

УДК 336.228.3

¹*М.Г. Жигас, ²Л.А. Лаврова, ³Е.Б. Свердлина*

¹Байкальский государственный университет, Иркутск, email: gigasmg@bgu.ru

²Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск,
email: lalavrova@mail.ru, eaomgu@mail.ru

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Ключевые слова: система государственных закупок, методика анализа эффективности госзакупок, резервы повышения эффективности размещения государственного заказа, экономия бюджетных средств.

Государственные закупки – это сложная многоуровневая система, опосредующая бюджетные расходы Российской Федерации. Закупочную деятельность можно рассматривать в контексте различных инфраструктурных подсистем: институциональной, информационно-коммуникационной, аналитической, организационно-управленческой, кадровой, контрольной и других. Все они находятся в процессе активного развития под влиянием динамичных макроэкономических факторов, что определяет актуальность заявленной проблематики. В данной публикации представлена методика анализа государственных закупок, которая разработана на основе комплексного подхода, что обеспечивает возможность ее применения в управлении бюджетными средствами на всех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном. Система частных, обобщающих, интегральных показателей структурирована по этапам анализа, применяется рейтинговая оценка, что, в целом, позволяет выявить основные тенденции закупочного процесса и комплекс резервов его совершенствования. Данная методика может быть использована не только в рамках ведомственного, но и общественного контроля эффективности использования бюджетных средств.

¹*M.G. Zhigas, ²L.A. Lavrova, ³E.B. Sverdlna*

¹Baikalsky State University, Irkutsk, email: gigasmg@bgu.ru

²Omsk State University named after F.M. Dostoevsky, Omsk, email: lalavrova@mail.ru, eaomgu@mail.ru

METHODOLOGY FOR ANALYZING THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC PROCUREMENT

Keywords: the system of public procurement, the methodology for analyzing the effectiveness of public procurement, reserves for improving the efficiency of public procurement, budget savings.

Public procurement is a complex multi-level system that mediates budget expenditures of the Russian Federation. Procurement activities can be considered in the context of various infrastructural subsystems: institutional, information and communication, analytical, organizational and managerial, personnel, control and others. All of them are in the process of active development under the influence of dynamic macroeconomic factors, which determines the relevance of the stated issues. This publication presents a methodology for analyzing public procurement, which has been developed on the basis of an integrated approach, which makes it possible to use it in budget management at all levels: federal, regional and municipal. The system of private, generalizing, integral indicators is structured according to the stages of analysis, a rating assessment is applied, which, in general, allows us to identify the main trends in the procurement process and a set of reserves for its improvement. This technique can be used not only within the framework of departmental, but also public control of the effectiveness of the use of budgetary funds. Keywords. The system of public procurement, the methodology for analyzing the effectiveness of public procurement, reserves for improving the efficiency of public procurement, budget savings.

Система государственных закупок является важнейшей сферой экономики Российской Федерации. Государство несет ответственность перед обществом за удовлетворение общественных потребностей. Государственные закупки аккумулируют проблему удовлетворения общественных потребностей, в свя-

зи с чем становятся одной из важных форм экономической деятельности государства. Осуществление закупочной деятельности является неотъемлемым элементом бюджетного процесса, влияет непосредственно на его результативность, экономичность и эффективность, а также является элементом стимули-

рования социально-значимых отраслей и регионов российской экономики. Динамичность современных макроэкономических факторов предопределяет тенденцию к постоянному развитию системы государственных закупок. В этой связи актуализируется необходимость исследования государственного заказа, в том числе в контексте конкретных прикладных методик анализа и оценки эффективности процессов государственных закупок на всех уровнях национальной экономики.

Цель исследования

Целью исследования является разработка методики анализа государственных закупок на основе комплексного подхода, что обеспечивает возможность ее применения в управлении бюджетными средствами на всех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном. Одновременно данная методика может быть использована не только в рамках ведомственного, но и общественного контроля эффективности использования бюджетных средств.

Материал и методы исследования

В научных исследованиях проблематики государственных закупок можно выделить несколько направлений. Фундамент институциональных основ государственных закупок был заложен Димитри Н., Пига Г., Дж. Спаньоло [1]. Вопросы управления государственными закупками с позиций прокьюремента рассмотрены в работах В.И. Смирнова, Нестеровича Н.В., Гончарова Е.Ю. [2]. Общие вопросы управления развитием госзаказа исследовали А.А. Храмкин [3], Н.А. Мамедова, А.Н. Байкова, О.Н. Морозова [4], Добрецов Г.Б. [5], и др.

