать величину экономии по набору влияющих факторов. Необходимо заметить, что для целей анализа показателя экономии и построения соответствующей модели интерес представляют исключительно общие факторы, значения которых достоверны и известны. Получение какой-либо формы зависимости показателя экономии от специфических факторов не представляется возможным, поскольку исследователь, как правило, не обладает полной и достоверной информацией о таких факторах. Кроме того, специфические



факторы трудно формализуются, что препятствует их сбору и качественной обработке. Например, такие специфические факторы, как временные тенденции развития рынка той или иной продукции (товара, работы, услуги), особенности формирования цен в сфере услуг, информация, которой обладают участники закупок, безусловно, влияют на величину экономии, получаемую в результате проведения конкурентных закупочных процедур, но реализуются не для всех закупок и практически не измеряемы. Общие факторы, например, количество допущенных к участию в закупке участников, признак проведения закупки для субъектов малого и среднего предпринимательства, наоборот, присущи всем закупочным процедурам, доступны исследователю и измеряемы. Модель зависимости экономии от влияющих факторов была получена с использованием метода многомерного регрессионного анализа, имеющего ряд преимуществ перед другими методами исследования зависимости переменных. К таким преимуществам, прежде всего, относится возможность контроля адекватности модели при ее построении, «прямого» расчета точечного показателя экономии, а также интервала неопределенности, присущего этому показателю. Чаще всего применяется на практике и наиболее теоретически изученной является линейная среднеквадратичная регрессионная модель, в которой предполагается, что воздействие факторов на оцениваемый показатель носит аддитивный характер, а соответствующая зависимость выражается в линейной форме. Функция зависимости, полученная в результате построения множественной линейной регрессионной модели, имеет следующий общий вид:

$$Y=A_0+A_1X_1+\dots+A_nX_n, \quad (3.1)$$

где  $Y$  – объясняемая переменная (в нашем случае показатель экономии),  $A_i$  – коэффициенты регрессии,  $X_i$  – влияющие переменные (факторы модели).

Таким образом, коэффициенты регрессии  $A_i$  показывают степень влияния факторов модели  $X_i$  на оцениваемый показатель  $Y$ , и по известным зна-

чениям влияющих переменных  $X_i$  может быть получена прогнозная оценка показателя  $Y$ .

Очевидно, что в качестве факторов модели, влияющих на показатель экономии, могут выступать, в том числе, качественные признаки, которые трудно измеряются или вообще не измеряются количественно. К качественным признакам, например, относятся признак приобретаемой продукции (товары, работы или услуги) и признак наличия предпочтений для определенной группы участников. С другой стороны, признаки, выражаемые количественно, чаще всего влияют на объясняемый показатель нелинейно.

Поэтому для построения уравнения множественной линейной регрессии часто используется оцифровка (кодировка) влияющих признаков. Система кодировок, во-первых, позволяет использовать в модели качественные признаки, а, во-вторых, «линеаризовать» исходные нелинейные зависимости показателя экономии от количественных факторов. В настоящей работе использован метод оцифровки (кодировки) факторов, аналогичный описанному в труде Барина Н., Зельдина М., Ситникова Н. Процесс решения задачи построения множественной линейной регрессионной модели зависимости показателя экономии от влияющих факторов состоит из последовательных этапов, описанных в табл. 3.15.

Таблица 3.15

Этапы построения множественной линейной регрессионной модели зависимости показателя экономии от влияющих факторов

№ п/п	Наименование этапа	Краткая характеристика
1	2	3
1	Формирование выборки закупок	сбор данных о проведённых закупках и формирование выборки, включающей известные значения показателя экономии и значения ряда показателей и признаков закупки (потенциальных факторов модели);
2	Выявление существенно влияющих факторов	анализ выборки закупок по составу и уровням потенциальных факторов модели и выявление существенно влияющих факторов, то есть тех из них, вариации которых могут объяснить вариацию экономии в выборке;

1	2	3
3	Кодировка факторов	предварительная оцифровка (кодировка) влияющих факторов для построения уравнения регрессии;
4	Построение модели	построение модели множественной регрессии – модели зависимости показателя экономии от влияющих факторов. На этом этапе определяется состав включаемых в модель факторов, вид и параметры зависимостей по каждому из них, а также вычисляются коэффициенты модели и показатели её качества. Возможно построение нескольких моделей, различающихся по составу и количеству влияющих факторов. При этом в качестве итоговой регрессионной модели выбирается та, которая в наибольшей степени удовлетворяет критериям качества и адекватности. [120].

Адекватность многомерной регрессионной модели следует оценивать, используя следующие показатели качества модели:

- средняя ошибка аппроксимации, которая показывает, насколько точно регрессионная модель объясняет изучаемую зависимость;

- логичность знаков при коэффициентах регрессионного уравнения, то есть их соответствие экономическим гипотезам о характере влияния факторов на зависимую переменную;

- соответствие вида функции влияния каждого фактора имеющимся представлениям о характере такого влияния;

- отсутствие закономерности в распределении остатков модели от модельных (предсказанных) значений показателя экономии, а также от факторов модели. Случайность остатков является признаком учета всех существенно влияющих факторов (в том числе и тех, значимость которых статистически не подтверждена) и получения моделью несмещенной оценки среднего значения экономии;

- значимость каждого из коэффициентов регрессионного уравнения по  $t$ -критерию Стьюдента при требуемом уровне значимости  $\alpha$  и числе степеней свободы  $(n-k-1)$ ;

- скорректированный на число степеней свободы коэффициент детерминации  $R$ . [120].

В совокупности с многомерной регрессией часто также рассматривают результаты корреляционного анализа имеющихся данных.

Для построения модели зависимости показателя экономии от общих факторов закупки нами использовались данные об электронных аукционах, проведенных Воронежским государственным университетом за период 2011-2020 гг. Всего за данный период было проведено 1 268 электронных аукционов на общую сумму 2 340 027 959 руб. Перечень имеющихся для анализа показателей, а также их значения на трёх проведенных электронных аукционов представлены в табл. 3.16.

Таблица 3.16

Показатели электронных аукционов

Показатель	Аукцион №1	Аукцион №2	Аукцион №3
1	2	3	4
Тип приобретаемой продукции	Услуги	Товары	Услуги
Название аукциона	Оказание услуг по предоставлению доступа к сети Интернет	Поставка сетевого оборудования - точки доступа беспроводной сети, для расширения существующего программно-аппаратного комплекса	На право заключения контракта на оказание услуг по вывозу твердых бытовых отходов
Реестровый номер	'0331100013511000007'	'0331100013511000008'	'0331100013511000012'
Дата публикации	2011-03-28T08:27:56+04:00	2011-03-28T08:48:18+04:00	2011-04-04T18:19:50+04:00
Дата рассмотрения заявок	2011-04-11T23:59:00+04:00	2011-04-06T23:59:00+04:00	2011-04-18T23:59:00+04:00
Заказчик(и)	ФГБОУ ВО «ВГУ»	ФГБОУ ВО «ВГУ»	ФГБОУ ВО «ВГУ»
Начальная цена, рублей	720 000	1 050 000	2 200 000
Конечная цена, рублей	482 400	719 250	2 101 000
Стоимость заключенного контракта, рубль	482 400	719 250	2 101 000
Количество участников, подавших заявки на участие	2	3	2
Количество допущенных участников	2	3	2

1	2	3	4
Количество участников, пришедших на торги	2	3	2
Экономия, рублей	237 600	330 750	99 000
Экономия, %	33	31,5	4,5
Признак «Для субъектов малого предпринимательства»	Нет	Нет	Нет
Преференции	Нет	Нет	Нет
Дата заключения контракта	28.04.2011 9:07	26.04.2011 11:36	04.05.2011 10:41
Статус аукциона	Архив: аукцион состоялся, контракт заключен	Архив: аукцион состоялся, контракт заключен	Архив: аукцион состоялся, контракт заключен
Результат аукциона	Состоялся	Состоялся	Состоялся
Количество отозванных заявок	0	0	0
Дата итогового протокола	15.04.2011 13:24	13.04.2011 13:35	22.04.2011 10:44

Таким образом, для целей корреляционно-регрессионного анализа из всех имеющихся показателей в качестве влияющих факторов нами были отобраны следующие, предположительно (потенциально) имеющие влияние на изучаемый показатель экономии (соответствующие строки выделены цветом в табл. 3.10):

1. ТРУ – тип приобретаемой продукции (товары, работы, услуги).
2. Начальная цена – начальная (максимальная) цена контракта.
3. Количество допущенных участников.
4. Для СМП – закупка проводилась среди субъектов малого предпринимательства (СМП) или на общих основаниях.

Отбор перечисленных выше четырех выделенных (объясняющих) нами факторов был выполнен на основе здравого смысла и практического опыта. Очевидно, что вводимые в модель объясняющие факторы должны быть

обоснованы с точки зрения реально наблюдаемых закономерностей. К примеру, такой фактор, как день недели, в который проводились торги (закупочные процедуры), в действительности не влияет на экономию, поэтому его не стоит рассматривать в качестве объясняющего фактора в регрессионной модели. Таким образом, разрабатываемая модель зависимости основана на следующих предположениях и наблюдениях:

1. Экономия, получаемая в результате проведения электронных аукционов, зависит от типа приобретаемой продукции (товары, работы, услуги). Данное предположение основано на том, что подходы к формированию ценовых предложений участниками закупки на поставку товара, выполнение работ и оказание услуг принципиально отличаются друг от друга.

2. Чем больше начальная (максимальная) цена контракта, тем более «привлекательной» для участников является закупка, и, соответственно, потенциально большая экономия может быть получена.

3. Количество допущенных участников непосредственно отражает уровень конкуренции в рамках каждой отдельной закупки. Как и на обычном рынке высокий уровень конкуренции способствует соперничеству между участниками закупки, в том числе, по цене, что сказывается на увеличении показателя экономии.

4. Предполагается наличие влияния фактора «для СМП» на величину экономии. При этом может присутствовать как положительная зависимость, то есть проведение закупки только среди субъектов малого предпринимательства влечет большую экономию за счет особого статуса участников, так и отрицательную – экономия уменьшается по причине ограничения круга участников.

Для целей использования отобранных факторов в качестве влияющих переменных в модели множественной линейной регрессии, а также для обеспечения возможности учета нелинейных зависимостей показателя экономии от влияющих факторов, нами была предложена следующая кодировка значений каждого из этих факторов.

На первоначальном этапе нами была применена «равномерная оцифровка градаций факторов, соответствующая линейной зависимости показателя экономии от конкретного фактора. Количество градаций и интервалы изменения значений кодируемых факторов определялись исходя из интервалов значений соответствующих параметров в сформированной выборке» [120].

Значениям фактора «ТРУ» были присвоены следующие цифровые метки: товары – 1, работы – 2, услуги – 3.

Множество всех значений фактора «Начальная цена» в выборке было условно разделено на диапазоны изменения начальной (максимальной) цены контракта. Диапазоны определены таким образом, чтобы вся выборка закупок распределилась приблизительно равномерно по соответствующим группам (по количеству). Каждый такой диапазон получил соответствующий код.