К наиболее значимым исследованиям в сфере государственного заказа, в том числе анализа инструментов его реализации в конкурентной среде, следует отнести работы: О.В. Анчишкиной [6], Антонова В. И., Киселевой О. В. [7]. Е.А. Демаковой, Деминой Л.Н., Меньшиковой В.В. [8], С.В. Станякина [9], А.А. Яковлева, А.В. Ткаченко, О.Н. Балаевой [10] и др.

Концептуальная оценка эффективности управления системой государственных закупок представлена такими

исследователями как Е.А. Демакова, О.В. Иванова, В.В. Кухарев, Н.В. Мячин, Плещенко В. И. [11], А.Н. Саунин [12].

Конкретные методики и показатели анализа также представлены в научно-прикладных публикациях и актуализируют проблему выбора частных индикаторов и интегральных показателей, наиболее полно и адекватно отражающих системный результат и эффективность госзакупок [13,14].

Федеральный Закон №44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» направлен на повышение эффективности и результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере государственных закупок [15].

Несмотря на активный интерес теоретиков, государственных органов, общества к проблеме госзакупок, как инструменту бюджетных расходов, на сегодня отсутствует общепринятая, обязательная или рекомендательная методика анализа и оценки результатов размещения государственного заказа. Эта ситуация востребует разработку такой методики, которая бы, с одной стороны, наиболее полно отражала многофакторный и многоаспектный процесс закупочной деятельности, с другой стороны, была бы универсальной для использования разными уровнями управления в государственном секторе, а также заинтересованными стейкхолдерскими группами.

Важнейшей тенденцией последних лет, которую необходимо учитывать при разработке актуальной методики анализа государственных закупок, является совершенствование единой информационной системы (ЕИС) на основе цифровой трансформации закупочного процесса. ЕИС становится важной инфраструктурной составляющей, способствующей осуществлению полного и комплексного анализа. ЕИС не только расширяет информационную базу для оценки закупочного процесса государственными органами, но и существенно дополняет количество реальных и потенциальных субъектов анализа – различных стейкхолдерских групп.



Рис. 1. Блок-схема методики анализа эффективности государственных закупок

С точки зрения набора частных показателей и общих системных выводов необходимо принимать во внимание приоритеты государственной экономической политики на данном этапе, которые оказывают очевидное влияние на систему госзакупок, а именно: поддержка малого бизнеса; развитие системы национальных проектов; контроль принципа конкурентности при выборе поставщиков; государственный и общественный контроль соблюдения федеральных и региональных нормативных документов по закупкам.

Методологической основой данного исследования является системный, комплексный подход к разработке методики анализа государственных закупок. В рамках данного подхода использовались методы контекстного анализа, традиционные приемы систематизации и обобщения информации с применением абсолютных и относительных экономических показателей, а также моделирование многофакторных интегральных показателей.

Результаты исследования

Экономическая система государственных закупок определяется совокупностью свойств, обеспечивающих ее качество и эффективное функционирование. В процессе системного подхода

к экономическому анализу госзакупок эти свойства трансформируются в информационную модель, включающую комплекс показателей, таких, как: абсолютные значения объемов начальной максимальной цены контрактов, цены заключенных контрактов и их количества, общее количество заявок, поданных участниками торгов, их относительные размеры, отображающие меру количественного соотношения абсолютных значений указанных показателей и многие другие. В конечном счете, именно эта совокупность абсолютных и относительных показателей становится базой для дальнейшего аналитической интерпретации, позволяющей установить качество функционирования закупочной системы и управления ею.

Любая аналитическая методика включает три основных взаимосвязанных момента: цель анализа, последовательность этапов его проведения, совокупность показателей на каждом этапе.

С точки зрения целевой направленности, результатом проведения анализа госзакупок должна быть оценка эффективности размещения государственного и муниципального заказа. Декомпозиция этой общей цели позволит решать следующие задачи в процессе управления закупочной системой: определять реальный результат от размещения госу-

дарственного заказа; выявлять проблемы в системе государственных закупок, влияющие на эффективность ее функционирования; определять факторы, повышающие эффективность системы государственных закупок.

Для реализации заявленных цели и задач предлагается выделить шесть последовательных этапов анализа (рис. 1).

На первом этапе для оценки конкурентоспособности и прозрачности процедур размещения заказов целесообразно использовать следующие натуральные и стоимостные показатели:

Среднее количество поставщиков, участвующих в одном конкурсе:

$$\bar{N}_k = \Sigma N_k / Q_k, \quad (1)$$

где ΣN_k – количество поставщиков;

Q_k – количество конкурсов.

Данный показатель можно рассчитать также и по отдельным видам конкурсов: открытым, закрытым, с ограниченным участием, двухэтапным.

Среднее количество поставщиков, участвующих в электронных аукционах:

$$\bar{N}_{\text{эа}} = \Sigma N_{\text{эа}} / Q_{\text{эа}}, \quad (2)$$

где $\Sigma N_{\text{эа}}$ – количество поставщиков;

$Q_{\text{эа}}$ – количество электронных аукционов.

Среднее количество поставщиков, участвующих в закупках методом запроса котировок:

$$\bar{N}_{\text{зк}} = \Sigma N_{\text{зк}} / Q_{\text{зк}}, \quad (3)$$

где $\Sigma N_{\text{зк}}$ – количество поставщиков;

$Q_{\text{зк}}$ – количество запросов котировок.

Доля отдельного способа определения поставщика в общем объеме закупок:

$$d_{k, \text{эа}, \text{зк}} = Q_{k, \text{эа}, \text{зк}} / Q_{\text{закуп}} \quad (4)$$

Отношение внеконкурсных способов закупок к общему количеству конкурентных процедур:

$$d_{\text{внеконкурс.}} = Q_{\text{внеконкурс.}} / Q_{k, \text{эа}, \text{зк}}, \quad (5)$$

где $Q_{\text{внеконкурс.}}$ – количество внеконкурсных способов закупок.

Удельный вес поставщиков – субъектов малого предпринимательства – в общем количестве поставщиков, подавших заявки на участие в конкурентных процедурах:

$$d_{\text{СМП}} = N_{\text{СМП}} / \Sigma N_{k, \text{эа}, \text{зк}}, \quad (6)$$

где $N_{\text{СМП}}$ – количество поставщиков – субъектов малого предпринимательства, подавших заявки на участие в конкурентных процедурах.

Данный показатель является индикатором привнесения конкуренции в неконкурентную среду, потому что небольшие закупки, особенно в регионах, по-прежнему, остаются в тени. Это может быть связано с тем, что предприниматели из сферы малого бизнеса просто не имеют достаточных финансовых возможностей участвовать в конкурсах на значительные суммы.

Функционирование федеральной единой информационной системы в сфере закупок позволяет реализовать принцип прозрачности контрактной системы. Показатель уровня прозрачности основан на проверке работоспособности ЕИС и рассчитывается на основе отказов – процента общего количества посещений, в рамках которых состоялось не более одного просмотра страницы, т.е. без перехода на другую страницу, до времени окончания сессии.

Показатель «уровень прозрачности» рассчитывается по формуле:

$$УП_{ГЗ} = K_{\text{отказ. ЕИС}} / \Sigma K_{\text{посещен.}}, \quad (7)$$

где $K_{\text{отказ. ЕИС}}$ – количество отказов информационной системы;

$\Sigma K_{\text{посещен.}}$ – суммарное количество посещений информационной системы.

Данный показатель должен варьироваться в диапазоне значений от 0 до 1. Чем ближе он к нулю, тем эффективнее работа информационной системы, а значит, соблюдаются принципы открытости и прозрачности. Также данный показатель может быть рассчитан для оценки уровня прозрачности и работоспособности других информационных систем, в том числе региональных.

Второй этап – анализ заключения и исполнения контрактов. На данном этапе целесообразно выделить следующие структурные группы статусов:

– статус «заключен, исполнение» – группа контрактов, которые были заключены, но сроки исполнения на момент проведения анализа не наступили;

– статус «заключен, исполнение (нарушены сроки)» – заключенные контракты на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, по которым заказчиком не опубликованы сведения о завершении исполнении контрактов;

– статус «заключен, исполнение прекращено» – группа контрактов, которые были заключены, но в процессе исполнения расторгнуты (по соглашению сторон или по решению суд);

– статус «не заключен» – конкурентные процедуры, которые не привели к заключению контракта, на участие в конкурентных процедурах не было подано ни одной заявки, либо заявка не была допущена к участию в конкурентных процедурах по размещению государственного заказа, либо победитель отказался от заключения контракта;

– статус «размещение отменено» – заказчиком после размещения заказа было принято решение об отмене извещения, что привело к отказу от проведения конкурентных процедур и подписания контракта;

– статус «сведения о контракте не опубликованы» – конкурентные процедуры, в ходе которых был выявлен победитель, но не опубликованные в реестре.