Градации фактора «Количество допущенных участников» определены, исходя из фактических значений данного параметра, с некоторыми особенностями. Во-первых, значения 0 и 1 данного фактора кодируются единой меткой «1», поскольку как в случае отсутствия участников закупки, так и при наличии единственного участника, экономия составляет 0%. Исключением, может быть только случай, когда единственный участник перед заключением контракта добровольно снижает начальную (максимальную) цену контракта на определенный процент. Во-вторых, для значений фактора «Количество допущенных участников», равных или превышающих 20, предусмотрен код «20». Это объясняется тем, что в исследуемой выборке такие значения достаточно «редки», и множество таких значений целесообразно объединить в одну группу. Все остальные цифровые метки данного фактора соответствуют фактическому количеству участников закупки.

Коды фактора «Для СМП»: 1 – закупка проводится на общих основаниях; 2 – закупка проводится только для СМП.

Как было указано выше предложенная равномерная кодировка предполагает наличие линейной зависимости показателя экономии от влияющих факторов модели. В действительности зависимость экономии от того или

инового фактора, как правило, имеет нелинейный характер. В качестве примера, подтверждающего данное высказывание, можно рассмотреть зависимость экономии от количества допущенных участников, проиллюстрировав значения средней экономии, найденные для каждой градации данного фактора. Рис. 3.27 показывает наличие нелинейной связи между экономией и количеством допущенных участников. На рис. 3.27 также изображена полиномиальная функция регрессии, аппроксимирующая эту зависимость.

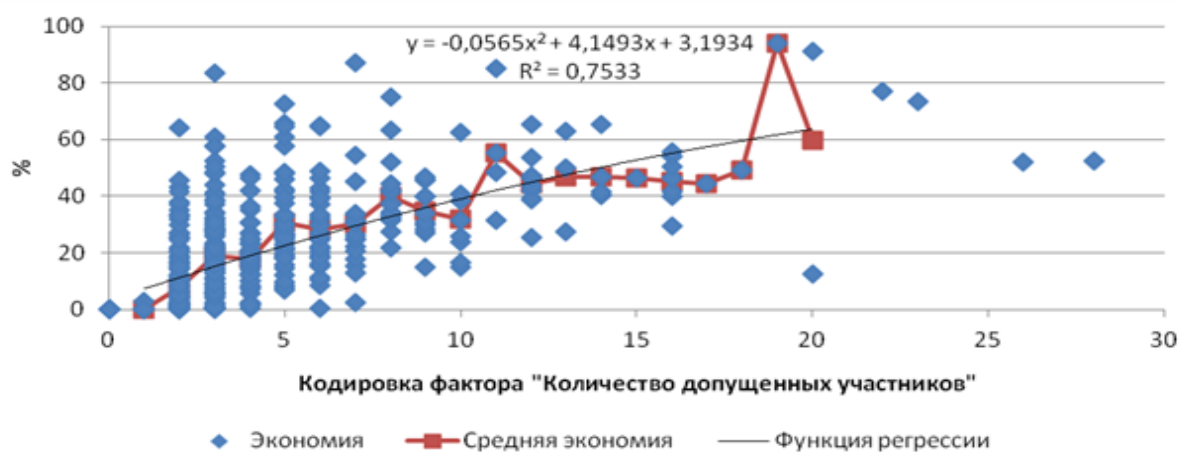


Рис. 3.27. Зависимость средней экономии от количества допущенных участников

Учет нелинейности связей между показателем экономии и «влияющими факторами (линеаризация модели) проведен методом оптимизации модели с помощью инструмента MS Excel «Поиск решения». Оптимизация уровней цифровых меток проведена по критерию максимума значения коэффициента детерминации  $R^2$ . Такая процедура преобразует нелинейную зависимость показателя экономии от конкретного фактора в линейную зависимость показателя экономии от нелинейной функции расположения его значений на оси абсцисс, то есть реализуется замена переменных  $z=f(X)$ . Так как средняя экономия зависит от кодированного фактора линейно, зависимость  $код=z=f(X)$  отражает нелинейную зависимость цены от  $X$ » [120].

Система кодировок влияющих факторов модели до оптимизации представлена в табл. 3.17.



После оцифровки значений влияющих факторов на первоначальном этапе была проведена ее оптимизация (линеаризация зависимостей показателя экономии от влияющих факторов).

Таблица 3.17

Система кодировок влияющих факторов модели до оптимизации

Тип приобретаемой продукции	Код	Начальная цена	Код	Количество допущенных участников	Код	Для субъектов малого предпринимательства	Код
Закупка товаров	1	до 100 тыс. руб.	1	0 или 1	1	Закупка проводится на общих основаниях	1
Закупка работ	2	от 100 до 500 тыс. руб.	2	2	2	Закупка проводится для субъектов малого предпринимательства	2
Закупка услуг	3	от 500 тыс. руб. до 1 млн. руб.	3	3	3		
		от 1 до 2 млн. руб.	4	4	4		
		от 2 до 5 млн. руб.	5	5	5		
		от 5 до 10 млн. руб.	6	6	6		
		10 млн. руб. и более	7	7	7		
				8	8		
				9	9		
				10	10		
				11	11		
				12	12		
				13	13		
				14	14		
				15	15		
				16	16		
				17	17		
				18	18		
				19	19		
				20 и более	20		

Результаты оптимизации кодировок факторов «ТРУ», «Начальная цена» и «Количество допущенных участников» представлены на рис. 3.28-3.30. Линеаризация зависимости показателя экономии от фактора «Для СМП» не

требуется, поскольку данный фактор имеет всего две градации. Система кодировок после оптимизации, используемая при построении модели множественной линейной регрессии в дальнейшем, приведена в табл. 3.18.

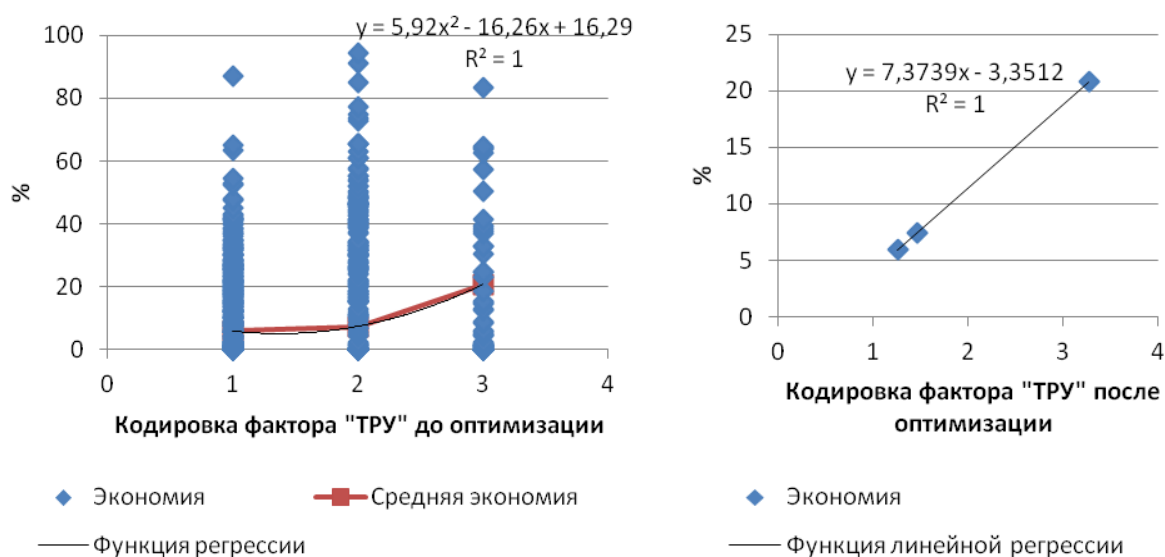


Рис. 3.28. Линеаризация зависимости показателя экономии от фактора «ТРУ»

Для целей линеаризации зависимости показателя экономии от фактора «ТРУ» был изменен первоначальный порядок кодов данного фактора таким образом, чтобы большему значению кода соответствовало большее значение экономии.

На рис. 3.28 и далее в настоящей работе код «1» используется для значения фактора «Закупка товаров», «2» - «Закупка услуг», «3» - «Закупка работ».

При оптимизации кодов фактора «Количество допущенных участников» был установлен запрет на изменение первоначально заданного порядка следования цифровых меток, так как отсутствие такого запрета привело бы к изменению порядка кодов, что перестало бы соответствовать выдвинутой гипотезе о том, что с увеличением количества участников увеличивается экономия.

В результате линеаризации зависимости показателя экономии от фактора «Количество допущенных участников» в новой системе кодировок не различаются градации данного фактора: 3 и 4 участника; 5, 6 и 7 участников;

8, 9 и 10 участников; 11-17 участников; 19 и 20 участников. Поэтому в новой системе кодировок фактора «Количество допущенных участников» перечисленные градации следует объединить под новыми цифровыми метками.

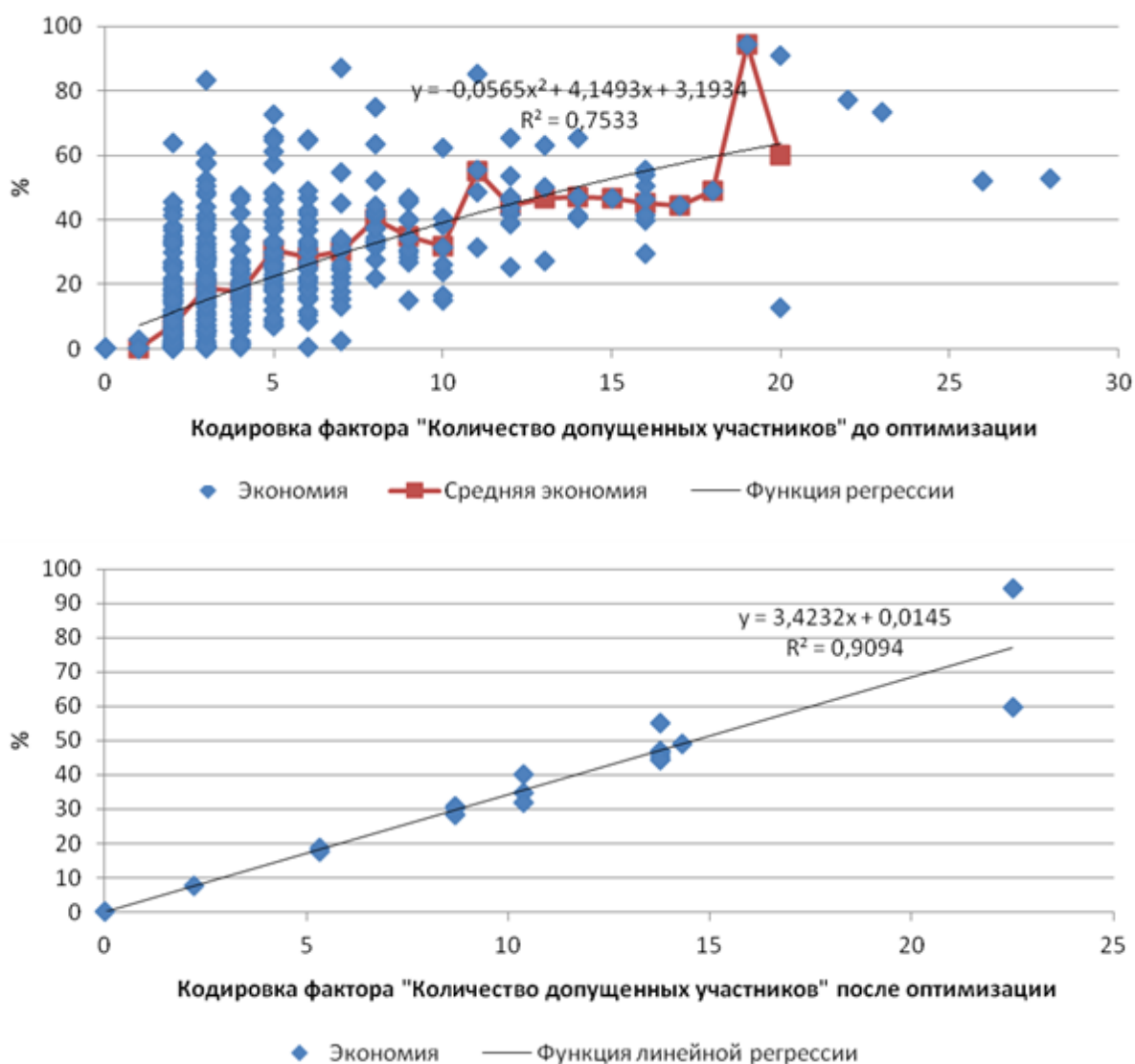


Рис. 3.29. Линеаризация зависимости показателя экономии от фактора «Количество допущенных участников»