С помощью показателя доли контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства (далее – СМП) в общем объеме контрактов, можно оценить активность СМП, т.е. проследить рассчитывают ли СМП на квоты или же сами активно участвуют в торгах на общих основаниях:

$$d_{\text{СМП}} = Q_{\text{контр.СМП}} / Q_{\text{контр.}}, \quad (8)$$

где $Q_{\text{контр.СМП}}$ – количество контрактов, заключенных с СМП;

$Q_{\text{контр.}}$ – количество заключенных контрактов.

В рамках анализа исполнения контрактов можно рассчитать следующие коэффициенты:

Исполнение условий контракта:

$$Исп_{\text{контр.}} = T_{\text{задерж.}} / T_{\text{фактич.}} \quad (9)$$

где $T_{\text{задерж.}}$ – количество дней задержки исполнения обязательств по контракту;

$T_{\text{фактич.}}$ – фактический срок исполнения обязательств в днях.

Исполнение условий контракта по качеству:

$$Исп_{\text{качеств.}} = Q_{\text{реклам.}} / Q_{\text{контр.}}, \quad (10)$$

где $Q_{\text{реклам.}}$ – количество рекламаций;

Удельный вес расторгнутых контрактов в общем числе заключенных контрактов:

$$d_{\text{РК}} = Q_{\text{РК}} / Q_{\text{контр.}}, \quad (11)$$

где $Q_{\text{РК}}$ – количество расторгнутых контрактов.

На третьем этапе для анализа экономии бюджетных средств, с практической точки зрения, целесообразно рассчитать следующий показатель экономии бюджетных средств по отношению к затратам на организацию и проведение конкурентных процедур (на 1 руб. затрат на организацию конкурентных процедур):

$$\mathcal{E}_{\text{БС}} = (\Sigma C_N - \Sigma C_{\text{контр.}} - \Sigma C_{\text{НК}}) / 3, \quad (12)$$

где ΣC_N – общая стоимость опубликованных лотов (предложений заказчиков);

$\Sigma C_{\text{контр.}}$ – общая стоимость всех контрактов, заключенных в отчетном периоде;

$\Sigma C_{\text{НК}}$ – стоимость лотов, которые не привели к заключению контрактов;

3 – затраты на организацию конкурентных процедур.

На четвертом этапе анализа предполагается расчет рейтинга эффективности использования бюджета (федерального, регионального, муниципального) при закупке товаров, работ, услуг для государственных или муниципальных нужд с использованием трех критериев: показателя эффективности закупок; показателя уровня отклонения средней цены контракта от средней базовой цены; показателя отклонения среднего уровня конкурентного способа закупки от средней базовой конкуренции.

В различных группах бюджета на базе показателя снижения начальной максимальной цены контракта (НМЦК) показатель эффективности закупок (Е) формируется как отношение абсолют-

ной величины экономии к объему НМЦК определенной бюджетной группы. При этом можно дать вербальную оценку (низкая, нормативная, высокая, необоснованная) и рекомендовать конкретные действия по повышению эффективности закупок в ходе подготовки и проведения торгов.

Показатель «коэффициент эффективности» (Е) рассчитывается по формуле:

$$E = ((C_{\text{НМЦК}} - C_{\text{контр.}}) / C_{\text{НМЦК}}) \times 100 \%, \quad (13)$$

где $C_{\text{НМЦК}}$ – начальная (максимальная) цена контракта;

$C_{\text{контр.}}$ – цена контракта.

На основе обобщения эмпирического опыта можно считать, что:

- если показатель $E < 5\%$, то эффективность закупки низкая;
- если $5\% < \text{показатель } E < 12\%$, то эффективность закупки нормативная;
- если $12\% < \text{показатель } E < 20\%$, то эффективность закупки высокая;
- если показатель $E > 20\%$, то эффективность закупки необоснованная.

Исходя из этого, возможны следующие рекомендации по изменению эффективности:

- если показатель $E < 5\%$, необходимо изучение рынка и привлечение поставщиков (исполнителей, подрядчиков), так как начальная максимальная цена определена достаточно точно;
- если $5\% < \text{показатель } E < 12\%$, то нет необходимости в особых действиях;
- если $12\% < \text{показатель } E < 20\%$, то необходимо особое и пристальное внимание к исполнению контракта поставщиком (подрядчиком, исполнителем) с целью контроля качественных показателей, так как существенное снижение цены конкурентной процедуры не может дать гарантии того, что победитель обладает столь же высокой дисциплиной исполнения контракта;
- если показатель $E > 20\%$, то необходима проверка обоснованности начальной цены и особое внимание к исполнению обязательств по контракту победителем.

Также при необоснованной эффективности следует провести экспертизу обоснованности начальных цен.

При присвоении баллов по закупке в зачет принимается максимальный из множества баллов, возможных при анализе бюджета.

Баллы для подсчета рейтинга:

- эффективность закупки нормативная – 60 баллов;
- эффективность закупки высокая – 40 баллов;
- эффективность закупки низкая – 20 баллов;
- эффективность закупки необоснованная – минус 10 баллов;
- закупка неэффективная – минус 10 баллов.

Используя сведения о контрактах по закупке за счет бюджетов различных уровней по подгруппам предмета закупки, можно рассчитать показатель уровня отклонения средней цены контракта от базовой цены, который применяется для определения уровня отклонения средней цены контракта подгруппы предмета закупки от средней цены данной подгруппы в определенной бюджетной (базовой) группе.

Средняя цена подгруппы предмета закупки рассчитывается по формуле:

$$\overline{P}_{\text{ППЗ}} = \Sigma P_{\text{контр.ППЗ}} / Q_{\text{контр.ППЗ}}, \quad (14)$$

где $\Sigma P_{\text{контр.ППЗ}}$ – сумма контрактов подгруппы предмета закупки;

$Q_{\text{контр.ППЗ}}$ – количество контрактов подгруппы предмета закупки.

В случае отклонения до 10% включительно средняя цена контракта подгруппы предмета закупки находится в допустимых пределах. Если данное отклонение выше значения 10%, требуется проверка обоснованности начальной (максимальной) цены контракта в данной подгруппе закупок.

Баллы для подсчета рейтинга для каждой группы предмета закупки можно представить следующим образом:

- повышение уровня отклонения – 0 баллов;
- снижение уровня отклонения от 0 до 15% – 70 баллов;
- снижение уровня отклонения от 16 до 45% – 30 баллов;
- снижение уровня отклонения от 46 до 100% – 0 баллов.

Показатель отклонения среднего уровня конкуренции способа закупки от средней базовой конкуренции используется для определения отклонения среднего уровня конкуренции раздела

бюджета от среднего базового уровня конкуренции (итогового уровня конкуренции). Средняя конкуренция раздела бюджета рассчитывается по формуле:

$$K_{PB} = Q_{UZ} / Q_{контр.}, \quad (15)$$

где Q_{UZ} – количество участников закупки;

$Q_{контр.}$ – количество контрактов.

Отклонение в размере более 10% говорит о том, что средняя конкуренция находится в допустимых пределах. Баллы для подсчета рейтинга представлены в таблице 1.

Таблица 1

Баллы для подсчета рейтинга показателя отклонения среднего уровня конкуренции способа закупки от средней базовой конкуренции

Пределы отклонения уровня конкуренции от базового уровня, %	Баллы
от 31 до 50	53
от 21 до 30	30
от 0 до 20	10
от – 21 до – 30	5
от – 31 до – 50	2
ВСЕГО	100

Итоговый рейтинг эффективности использования бюджета рассчитывается как сумма вышеперечисленных критериев, скорректированных на весовые коэффициенты. При этом, вес показателя эффективности закупок принимается по 40%, а вес показателей уровня отклонения средней цены контракта от средней базовой цены и отклонения среднего уровня конкуренции способа закупки от средней базовой конкуренции – по 30%. Итоговый рейтинг эффективности использования бюджета может быть определен для любого бюджета, как регионального, так и Федерального бюджета по формуле:

$$IP_{ЭБ} = 40\% \times \Sigma E + 30\% \times P_{ПЗ} + 30\% \times K_{PB}, \quad (16)$$

Таким образом, исходя из результата подсчета рейтингов по федеральному, региональному и муниципальному разделам бюджета можно сделать вывод

о том, заказчики какого уровня бюджета закупают товары (работы, услуги) по определенным категориям наиболее эффективно.