Как и для фактора «Количество допущенных участников» при оптимизации системы кодировок фактора «Начальная цена» был установлен запрет на изменение первоначально заданного порядка следования цифровых меток. Кроме того, новая система кодировок для фактора «Начальная цена» не различает последние четыре градации, которые для целей построения множественной линейной регрессии будут объединены в одну.

В целях выявления статистической связи между отобранными факторами и показателем экономии нами произведен расчет коэффициентов парной корреляции, значения которых представлены в табл. 3.19.

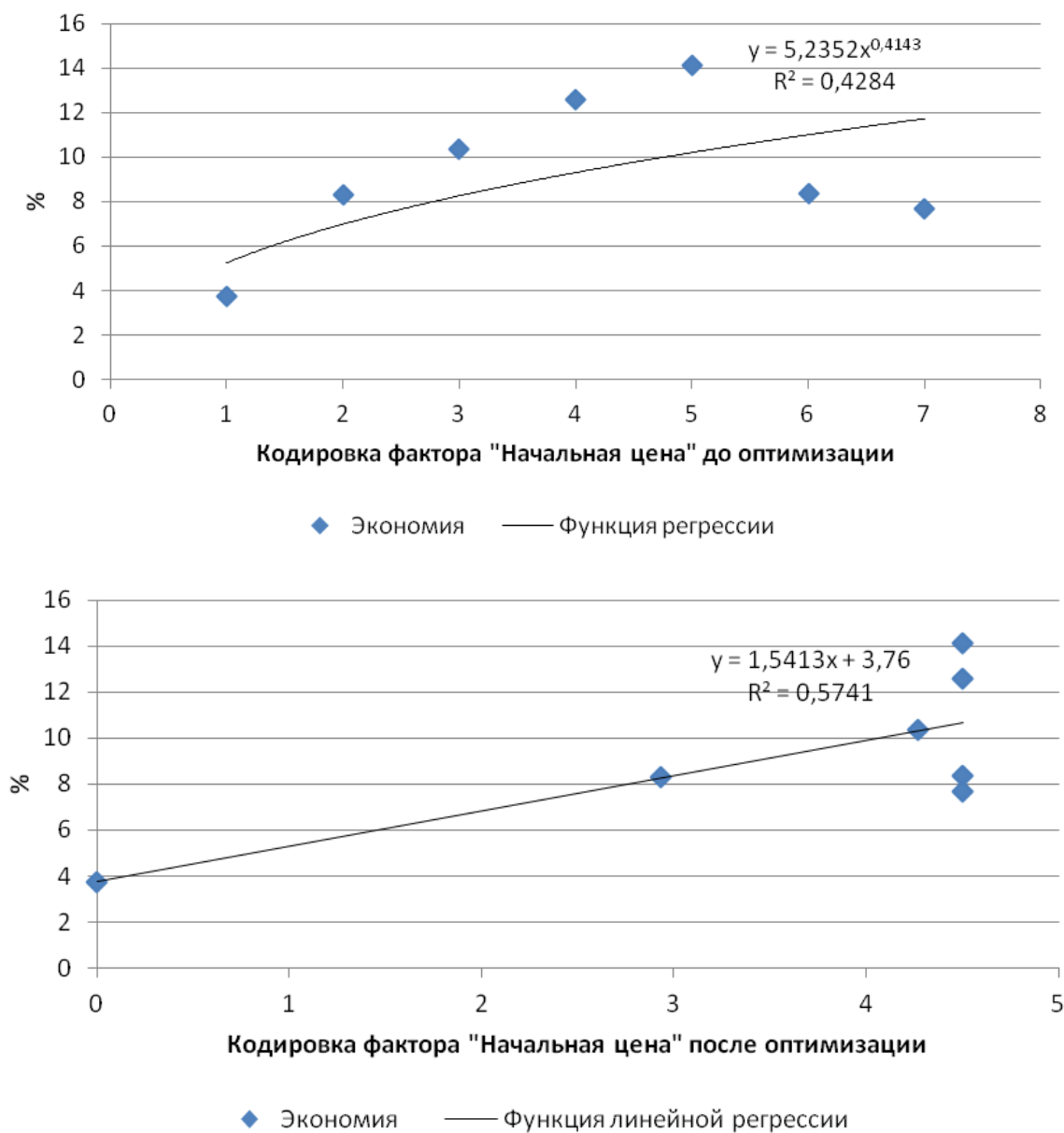


Рис. 3.30. Линеаризация зависимости показателя экономии от фактора «Начальная цена»

Таким образом, согласно данным, представленным в табл. 3.19, нас интересовала корреляция анализируемого показателя экономии со всеми остальными показателями. Коэффициент корреляции между показателем экономии и количеством участников 0,81 означает наличие статистической связи. Слабая корреляционная связь наблюдается между показателем эконо-

мии и фактором «ТРУ». Коэффициенты корреляции показателя экономии с факторами «Начальная цена» и «Для СМП» близки к 0, что означает практическое отсутствие корреляции.

Таблица 3.18

Система кодировок влияющих факторов модели после оптимизации

Тип приобретаемой продукции	Код	Начальная цена	Код	Количество допущенных участников	Код	Для субъектов малого предпринимательства	Код
1	2	3	4	5	6	7	8
Закупка товаров	1,26	до 100 тыс. руб.	0	0 или 1	0	Закупка проводится на общих основаниях	1
Закупка услуг	1,46	от 100 до 500 тыс. руб.	2,93	2	2,21	Закупка проводится для субъектов малого предпринимательства	2
Закупка работ	3,27	от 500 тыс. руб. до 1 млн. руб.	4,27	3, 4	5,34		
		1млн. руб. и более	4,5	5-7	8,69		
				8-10	10,39		
				11-17	13,76		
				18	14,32		
				19 и более	22,5		

Таблица 3.19

Коэффициенты парной корреляции

	Товар, работа, услуга	Начальная цена	Количество допущенных участников	Для субъектов малого предпринимательства	Экономия
Товар, работа, услуга	1				
Начальная цена	0,245541	1			
Количество допущенных участников	0,420064	0,187922	1		
Для субъектов малого предпринимательства	-0,05151	-0,13424	0,070277	1	
Экономия	0,371963	0,165741	0,813112	0,004373	1

Таким образом, согласно данным, представленным в табл. 3.19, нас интересовала корреляция анализируемого показателя экономии со всеми остальными показателями. Коэффициент корреляции между показателем экономии и количеством участников 0,81 означает наличие статистической связи. Слабая корреляционная связь наблюдается между показателем экономии и фактором «ТРУ». Коэффициенты корреляции показателя экономии с факторами «Начальная цена» и «Для СМП» близки к 0, что означает практическое отсутствие корреляции.

В целях моделирования зависимости показателя экономии была построена множественная линейная регрессия, в которой в качестве зависимой переменной выступает экономия, а в качестве объясняющих переменных – остальные отобранные показатели, выраженные значениями, полученными в результате оптимизации исходной кодировки и представленными в табл. 3.19. Несмотря на то, что корреляционная связь некоторых факторов с показателем экономии является довольно слабой все 4 фактора (ТРУ, Начальная цена, Количество допущенных участников, Для СМП) в действительности могут влиять на экономию. Поэтому на первом этапе был проведен регрессионный анализ с участием всех 4 объясняющих переменных. Построение регрессионной модели было выполнено с помощью надстройки MS Excel «Анализ данных», результаты данного анализа представлены в Приложении 3. Корректированный на число степеней свободы коэффициент детерминации R-квадрат полученной регрессионной модели составляет 0,66. Это означает, что полученная модель «неплохо» объясняет зависимость экономии от отобранных факторов.

Однако, в данной модели присутствуют незначимые факторы: «Начальная цена» (Р-значение составляет 0,99) и «ТРУ» (Р-значение – 0,11). При этом знаки всех полученных коэффициентов логичны и соответствуют исходным предположениям и наблюдениям. На следующем этапе нами были построены ещё две модели множественной линейной регрессии: без фактора «Начальная цена» и без факторов «Начальная цена» и «ТРУ». Характеристи-

ки этих двух моделей представлены в Приложениях 4, 5.

Показатели качества построенных моделей с различным набором факторов сведены в табл. 3.20. По совокупности показателей качества моделей, представленных в табл. 3.20, лучшей моделью, описывающей зависимость показателя экономии от факторов, следует признать модель с тремя влияющими факторами без фактора «Начальная цена». Считаем, что предпочтение необходимо отдать именно этой модели, поскольку она учитывает фактор «ТРУ», статистическая связь которого с показателем экономии была подтверждена корреляционным анализом, при прочих равных критериях качества.

Таблица 3.20

Показатели качества построенных моделей с различным набором факторов

Факторы	Количество факторов	Количество незначимых факторов	Скорректированный (нормированный) R <sup>2</sup>	Стандартная ошибка	Значимость фактора			
					A1	A2	A3	A4
					Товар, работа, услуга	Начальная цена	Количество допущенных участников	Для субъектов малого предпринимательства
Все факторы	4	2	0,66	9,6	88%	1%	100%	99%
Без фактора «Начальная цена»	3	1	0,66	9,6	89%	X	100%	99%
Без факторов «Начальная цена» и «Товар, работа, услуга»	2	0	0,66	9,61	X	X	100%	100%

Функция регрессии, полученная в результате построения принятой модели, имеет следующий вид:

$$Y=1,63+0,63*X_1+3,3*X_2-1,93*X_3, \quad (3.2)$$

где  $X_1$  – переменная «ТРУ»;  $X_2$  – переменная «Количество допущенных участников»;  $X_3$  – переменная «Для СМП».

Сравнение наблюдаемых значений показателя экономии для части общей выборки, включающей 85 произвольных закупок, со значениями, предсказанными моделью без фактора «Начальная цена», признанной лучшей, представлено на рис. 3.31.



Рис. 3.31. Предсказанные значения показателя экономии для модели без фактора «Начальная цена»

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы:

1. в отношении наблюдений и предположений, сформулированных на стадии выбора влияющих факторов:

а) предположение о зависимости показателя экономии от типа закупаемой продукции (товары, работы, услуги) подтверждено. При этом по мере увеличения уровня потенциально достигаемой экономии типы закупаемой продукции располагаются в следующем порядке: товары, услуги, работы. То есть при прочих равных значениях влияющих факторов наибольшую экономию следует ожидать при закупке работ;

б) предположение о зависимости экономии от величины начальной (максимальной) цены контракта опровергнуто, так как данный фактор оказался статистически незначимым при построении моделей множественной



регрессии;

в) в большей степени на величину экономии оказывает влияние фактор «Количество допущенных участников», что безоговорочно соответствует имеющимся представлениям о движущих силах конкуренции – чем больше на рынке той или иной продукции (товаров, работ, услуг) представлено поставщиков, тем большая конкуренция присутствует между ними и тем выгоднее цены они предлагают для потребителя (заказчика);

г) предположение о влиянии на показатель экономии фактора «Для СМП» также подтверждено. Любопытным является то, что в полученную функцию регрессии коэффициент у переменной, соответствующей данному фактору, входит со знаком «минус». В рамках построенной статистической модели множественной линейной регрессии это означает, что в случае проведения закупок среди СМП следует ожидать уровень экономии меньший, чем при проведении закупок на общих основаниях;

2. построенная модель показывает характер влияния факторов на показатель экономии и позволяет предсказывать значение экономии по набору известных значений влияющих факторов;

3. адекватность полученной модели подтверждена значениями показателей качества.

Предложенная модель является универсальной моделью определения зависимости изучаемого показателя в подобных экономических явлениях и применима не только для анализа деятельности вузов, но и любых других организаций. Кроме того, описанный нами подход легко масштабируется на модели с произвольным количеством влияющих факторов.

Для произведения расчетов на регулярной основе дополнительных ресурсов не требуется. За счет того, что расчет модели производится автоматически с использованием программных средств расчет может быть произведен силами специалистов отдела закупок при наличии информации о значениях показателей за определенный период. Модель требует уточнения по мере накопления новых данных. Оптимальным периодом является календарный

год. При этом модель при необходимости может уточняться с более частой периодичностью, в том числе в случае добавления в модель влияющих факторов.

При написании параграфа нами была разработана модель зависимости экономии, получаемой в результате проведения электронных аукционов, от набора объясняющих факторов с использованием метода многомерной линейной регрессии; в целях повышения качества модели значения объясняющих переменных были подвергнуты кодировке и последующей оптимизации (линеаризации). В ходе исследования были построены альтернативные модели зависимости с разным набором объясняющих факторов, и по совокупности показателей выбрана лучшая модель. Полученная модель является статистически значимой, что подтверждается значениями показателей качества регрессионной модели. Разработанная модель формально описывает влияние различных факторов на значение экономии и может быть использована для прогнозных расчетов экономии, достигаемой при проведении электронных аукционов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате исследований теоретических, методических и практических вопросов в области анализа закупок товаров, работ, услуг мы пришли к следующим выводам.

1. Раскрыта экономическая сущность закупок товаров, работ, услуг и обосновано, что в современных условиях они являются важнейшим объектом экономического анализа. Разнообразие авторских подходов к трактовке понятия «закупка» свидетельствует о неоднозначности определения термина. Нами была проведена систематизация авторских подходов к формированию и изменению термина «торги» в Российской Федерации и рассмотрен термин «закупка товаров, работ, услуг» с экономической и юридической точек зрения. В экономической литературе используется несколько трактовок понятия «закупка». Для наглядности нами проведена систематизация существующих подходов отечественных и зарубежных авторов к раскрытию сущности закупки товаров, работ, услуг. Термин «закупка» уже несколько веков активно используется экономистами, однако, до настоящего времени, не существует четкого представления о том, что такое закупка товаров, работ, услуг и каково ее место в закупочной деятельности субъекта.

Мы считаем, что под закупкой товаров, работ, услуг следует понимать удовлетворение потребностей организаций (субъектов закупочной деятельности) в закупке товаров, работ, услуг надлежащего качества, достижения экономии денежных средств и результативности проведения закупочных процедур, в установленные сроки, в условиях соблюдения добросовестной конкуренции.

2. Проведена периодизация этапов становления и развития контрактной системы в Российской Федерации, что позволило нам разобраться с терминологией закупочной деятельности; проводимыми закупочными процедурами и т.д., что актуально и в настоящее время. Однако необходимо отметить, что в приведенных нормативно-правовых актах рассматриваемых периодов отсут-

существовали закреплённые нормы, регулирующие условия применения способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей); отсутствовал механизм регулирования вопросов прав, обязанностей, ответственности как поставщиков (подрядчиков, исполнителей), так и заказчиков; отсутствовало регулирование процедуры планирования и исполнения обязательств по контрактам; механизм нормирования. При этом анализ исторических данных о закупках товаров, работ, услуг в тот период времени может быть использован в экономическом анализе закупочной деятельности в настоящее время. Таким образом, на каждом этапе развития закупки товаров, работ, услуг формировались показатели, которые и в настоящее время являются актуальными. Систематизация данных показателей позволила нам разработать схему взаимодействия отдельных блоков комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг.

В результате исследования нами проведен обзор элементов нормативно-правового регулирования, лежащих в основе становления и развития закупки товаров, работ, услуг (контрактной системы) Российской Федерации; представлен краткий обзор показателей закупочной деятельности в Российской Федерации за период с 2006г. по 2020г.; раскрыты ключевые и дополнительные функции закупочной деятельности, а также дана их характеристика.

3. Выделены и раскрыты принципы контрактной системы в сфере закупок, систематизированы научные взгляды отечественных ученых на реализацию принципов контрактной системы в сфере закупок, предложено дополнить имеющиеся принципы - принципом эффективности использования бюджетных средств; были раскрыты имеющиеся и введены в научный оборот новые классификационные признаки исходя из характера формирования информации, условиям обеспечения конкуренции, объекта закупки, источников финансирования закупки, дана их характеристика и проведен анализ групп, входящих в их состав. С позиции экономического анализа эффективности закупки товаров, работ, услуг уточнены отдельные классификационные группы закупки, возможности их использования в рамках экономическо-

го анализа результативности обеспечения нужд заказчика, дан критический анализ классификационного признака по способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя) с позиции его использования в соответствии с российским законодательством о контрактной системе.

4. На основе систематизации существующих позиций авторов обоснована необходимость создания единой методики оценки эффективности и результативности закупки товаров, работ, услуг на всех стадиях процесса закупочной деятельности; раскрыто содержание и организация анализа закупок товаров, работ, услуг; разработана схема взаимодействия отдельных блоков комплексного экономического анализа закупки товаров, работ, услуг и показана взаимосвязь между ними; определен набор показателей закупочной деятельности в каждом блоке анализа закупок товаров, работ, услуг.

5. Выделены особенности содержания экономического анализа закупки товаров, работ, услуг с точки зрения деятельности субъектов экономического анализа закупочной деятельности бюджетного учреждения, что позволило обосновать роль экономического анализа закупок товаров, работ, услуг в системе комплексного экономического анализа; разработана группировка внешних и внутренних субъектов анализа закупочной деятельности, а также раскрыты сферы их экономических интересов и коррупционные риски для каждого субъекта экономического анализа закупочной деятельности; раскрыто содержание анализа закупочной деятельности для субъектов экономического анализа закупочной деятельности бюджетной организации, а также разработана схема взаимодействия структурных подразделений ФГБОУ ВО «ВГУ» в процессе проведения анализа закупок товаров, работ, услуг.

6. Разработаны и предложены показатели, которые позволили проанализировать объем и структуру контрактов, заключенных в результате проведения закупок по источникам финансирования и способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя). Проведен факторный анализ взаимодействия системы показателей результативности конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя); дана оценка равномер-

ности закупки товаров, работ, услуг с применением неконкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя); дана оценка обоснованности закупки у единственного поставщика; произведен расчет показателей, характеризующих результативность осуществления конкурентных способов определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

7. Разработаны показатели, которые позволяют оценить уровень конкуренции в ходе проведения закупочных процедур; рассчитан показатель, характеризующий среднее количество заявок, поданных на участие в конкурентной закупочной процедуре. Проведен анализ распределения заявок в зависимости от состояния их допуска (отклонения); проведен анализ распределения закупок в зависимости от числа участников (нет участников, 1 участник, 2 участника, 3 и более участника); проанализированы закупки в зависимости от их результатов (состоялась, не состоялась); рассчитан показатель средней экономии, полученной в результате проведения конкурентных закупочных процедур; определены возможные пути повышения конкуренции при проведении электронных аукционов бюджетным учреждением на основе результатов анализа и оценки указанных выше показателей;

8. Разработана статистическая модель, позволяющая найти функциональную зависимость показателя экономии, достигаемой в результате проведения конкурентных закупочных процедур, от исходных параметров таких закупочных процедур (влияющих факторов), определить степень влияния каждого отдельного фактора на показатель экономии, оценить потенциальную экономию, которая может быть достигнута при проведении закупочных процедур, на основе ретроспективных данных, а также подтверждающая эмпирические наблюдения при проведении электронных аукционов.

Разработанные в диссертации предложения и рекомендации развивают теоретические и организационно-методические положения комплексного экономического анализа закупок товаров, работ, услуг, направлены на поиск и обеспечение мер по повышению эффективности закупочной деятельности организации.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

### Законодательные и нормативные акты

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой от 31.07.1998 № 145-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

2. Генеральное соглашение по тарифам и торговле от 30 октября 1947 г. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

3. Генеральное Соглашение по торговле услугами (ГАТС) (ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, 15 апреля 1994 г.) // Справочно-правовая система «ГАРАНТ». – URL : <https://base.garant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): [федер. закон принят Гос. Думой от 30.11.1994 № 51-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

5. Гражданский кодекс РСФСР от 11.06.1964 г. // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: [федер. закон: принят Гос. Думой от 30.12.2001 № 195-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [федер. закон: принят Гос. Думой от 05.08.2000 № 117-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

8. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: [федер. закон: принят Гос. Думой от 31.07.1998 №146-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

9. Национальный план противодействия коррупции на 2010-2011 годы: [приказ от 31.07.2008 № Пр-1568 Президента РФ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

10. О банках и банковской деятельности: [федер. закон : принят Гос. Думой от 02.12.1990 № 395-1 ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

11. О бухгалтерском учете: [федер. закон: принят Гос. Думой от 06.12.2011 № 402-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

12. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности о Разъяснении Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: [приказ Минфина России от 28.12.2015 №217н] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

13. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: [федер. закон : принят Гос. Думой от 08.05.2010 № 83-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

14. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: [федер. закон: принят Гос. Думой от 02.07.2021 № 360-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

15. О государственном материальном резерве: [федер. закон: принят Гос. Думой от 29.12.1994 №79-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).



тантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

16. О государственном оборонном заказе: [федер. закон: принят Гос. Думой от 29.12.2012 № 275-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

17. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции: [федер. закон: принят Гос. Думой от 22.11.1995 №171-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

18. О государственных (муниципальных) закупках: [соглашение от 09.12.2010] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

19. О естественных монополиях: [федер. закон : принят Гос. Думой от 17.08.1995 № 147-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

20. О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд: [федер. закон: принят Гос. Думой от 02.12.1994 №53-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

21. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: [федер. закон: принят Гос. Думой от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

22. О защите конкуренции: [федер. закон: принят Гос. Думой от 26.07.2006 № 135-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

23. О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: [федер. закон: принят Гос. Думой от 06.05.1999 г. № 97-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

24. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: [федер. закон: принят Гос. Думой от 05.04.2013 №44-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

25. О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов): [постановление Правительства РФ от 07.03.1995 № 239] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

26. О мерах по формированию Федеральной контрактной системы: [указ Президента РФ от 07.08.1992 г. № 826] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.06.2019 г.).

27. О методических рекомендациях по выявлению и минимизации коррупционных рисков при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: [письмо Минтруда России от 30.09.2020 № 18-2/10/П-9716] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

28. О мониторинге закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: [постановление Правительства РФ от 3 ноября 2015 г. № 1193] // Справочно-правовая система «ГАРАНТ». – URL : <http://base.garant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

29. О направлении Методических рекомендаций по осуществлению государственного надзора за охраной атмосферного воздуха: [письмо Росприроднадзора от 15.11.2012 №ВК-03-01-36/15437] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.06.2019 г.).

30. О некоммерческих организациях: [федер. закон: принят Гос. Думой от 12 января 1996 № 7 -ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

31. О позиции Минфина России, Минстроя России и ФАС России по вопросу о возможности изменения цены и срока исполнения государственного контракта: [письмо Минфина России № 24-06-06/45785, Минстроя России № 24044-АЛ/09, ФАС России № ПИ/47490/21 от 10.06.2021] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

32. О поставках продукции для федеральных государственных нужд: [федер. закон : принят Гос. Думой от 13.12.1994 № 60-ФЗ] // Собрание законодательства РФ 19.12.1994. № 34.Ст. 3540. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

33. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: [федер. закон: принят Гос. Думой от 21.07.2005 №94-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

34. О разъяснении положений Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: [письмо Минэкономразвития РФ от 23.09.2013 № Д28и-1070] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

35. О Реализации Указа Президента РФ «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы»: [постановление Правительства РФ от 10 августа 1992 г.] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.06.2019 г.).

36. О типовых формах заявок на участие в электронных процедурах, закрытых электронных процедурах, требованиях к содержанию, составу, порядку разработки типовой документации о закупке и внесении изменения в дополнительные требования к операторам электронных площадок, оператор-

рам специализированных электронных площадок и функционированию электронных площадок, специализированных электронных площадок: [постановление Правительства от 5 ноября 2019 г. № 1401] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

37. О формах бухгалтерской отчетности организаций: [приказ Минфина России от 02.07.2010 №66н] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

38. Об аудиторской деятельности: [федер. закон: принят Гос. Думой от 30.12.2008 №307-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

39. Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции: [указ Президента РФ «№ 618 от 21.12.2017] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

40. Об осуществлении государственных закупок /Голос Украины: [закон Украины от 01.06.2010 № 2289-VI] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

41. Об установлении предельного размера (предельных размеров) начальной (максимальной) цены контракта, при превышении которого заключение контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в случае признания конкурса, аукциона или запроса предложений несостоявшимися осуществляется по согласованию с контрольным органом в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, об утверждении Правил согласования контрольным органом в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд заключения контракта с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации: [постановление Правительства

РФ от 30.06.2020 № 961 (ред. от 30.06.2021)] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

42. Об установлении случаев осуществления закупок товаров, работ, услуг для государственных и (или) муниципальных нужд у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) и порядка их осуществления и о внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 г. № 443: [постановление Правительства РФ от 08.05.2020 № 647] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021).

43. Об утверждении критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции: [приказ Министерства образования и науки РФ от 1 ноября 2012 № 881] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

44. Об утверждении методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара, работы, услуги: [распоряжение правительства Москвы от 16 мая 2014 г. n 242-рп] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

45. Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем): [приказ Минэкономразвития от 02.10.2013 № 567] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

46. Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и реализации отраслевых (ведомственных) планов повышения эффективности

бюджетных расходов: [приказ Минфина РФ № 182н, Минэкономразвития РФ № 674 от 23.12.2010] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

47. Об утверждении Перечня показателей, характеризующих эффективность закупок товаров, работ, услуг Федеральной службой государственной статистики, ее территориальными органами и подведомственными организациями: [приказ Росстата от 15.11.2018 № 672] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

48. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): [приказ Минфина России от 06.07.1999 №43н] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

49. Об утверждении Порядка осуществления контроля в сфере закупок для обеспечения муниципальных нужд городского округа город Воронеж: [постановление Администрации городского округа город Воронеж от 11.02.2021 № 82] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

50. Об утверждении Порядка функционирования и использования региональной информационной системы в сфере закупок Воронежской области: [постановление Правительства Воронежской обл. от 02.02.2017 № 64 (ред. от 27.04.2021)] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

51. Положение «О государственных подрядах и поставках»: [постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 27.07.1923] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

52. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.03.2021 № Ф05-3466/2021 по делу № А40-95981/2020 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата

обращения 01.09.2021 г.).

53. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 14.04.2021 № Ф08-1065/2021 по делу № А61-1424/2020 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

54. Постановление Президиума ВАС РФ от 25.10.2011 № 9382/11 по делу № А56-43217/2010 // «Вестник ВАС РФ», 2012, № 2. – Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

55. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг» (принят в г. Нью-Йорке 31.05.1994 - 17.06.1994 на 27-ой сессии ЮНСИТРАЛ) // Генеральная Ассамблея. Официальные отчеты. Сорок девятая сессия. Дополнение № 17 (А/49/17). – Нью-Йорк: Организация Объединенных Наций, 1994. С. 60 -102.

56. Трудовой кодекс Российской Федерации: [федер. закон : принят Гос. Думой от 30.12.2001 № 197-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

57. Уголовный кодекс Российской Федерации: [федер. закон : принят Гос. Думой от 13.06.1996 № 63-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL : <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 01.09.2021 г.).

#### Научная литература, монографии, учебники

58. Андреева Л.В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование / Л.В. Андреева. – Москва : Волтерс Клувер, 2011. – 302 с.

59. Арыкбаев Р.К. Повышение эффективности бюджетных расходов через систему государственных закупок: монография / Р.К. Арыкбаев, А.М. Бай-

темиров, В.Т. Гаджиева, Р.А. Набиев. – Волгоград : Волгоград. науч. изд-во, 2009. – 187 с.

60. Арыкбаев Р.К. Финансовое обеспечение государственных закупок: монография / Р.К. Арыкбаев. – Астрахань : Изд-во АГТУ, 2010. – 196 с.

61. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник. – 4-е изд., доп. перераб. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 416 с.

62. Белов В.Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование / В.Е. Белов. – Москва : Норма: ИНФРА-М, 2011. – 302 с.

63. Беляева О.А. Правовые проблемы аукционов и конкурсов / О. А. Беляева. – Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Юриспруденция, 2011. – 293 с.

64. Блинов В.Г. Правовое регулирование частных и публичных отношений при поставке товаров для государственных нужд / В.Г. Блинов // автореферат дисерт. на соиск. уч. степени к.ю.н. – Казань, 2009. – 26 с.

65. Борисов А.Н. Комментарий к Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (постатейный) / А.Н. Борисов, Н.А. Краев. – Москва : Деловой двор, 2011. – 220 с.

66. Бюджетное право: учебник / [под ред. И.А. Цинделиани]. – Проспект. – 2018. – 400 с.

67. Бюллетень о развитии конкуренции. – Выпуск № 29, март 2020. – Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 31 с.

68. Веденеев Г.М. Конкурсные торги в России: исторический опыт (развитие законодательства о государственных закупках с XVII в. до наших дней) / Г.М. Веденеев, Е.Ю. Гончаров, Г.Н. Кобзев. – Москва : Изд-во МЭИ, 2005. – 73 с.

69. Гатаулина Л.Ф. Правовое регулирование организации и проведения торгов: учеб. пособие / Л.Ф. Гатаулина; [под ред. Н.П. Антипова; ГОУ ВПО



«Саратовская государственная академия права»]. – 2-е изд., испр. и доп. – Саратов : Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2011. – 76 с.

70. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская. – Москва: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 360 с.

71. Гиляровская Л.Т. Оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия: учебное пособие / Л.Т. А.В. Ендовицкая. – Москва : ЮНИТА-ДАНА, 2012. – 159 с.

72. Гиляровская Л.Т. Финансово-инвестиционный анализ и аудит коммерческих организаций / Л.Т. Гиляровская, Д.А. Ендовицкий. – Воронеж : Издательство Воронежского государственного университета, 1997. – 336 с.

73. Государственный контракт (3-е издание, переработанное и дополненное) / В.В Семенихин. – ГроссМедиа, РОСБУХ. – 2019. – 38 с.

74. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. / В.И. Даль – Москва, 1980. – Т. 4. – 418 с.

75. Данилова С.Н. Управление закупками продукции для государственных и муниципальных нужд: учеб. пособие / С. Н. Данилова. – Саратов : Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», 2016. – 124 с.

76. Елисеев И.В. Гражданское право : учебник / И.В. Елисеев [под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого]. – Т. 1, 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2009. – 342 с.

77. Ендовицкий Д.А. Финансовый анализ : учебник для студентов обучающихся по направлению «Экономика» / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – Москва : КноРус, 2018. – 300 с.

78. Ендовицкий Д. А. Бюджетные учреждения: планирование, учет, анализ и контроль: учебное пособие / [Д.А. Ендовицкий и др.] – Москва, 2021. – 804 с.

79. Ефимова Н.П. Организация риск-ориентированной системы функционирования экономических субъектов : учебное пособие / Н.П. Ефимова, С.А. Терехина. – Москва : АРГАМАК-МЕДИА, 2016. – 322 с.

80. Ефимова О.В. Информационно-аналитическое обеспечение устойчивого развития экономических субъектов : монография / О.В. Ефимова, В.И. Бариленко, Г.В. Сергеева, Е.В. Никифорова. – Москва : Издательство «Русанс», 2015. – 254 с.

81. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О.В. Ефимова. – Москва : Омега-Л, 2010. – 351 с.

82. Закупка товаров, работ, услуг : регулирование, анализ и контроль: монография / [Д.А. Ендовицкий и др. ; науч. ред. Д.А. Ендовицкий]. – Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2019. – 155 с.

83. Зуев А.Е. Государственный заказ как инструмент реализации экономической политики региона: на примере Санкт-Петербурга: диссертация к.э.н. / А.Е. Зуев – Санкт-Петербург, 2005. – 251 с.

84. Институт общественных закупок в современной российской экономике: монография / [под ред. И.И. Смотрицкой, С.И. Черных]. – Москва, 2016. – 280 с.

85. Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ России. Правовые проблемы формирования, размещения и исполнения: моногр. / К.В. Кичик – Москва : Юстицинформ, 2012. – 261 с.

86. Кузнецов В.И. Правовое регулирование института государственного заказа : диссертация к.ю.н. / В.И. Кузнецов. – Москва, 2005. – 226 с.

87. Кузнецов И.В. Общие принципы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд: учебно-методическое пособие по программе "Управление государственными и муниципальными заказами" (базовый уровень) : модуль 1 / И. В. Кузнецова ; Гос. ун-т-Высш. шк. экономики, Ин-т упр. закупками и продажами им. А. Б. Соловьева. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – Москва : Институт управления закупками и продажами, 2010. – 195 с.

88. Кузнецов К.В. Настольная книга поставщика и закупщика: торги, конкурсы, тендеры : учебное пособие / К.В. Кузнецов. – Москва : Альпина Паблишер, 2003. – 338 с.

89. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2016. – 208 с.

90. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б Герасимова. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. – 192 с.

91. Ожегов С.И. Словарь русского языка / [под ред. Н.Ю. Шведовой]. – 18-е изд., стер. – Москва, 1987. – 697 с.

92. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 72500 слов и 7500 фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова ; Российская академия наук, Институт русского языка, Российский фонд культуры. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Азъ, 1994. – 907 с.

93. Подольский В.И. Аудит: учебник / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова, Г.Н. Мамаева ; [под ред. В.И. Подольского]. – Москва : Волтерс Клувер, 2010. – 458 с.

94. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности / Т.А. Пожидаева. – Москва : КноРус, 2016. – 376 с.

95. Размещение государственного и муниципального заказа (сборник нормативных материалов). 7-е издание. – Москва : Юриспруденция, 2010. – 360 с.

96. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – Москва : Инфра-М, 2021. – 512 с.

97. Руководство по закупкам : учебное пособие / [авт. и сост. Джан Луиджи Альбано и др.] ; под ред. Н. Димитри, Г. Пига, Дж. Спаньоло ; пер. с англ. М. М. Форже, Е. В. Хилинской ; науч. ред. пер. И. В. Кузнецов. – Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 695 с.

98. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия:

учебник / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.

99. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2017. – 608 с.

100. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – Москва : Инфра-М, 2007. – 288 с.

101. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник / Н.Г. Сапожникова. – Москва : КноРус, 2018. – 456 с.

102. Сапожникова Н.Г. Отчетность корпорации: учебник / Н.Г. Сапожникова, Т.А. Лаврухина. – Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2016. – 340 с.

103. Серебрякова Т.Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль: монография / Т.Ю. Серебрякова. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 111 с.

104. Система римского гражданского права / [Соч.] Проф. Бон. ун-та Ю. Барона; Пер. [и предисл.] Л. Петражицкого. – 3-е изд. (испр. по 9-му нем. изд.). Вып. 1-4. – Санкт-Петербург : тип. Ю.Н. Эрлих (влад. А.Э. Коллинс), 1908-1910. – 4 т. – 174 с.

105. Словарь русского языка : в 4 т. / Акад. наук СССР, Ин-т рус. яз. ; [гл. ред. А. П. Евгеньева ; выполн. Л. П. Алекторовой и др.]. – Изд. 3-е, стер. – Москва : Русский язык, 1985-1988. – Т. 3. – 750 с.

106. Смотрицкая И.И. Развитие рынка государственных заказов: институты и механизмы (научный доклад) / И.И. Смотрицкая. – Москва, 2007. – 35 с.

107. Теория экономического анализа : учебник / [под ред. М.И. Баканова]. – 5 изд., перераб. и доп. – Москва : Финансы и статистика, 2005. – 536 с.

108. Учет, анализ и контроль в корпорациях: монография / [Д.А. Ендовицкий и др.] – Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2018. – 329 с.

109. Фамиева К.И. Административные процедуры закупок для государственных и муниципальных нужд в условиях перехода к контрактной системе: диссертация к.ю.н. / К.И. Фамиева. – Челябинск, 2014. – 226 с.

110. Формирование и анализ публичной отчетности образовательной ор-

ганизации : монография / [Д.А. Ендовицкий и др. ; науч. ред. Д.А. Ендовицкий]. – Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2015. – 284 с.

111. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа : учебное пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – Москва : ИНФРА-М, 2005. – 250 с.

112. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – Москва : Инфра-М, 2013. – 365 с.

113. Щеверова М.П. Правовое регулирование отношений с участием субъектов малого предпринимательства в поставках товаров для государственных, муниципальных нужд и нужд бюджетных учреждений / М.П. Щеверова // автореферат диссерт. на соиск. уч. степени к.ю.н. – Москва, 2013. – 29 с.

114. Экономический анализ расчетов корпораций: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, Л.С. Коробейникова, И.В. Полухина ; Воронежский государственный университет. – Воронеж : Издательский дом ВГУ, 2017. – 246 с.

115. Экономический словарь / [под ред. А.И. Архипова]. – Москва : Проспект, 2001. – 624 с.

116. Эмпирический анализ системы госзакупок в России : монография / О.Н. Балаева, А.А. Бальсевич, А.С. Башина и др. ; под науч. ред. А.А. Яковлева, О.А. Демидовой, Е.А. Подколзиной ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. – 357 с.

#### Статьи в периодических изданиях

117. Агапова Е.В. Профессиональные особенности формирования контрактной службы / Е.В. Агапова, Н.В. Баранов // Научные известия. – 2015. – № 1. – С. 26-32.

118. Балабаева О.Н. Оценка издержек заказчика в российской системе госзакупок (на примере Воронежского государственного университета / О.Н. Балабаева, Л.С. Коробейникова, Е.Е. Чупандина, А.А. Яковлев // Университетское управление: практика и анализ. – 2014. – № 2. – С.54-69.

119. Бальсевич А.А. Причины и последствия низкой конкуренции в государственных закупках в России / А.А. Бальсевич, Е.А. Подколзина // Экономический журнал ВШЭ. – 2014. – №4. – С. 563-585.

120. Баринов Н., Линеаризация нелинейных связей в регрессионной модели или еще раз об оцифровке влияющих переменных / Н. Баринов, М. Зельдин, Н. Ситников // Материалы IV Поволжской научно-практической конференции «Статистические методы массовой и индивидуальной оценки. Проблемы точности и неопределенности», г. Нижний Новгород, 31.03-01.04.2011 г. <http://www.appraiser.ru/default.aspx?SectionId=35&Id=3605>

121. Барыбина Е.Л. Понятие "государственные (муниципальные) нужды" в предмете государственного контракта как средство самоорганизации гражданских правоотношений по поставке товаров для государственных и муниципальных нужд / Е.Л. Барыбина // Современное право. – 2014. – №10. – С. 79-83.

122. Белов В.Е. Контрактная система в сфере закупок как объект межотраслевых научных исследований / В.Е. Белов // Финансовое право. – 2019. – №7. – С. 9-13.

123. Белов В.Е. Участие Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в отношениях, связанных с государственными заказами / В.Е. Белов // автореферат диссерт. на соиск. уч. степени к.ю.н. – Москва, 2006. – 25 с.

124. Белов В.Е. Федеральная контрактная система как инструмент повышения эффективности бюджетных расходов / В. Е. Белов // Право и экономика. – 2011. – № 8. – С. 4-9.

125. Беляева Е.С. Индикаторный подход к анализу активов в обеспечении финансовой безопасности предприятий строительной отрасли / Е.С. Беляева, Е.В. Харченко // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия : Экономика. Социология. Менеджмент. – 2016. – № 4 (21). – С. 70-79.

126. Бессонова Е.А. Методические подходы к рейтинговой оценке и их

роль в анализе эффективности деятельности предприятия / Е.А. Бессонова, Ю.В. Овчаренко // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2015. – № 5 (62). – С. 67-73.

127. Бобрышев А.Н. Актуальные вопросы планирования в системе государственных и муниципальных закупок / А.Н. Бобрышев, И.Б. Манжосова // Современная экономика: проблемы и решения: научно-практический журнал. – 2017. – № 2. – С. 8-15.

128. Борисов Д.Ю. Гражданско-правовая регламентация торгов на размещение заказов для государственных и муниципальных нужд / Д.Ю. Борисов // автореферат диссерт. на соиск. уч. степени к.ю.н. – Волгоград, 2009. – 21 с.

129. Габричидзе Б.Н. Принцип профессионализма в государственной службе / Б.Н. Габричидзе, В.М. Коланда // Государство и право. – 1995. – № 12. – С. 19-26.

130. Головин С.В. Новые изменения в организации ведомственного контроля в сфере закупок / С.В. Головин, И.С. Капранчиков // Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и ненадлежащей рекламы: материалы IX Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 31-34.

131. Головин С.В. Текущие изменения отдельных норм законодательства в сфере закупок / С.В. Головин, И.С. Капранчиков // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы VI Международной научно-практической конференции. – 2018. – Ч. 2. – С. 72-75.

132. Груздев В.В. Торги: понятие, правовая природа, признание недействительными / В.В. Груздев. // Хозяйство и право. – 2004. – № 7. – С. 24-36.

133. Демин А.А. Государственные контракты (публично-правовой аспект) / А.А. Демин // Хозяйство и право. – 1997. – № 8. – С. 148-155.

134. Дудник А.Е. История появления подрядных торгов в России / А.Е.

Дудкин // История и археология. – 2013. – № 1. – С. 1-5.

135. Ендовицкий Д.А. Актуальные аспекты функционирования субъектов контрактной системы в условиях её реформирования // Д.А. Ендовицкий // Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и ненадлежащей рекламы: материалы IX Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 61-65.

136. Ендовицкий Д.А. Анализ состава, структуры и равномерности обоснования способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя) / Д.А. Ендовицкий, К.Л. Канина // Современная экономика: проблемы и решения: научно-практический журнал. – 2017. – № 2. – С. 16-25.

137. Ендовицкий Д.А. Специалист по закупкам как объект экономического анализа / Д.А. Ендовицкий, С.А. Урывская // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской: материалы VII Международной научно - практической конференции : в 2 ч. – 2018. – Ч. 2. – С. 80-84.

138. Ендовицкий Д.А. Формирование системы ключевых показателей деятельности вузов / Д.А. Ендовицкий, А.А. Махотин // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы VI Международной научно-практической конференции : в 2 ч. – 2018. – Ч. 2. – С. 99-102.

139. Ефремова Е.И. Государственное регулирование проведения государственных закупок с участием аудиторских организаций // Е.И. Ефремова, А.И. Федченко // Аудит и финансовый анализ. – 2020. – № 1. – С. 67-71.

140. Зибзеева Е.В. Место государственных закупок в финансовой системе страны / Е.В. Зибзеева // Актуальные проблемы финансов, бухгалтерского учета и корпоративного управления : материалы II Международ. науч.-практ. конф. профес.-преподават. состава, студентов, аспирантов и молодых ученых / Рост. гос. эконом. ун-т (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2011. – С. 41-50.

141. Зибзеева Е.В. Модернизация управления финансовыми потоками системы государственных заказов. Создание федеральной контрактной си-



стемы как один из способов противодействия коррупционным проявлениям при размещении государственного заказа / Е.В. Зибзеева // Вестник Северо-Кавказского Гуманитарного института : ежеквартальный науч.-практ. журнал. – 2012. – №1. – С. 37-46.

142. Зибзеева Е.В. Оценка эффективности и результативности бюджетных расходов, направленных на размещение государственного заказа / Е.В. Зибзеева // Государственные и муниципальные закупки – 2012 : сб. докладов VII Всерос. практ. конф.-семинара. – Москва : Юриспруденция, 2013. – С.25-31.

143. Зибзеева Е.В. Реформирование системы государственных и муниципальных закупок / Е.В. Зибзеева // Актуальные проблемы экономического развития России в условиях глобализации и некоторые вопросы методологии : уч. зап. ИУБиП. – Ростов-на-Дону : ИУБиП, 2011. – Вып. №2. – С. 90-93.

144. Зибзеева Е.В. Совершенствование механизма государственных закупок в условиях реализации бюджетной реформы / Е.В. Зибзеева // Финансовая политика в условиях модернизации российской экономики : сб. науч. трудов профес.-преподават. состава, молодых ученых и студентов, посв. 80-летию РГЭУ (РИНХ) / Рост. гос. эконом. ун-т (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2011. – С. 15-21.

145. Зибзеева Е.В. Федеральная контрактная система: объективная необходимость модернизации системы государственных заказов в свете развития публичного управления / Е.В. Зибзеева // Современные проблемы государственной политики в области управления государственными и муниципальными заказами. Актуальные вопросы модернизации системы госзаказа : сб. ст. международ. науч.-практ. интернет-конф. – Ростов-на-Дону, 2012. – С. 45-51.

146. Зибзеева Е.В. Экономия бюджетных средств как основной показатель эффективного использования средств при размещении государственного заказа / Е.В. Зибзеева // Вопросы финансово-кредитных отношений, учета, аудита и экономического анализа : сб. ст. аспирантов и соискателей уч. степ.

канд. наук / Рост. гос. эконом. ун-т (РИНХ). – Ростов-на-Дону, 2011. – Вып. 9. – С. 32-47.

147. Казаков А.С. Аудит закупочной деятельности в аспекте экономической безопасности/ А.С. Казаков, Н.А. Проданова // Бухучет в здравоохранении. – 2021. – № 10. – С. 53-62.

148. Казакова Н.А. Развитие учетных и контрольно-аналитических функций системы финансового менеджмента в государственном секторе// Н.А. Казаков, А. Е.А. Федченко, А.И. Болвачев // Финансовый менеджмент. – 2018. – № 2. – С. 96-106.

149. Каранатова Л.Г. Иностраные модели управления государственными заказами: вопросы теории и практики / Л.Г. Каранатова // Управленческое консультирование. – 2011. – №1. – С. 145-160.

150. Кондрашева Н.В. Эволюция нормативно-правового регулирования закупочной деятельности в бюджетных учреждениях / Н.В. Кондрашева, Н.Н. Королева // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровой: материалы X Международной научно - практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2021. – Ч. 2. – С. 126-130.

151. Коробейникова Л.С. Актуальные проблемы закупки казенным учреждениям товаров, работ, услуг у единственного поставщика / Л.С. Коробейникова, Е.О. Путинцева // Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и надлежащей рекламы: материалы VI Международной научно-практической конференции : в 2 ч. – 2017. – С. 93-97.

152. Коробейникова Л.С. Анализ обеспеченности бюджетного учреждения товарами, работами, услугами / Л.С. Коробейникова // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровой: материалы IX Международной научно-практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2020. – Ч. 2. – С. 62-66.

153. Коробейникова Л.С. Анализ подходов к обоснованию начальной (максимальной) цены контракта / Л.С. Коробейникова, Е.О. Путинцева// Ап-

рельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской: материалы IV Международной научно-практической конференции : в 2 ч. – Ч. 2. – Воронеж, 2017 г. – С. 158-161.

154. Коробейникова Л.С. Анализ результативности закупочной деятельности в рамках обоснования способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) / Л.С. Коробейникова // Финансовый вестник. – 2016. – №2 (33). – С. 109-117.

155. Коробейникова Л.С. Анализ результативности закупочной деятельности образовательной организации / Л.С. Коробейникова, Н.В. Кондрашова // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы II Международной заочной научно-практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2015. – Ч. 2. – С. 81-84.

156. Коробейникова Л.С. Анализ структуры финансирования закупки товаров, работ, услуг образовательной организации / Л.С. Коробейникова, К.А. Иванников // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы VI Международной научно-практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2018. – Ч. 2. – С. 158-162.

157. Коробейникова Л.С. Дополнительные инструменты достижения экономического эффекта закупки товаров, работ, услуг положения о закупке заказчика / Л.С. Коробейникова, С.А. Анищенко // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской: материалы VIII Международной научно - практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2019. – Ч. 2. – С. 87-91.

158. Коробейникова Л.С. Особенности определения начальной (максимальной) цены контракта (договора) в анализе закупочной деятельности / Л.С. Коробейникова, И.С. Черников // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской: материалы VIII Международной научно-практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2019. – Ч. 2. – С. 102-106.

159. Коробейникова Л.С. Оценка существующих подходов к анализу материально-технического обеспечения субъекта / Л.С. Коробейникова, К.А. Иванников // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской: материалы VIII Международной научно - практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2019. – Ч. 2. – С. 92-96.

160. Коробейникова Л.С. Оценка существующих подходов к раскрытию сущности контрактной системы / Л.С. Коробейникова, К.А. Иванников // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской: материалы X Международной научно - практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2021. – Ч. 2. – С. 147-152.

161. Коробейникова Л.С. Предпосылки развития эффективных конкурентных закупок / Л.С. Коробейникова, И.С. Черников, С.А. Анищенко // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций: материалы VI Международной научно-практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2018. – Ч. 2. – С. 172-176.

162. Коробейникова Л.С. Сравнительный анализ конкурентных способов закупки товаров, работ, услуг / Л.С. Коробейникова, К.А. Иванников // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской: материалы VII Международной научно - практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2018. – Ч. 2. – С. 123-127.

163. Коробейникова Л.С. Сравнительный анализ несоответствий действующих норм законодательства в сфере закупок / Л.С. Коробейникова, И.С. Черников, С.А. Анищенко // Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и ненадлежащей рекламы: материалы IX Международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2019. – С. 100-104.

164. Коробейникова Л.С. Сравнительный анализ способов определения поставщика, подрядчика, исполнителя по критериям эффективности // Д.А.

Ендовицкий // Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и ненадлежащей рекламы: материалы IX Международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2019. – С. 90-94.

165. Коробейникова Л.С. Сущность и содержание анализа материально-технического обеспечения деятельности бюджетных организаций / Л.С. Коробейникова, К.А. Иванников // Современная экономика: проблемы и решения. – 2019. – №9. – С. 45-56.

166. Костюкова Е.И. Особенности учета расчетов с поставщиками по государственным (муниципальным) контрактам бюджетных учреждений / Е. И. Костюкова, О.В. Ельчанинова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2017. – № 2 (86). – С. 121-129.

167. Костюкова Е.И. К вопросу о методике обоснования начальной (максимальной) цены контракта в инфляционной экономике/ Е. И. Костюкова, А. Н. Бобрышев // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 1 (448). – С. 4-14.

168. Костюкова Е.И. Реализация функций управленческого учета в условиях проектного и процессного подходов к управлению/ Е. И. Костюкова, А. Н. Бобрышев, А.В. Фролов, Н. П. Агафонов// Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. – 2021. – № 4. – С. 117-127.

169. Костюкова Е.И. Учетно-аналитическое обеспечение снабженческо-заготовительной деятельности в условиях цифровой экономики/ Е. И. Костюкова, О. Г. Калашникова// Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. – 2020. – № 3 (55). – С. 102-110.

170. Костюкова Е.И. Особенности организации системы материально-технического снабжения на объектах сельскохозяйственной отрасли Ставропольского края/ Е. И. Костюкова, А. В. Фролов, О. Г. Калашникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2020. – № 10. – С. 62-75.

171. Лазарев А.В. Оценка конкурентоспособности закупочной деятель-

ности организаций Москвы / А.В. Лазарев, А.Р. Лазарева, Н.А. Проданова // Бухучет в здравоохранении. – 2021. – № 8. – С. 68-75.

172. Лазарев А.В. ФАС России: проблемы и перспективы контрольной деятельности в сфере государственных закупок / А.В. Лазарев, А.Р. Лазарева, Н.А. Проданова// Бухучет в здравоохранении. – 2020. – № 11. – С. 32-37.

173. Лопатин В.Н. О конкуренции в сфере научной деятельности, критериях ее успешности, стимулах и рейтингах / В.Н. Лопатин // Российское конкурентное право и экономика. – 2018. – №1. – С. 12-30.

174. Любушин Н.П. Проблематика учетно-аналитического обеспечения экономической деятельности организаций в условиях антикризисного управления / Н.П. Любушин // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций : материалы II Международной заочной научно-практической конференции. – Воронеж : ВГУ, 2015. – С. 115-117.

175. Любушин Н.П. Экономический анализ устойчивого развития субъектов хозяйствования в условиях цикличности / Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева, А.И. Лылов // Экономический анализ : теория и практика. – 2018. – № 1(472). – С. 4-17.

176. Мельник М.В. Основные элементы устойчивости экономики в современных условиях / М.В. Мельник // Учет. Анализ. Аудит. – 2015. – № 4. – С. 16-22.

177. Мельник М.В. Роль учетно-контрольных и аналитических процессов в развитии системы управления экономических субъектов / М.В. Мельник // Вопросы региональной экономики. – 2016. – Том 26. – №1. – С. 122-132.

178. Митрофанова О.Н. Признаки картельных соглашений в государственных закупках / О.Н. Митрофанова // Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и ненадлежащей рекламы: материалы IX Международной научно-практической конференции. – 2019. – С.

137-140.

179. Наумов Ю.Г. Открытость и прозрачность торгов как необходимые элементы борьбы с институциональной коррупцией / Ю.Г. Наумов, П.В. Самолысов // Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы и пути обеспечения: Материалы ежегодной всероссийской научно-практической конференции: в 2 т. Санкт-Петербургский университет МВД России. – 2017. – Том. 1. – С. 131-137.

180. Омельченко Е. Ю. Актуальные вопросы внутреннего контроля государственных закупок// Е. Ю. Омельченко, А. Федченко// Бухучет в здравоохранении. -2018. -№ 5.- С. 63-69.

181. Овчаров А.О. Правовые механизмы формирования эффективной контрактной системы в сфере государственных закупок / А.О. Овчаров, Ю.И. Игнатьева // Актуальные проблемы российского права. – 2018. – №3 (88). – С. 138-144.

182. Панина И.В. Аналитические показатели экономического эффекта и экономической эффективности деятельности организации / И.В. Панина, С.В. Попова // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций : материалы VIII Международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2020. – Ч. 2. – С. 141-145.

183. Пашигорев М.О. Возможности общественного контроля за соблюдением требований законодательства в сфере закупок / М.О. Пашигорев Н. А. Проданова // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. -2019. -№ 8. -С. 19-26.

184. Пратура О.С. Нарушения при ведении реестра контрактов по Закону № 44-ФЗ / О.С. Пратура // Прогосзаказ.рф. – 2017. – № 10.

185. Проданова Н.А. Анализ и оценка эффективности государственных закупок: индикаторы и критерии/ Н. А. Проданова, М О. Пашигорев// Бухучет в здравоохранении. – 2020. – № 1. – С. 49-55.

186. Проданова Н.А. Государственный контроль в сфере закупок: что

нового?/ Н.А. Проданова, Е.И. Зацаринная// Бухучет в строительных организациях. – 2019. – № 2. – С. 4-11.

187. Проданова Н.А. Государственные и муниципальные закупки: коррупционные правонарушения и борьба с ними?/ Н.А. Проданова, Е.И. Зацаринная // Музей. – 2020. – № 4. – С. 42-46.

188. Проданова Н.А. Внутренний контроль закупок со стороны заказчика: на что обратить внимание / Н.А. Проданова, Е.И. Зацаринная // Бухучет в строительных организациях. – 2019. – № 4. – С. 66-73.

189. Проданова Н.А. Актуальные вопросы внутреннего контроля закупок со стороны заказчика/ Н.А. Проданова, Е.Ю. Омельченко// Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. – 2019. – № 2. – С. 28-33.

190. Рыбалкин В.В. Особенности оценки заявок на выполнение научно-исследовательских работ при определении победителя по процедуре открытого конкурса / В.В. Рыбалкин // Право и экономика. – 2017. – №12. – С. 46-53.

191. Светашова Ю.В. Анализ взаимодействия подразделений организации в области управления финансовыми результатами / Ю.В. Светашова // Вестник АПК Ставрополя. – 2015. – № 4. – С. 44-48.

192. Свиных Е.А. О расширении требований к лицам, участвующим в реализации государственного оборонного заказа / Е.А. Свиных // Право в Вооруженных Силах. – 2019. – №2. – С. 59-63.

193. Свиных Е.А. Односторонний отказ государственного заказчика от исполнения контракта как средство противодействия коррупции при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения обороны страны и безопасности государства / Е.А. Свиных // Право в Вооруженных Силах. – 2016. – №1. – С. 67-74.

194. Сергеева С.А. Статистический анализ объема и структуры государственных закупок в городе Москва / С.А. Сергеева // Инновации и инвестиции. – 2017. – №12. – С. 176-179.



195. Сироткина Н.Г. Организация закупочной деятельности в вузе / Н.Г. Сироткина, А.В. Щепара // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2016. – №4 (44). – С. 159-167.

196. Слепенкова Л.В. Административно - правовое регулирование государственного оборонного заказа / Л. В. Слепенков // автореферат диссерт. на соиск. уч. степени к.ю.н. – Москва, 2010. – 25 с.

197. Тасалов Ф.А. Унификация требований к участникам закупки: зарубежный и российский опыт. I часть / Ф.А. Тасалов // Право и экономика. – 2018. – № 7. – С. 35-42.

198. Урывская С.А. Организационное обеспечение экономического анализа деятельности специалистов контрактной службы / С.А. Урывская // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровой: материалы X Международной научно - практической конференции : в 2 ч. – Воронеж, 2021. – Ч. 2. – С. 260-264.

199. Урывская С.А. Этапы становления и развития процесса закупки товаров, работ, услуг от торгов купцов до контрактной системы / С.А. Урывская // Современная экономика : проблемы и решения: научно-практический журнал. – 2016. – № 4. – С. 19-31.

200. Ушакова Н.В. Угрозы экономической безопасности в сфере государственных закупок // Н.В. Ушакова, А.В. Последова // Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и ненадлежащей рекламы: материалы IX Международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2019. – С. 251-255.

201. Федоров А.А. Уполномоченный орган в системе муниципального заказа / А.А. Федоров // Государственная власть и местное самоуправление. – 2011. - №3. – С. 11-15.

202. Федченко Е.А. Оценка стоимости аудиторских услуг при формировании финансового предложения в системе государственных закупок//Е.А.

Федченко, Е. П. Дик // Бухучет в здравоохранении. – 2019. – № 5. – С. 53-59.

203. Федченко Е.А. Учетно-методическое обеспечение затрат, формирующих себестоимость услуг (работ), выполняемых в рамках государственного задания/Е.А. Федченко// Бухучет в здравоохранении. – 2018. – № 5. – С. 19-39.

204. Фролов А.В. Внутренний контроль как фактор выявления банкротства коммерческой организации в условиях современной экономической обстановки/ А.В. Фролов, Е.И. Костюкова// Бухучет в сельском хозяйстве. – 2020. – № 8. – С. 46-53.

205. Чушкин Д.Ю. Влияние совершенствования законодательства о закупках на развитие конкуренции в регионе / Д.Ю. Чушкин // Актуальные вопросы развития конкурентной политики, совершенствования правоприменительной практики пресечения недобросовестной конкуренции и ненадлежащей рекламы: материалы Международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2014. – С. 122-125.

206. Щербак Е. О некоторых особенностях закупок услуг по авторскому надзору и научному руководству проведением работ по сохранению объекта культурного наследия согласно Закону № 44-ФЗ / Е. Щербак // Прогосзаказ.рф. – 2019. – №7.

207. Щербакова К.С. Особенности планирования государственных закупок / К.С. Щербакова // Молодой ученый. – 2014. – № 16 (75). – С. 294-296.

208. Яруллин С.М. История возникновения и развития государственного заказа в России / С.М. Яруллин // История государства и права. – 2010. – № 20. – С. 26-29.

#### Интернет-ресурсы

209. Сайт Единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.htm> (дата обращения

01.09.2021).

210. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/contracts/purchases/> (дата обращения 01.09.2021).

211. Сайт Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Воронежский государственный университет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vsu.ru/ru/university/reports.html> (дата обращения 01.09.2021).

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1  
 Утверждаю  
 Проректор  
 по экономике и контрактной службе  
 \_\_\_\_\_ И.О. Фамилия  
 « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

*Закупочная заявка*

*Наименование  
 структурного подразделения  
 от \_\_\_\_ . \_\_\_\_ .20\_\_ № \_\_\_\_\_*

*Ведущему специалисту  
 по закупкам службы закупок  
 И.А. Фамилия*

<b>Наименование объекта закупки</b>	<b>Минимально необходимые требования</b>	<b>Количество</b>	<b>Сумма закупки</b>	<b>Предполагаемые сроки заключения контракта</b>	<b>Сроки поставки товара, выполнения работ, оказания услуг</b>	<b>Срок действия договора</b>	<b>Порядок оплаты, условия и величина аванса</b>	<b>Дополнительные требования, предъявляемые к товарам, работам, услугам</b>	<b>Процедура выставляется для субъектов малого предпринимательства</b>

*Приложение: спецификация на товар, техническое задание на выполнение работ, оказание услуг (обязательно)*

*Должность распорядителя средств  
 (декан, руководитель НИР, проректор) \_\_\_\_\_ Расшифровка подписи  
 \_\_\_\_\_  
 Подпись*

Заполняется работником ФЭУ	
<i>Источник финансирования</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- за счет субсидий, предоставленных из бюджетов бюджетной системы РФ;</li> <li>- за счет грантов, субсидий (грантов), предоставляемых на конкурсной основе из соответствующих бюджетов бюджетной системы РФ;</li> <li>- в качестве исполнителя по контракту в случае привлечения на основании договора в ходе исполнения данного контракта иных лиц для поставки товара, выполнения работы или оказания услуги, необходимых для исполнения предусмотренных контрактом обязательств Университета;</li> <li>- за счет средств, полученных при осуществлении Университетом иной приносящей доход деятельности.</li> </ul>
<i>Лицевой счет</i>	20316X50290/21316X50290 (подчеркнуть нужный)

*Согласовано*  
*Начальник ПФО*

\_\_\_\_\_ *И.О. Фамилия*

—:—:—

*Исполнитель (контактное лицо): Ф.И.О.,*  
*место нахождения с указанием адреса, контактный телефон,*  
*электронная почта*

Техническое задание

<i>№ п / п</i>	<i>Наименование продукции, ра- бот, услуг</i>	<i>Технические характеристики и потребительские свойства по- ставляемых изделий</i>	<i>Кол-во, шт.</i>	<i>Цена, руб.</i>	<i>Сумма, руб.</i>

*Должность*

*распорядителя средств*

*(декан, руководитель НИР, проректор) \_\_\_\_\_ Расшифровка подписи*

*подпись*

*Контактное лицо: Ф.И.О.,*

*место нахождения с указанием*

*адреса, контактный телефон,*

*электронная почта*

## Регрессионный анализ. 4 объясняющие переменные

<i>Регрессионная статистика</i>								
Множественный R	0,815343							
R-квадрат	0,664784							
Нормированный R-квадрат	0,663476							
Стандартная ошибка	9,604525							
Наблюдения	1030							
<i>Дисперсионный анализ</i>								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость</i>			
					<i>F</i>			
Регрессия	4	187512,8	46878,21	508,182	1,8E-241			
Остаток	1025	94553,07	92,2469					
Итого	1029	282065,9						
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
У-пересечение	1,621973	1,33703	1,213116	0,225365	-1,00166	4,245602	-1,00166	4,245602
ТРУ	0,63367	0,403499	1,570437	0,116622	-0,15811	1,425448	-0,15811	1,425448
Начальная цена	0,002238	0,216017	0,01036	0,991736	-0,42165	0,426123	-0,42165	0,426123
Количество допущенных участников	3,296085	0,082707	39,8526	1,6E-210	3,133791	3,458379	3,133791	3,458379
Для СМП	-1,925	0,70177	-2,74306	0,006193	-3,30207	-0,54793	-3,30207	-0,54793



## Регрессионный анализ. 3 объясняющие переменные. Без фактора «Начальная цена»

<i>Регрессионная статистика</i>								
Множественный								
R	0,815343							
R-квадрат	0,664784							
Нормированный								
R-квадрат	0,663804							
Стандартная								
ошибка	9,599844							
Наблюдения								
1030								
<i>Дисперсионный анализ</i>								
	<i>Df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость</i>			
					<i>F</i>			
Регрессия	3	187512,8	62504,28	678,2369	6,5E-243			
Остаток	1026	94553,08	92,157					
Итого	1029	282065,9						
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t- статистика</i>	<i>P- Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
Y-пересечение	1,629128	1,144299	1,423691	0,15484	-0,61631	3,874561	-0,61631	3,874561
ТРУ	0,634406	0,396996	1,598016	0,110347	-0,14461	1,413423	-0,14461	1,413423
Количество до- пущенных участников	3,296179	0,08216	40,11909	2,1E-212	3,134959	3,4574	3,134959	3,4574
Для СМП	-1,926	0,694842	-2,77185	0,005675	-3,28947	-0,56252	-3,28947	-0,56252

Регрессионный анализ. 2 объясняющие переменные. Без факторов «Начальная цена» и «ГРУ»

<i>Регрессионная статистика</i>								
Множественный R	0,814831							
R-квадрат	0,663949							
Нормированный R-квадрат	0,663295							
Стандартная ошибка	9,607102							
Наблюдения	1030							
<i>Дисперсионный анализ</i>								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость</i>			
					<i>F</i>			
Регрессия	2	187277,5	93638,75	1014,544	6,4E-244			
Остаток	1027	94788,42	92,29642					
Итого	1029	282065,9						
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>	<i>Нижние 95,0%</i>	<i>Верхние 95,0%</i>
У-пересечение	2,704853	0,926049	2,920852	0,003567	0,887688	4,522017	0,887688	4,522017
Количество допущенных участников	3,352018	0,074415	45,04474	2E-245	3,205995	3,498041	3,205995	3,498041
Для СМП	-2,02538	0,692576	-2,92442	0,003527	-3,38441	-0,66636	-3,38441	-0,66636