На пятом этапе, в ходе анализа успешности поставщиков, формируется перечень показателей оценки поставщиков, который будет использован для расчета итогового рейтинга. Формирование перечня показателей оценки поставщиков может иметь несколько подходов. При этом в зависимости от выбранного подхода будут меняться сами показатели оценки и их значимость. Рейтинг составляется либо в интересах заказчиков товаров (работ, услуг), либо в интересах поставщиков. Например, заказчики заинтересованы в получении качественных товаров (работ, услуг) по наименьшей начальной цене контракта. Поставщик, в свою очередь, заинтересован в получении больших сумм за более короткий период времени. Контролирующие органы заинтересованы в выявлении нарушителей условий контракта.

Расчет рейтинга поставщиков представлен оптимальным набором показателей, отражающим интересы всех бюджетных групп: количество заключенных контрактов; средняя цена контрактов; средний процент снижения начальной цены контрактов; уровень конкуренции; количество заказчиков.

Рассмотрим методы расчета каждого показателя оценки и их значимости при расчете итогового рейтинга поставщиков.

Уровень активности поставщиков характеризуется количеством заключенных контрактов. Показатель «количество заключенных контрактов» рассчитывается по формуле:

$$Q_{Ni} = N_i / Q_{контр.МАХ} \times 100\%, \quad (17)$$

где N_i – количество заключенных контрактов с поставщиком;

$Q_{контр.МАХ}$ – максимальное количество заключенных контрактов.

Коэффициент значимости данного показателя при расчете итогового рейтинга составляет 15%. Оценка поставщика по суммарной цене заключенных контрактов в случае расчета рейтинга поставщиков нецелесообразна, так как

поставщик может заключить всего один контракт высокой стоимостью. Другой поставщик может заключить несколько контрактов с более низкими ценами на сумму, сопоставимую со стоимостью контракта первого поставщика. Более дорогой контракт значительно весомее нескольких контрактов (по объекту контракта) с меньшей ценой. Следовательно, сравнивать поставщиков следует по средней цене контрактов.

Рассчитываем показатель «средняя цена контрактов» по формуле:

$$\overline{P}_{\text{контр.}} = \overline{P}_{\text{контр.}i} / \overline{P}_{\text{контр.}MAX} \times 100\%, \quad (18)$$

где $\overline{P}_{\text{контр.}i}$ – средняя цена контрактов поставщика;

$\overline{P}_{\text{контр.}MAX}$ – максимальное значение средней цены контрактов в группе.

Коэффициент значимости показателя при расчете итогового рейтинга поставщиков составляет 20%.

Процент снижения начальной цены контрактов является одним из элементов бюджетной экономии заказчика. Таким образом, для заказчика снижение начальной цены контракта при условии неснижения качества предоставляемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг является важным показателем. Однако со стороны поставщика снижение начальной цены контрактов является потерей прибыли, недополученной в результате конкурентной борьбы или по другой причине. Для контролирующих органов снижение начальной цены больше, чем на 25% является сигналом к пристальному контролю за исполнением такого контракта [15].

Отметим, что показатель «процент снижения начальной цены контрактов», так же как и показатель «суммарная цена заключенных контрактов» нецелесообразны для расчета рейтинга поставщиков, так как эти показатели взаимосвязаны. В закупках с меньшей ценой может быть больше процент снижения, нежели в контракте с высокой стоимостью. Отсюда следует, что для расчета рейтинга поставщиков необходимо использовать показатель «средний процент снижения начальной цены контрактов», который рассчитывается по формуле:

$$\overline{Per}_{\text{контр.}} = \overline{Per}_{\text{контр.}i} / \overline{Per}_{\text{контр.}MAX} \times 100\%, \quad (19)$$

где $\overline{Per}_{\text{контр.}i}$ – средний процент снижения начальной цены контрактов поставщиком;

$\overline{Per}_{\text{контр.}MAX}$ – максимальное значение среднего процента снижения начальной цены контрактов в группе.

Коэффициент значимости этого показателя при расчете итогового рейтинга поставщиков составляет 10 %.

Уровень конкуренции характеризуется средним количеством поданных заявок на участие в закупках. Этот показатель – один из важнейших при расчете рейтинга поставщиков. Показатель «уровень конкуренции» рассчитывается по формуле:

$$\overline{Com} = \overline{Com}_i / \overline{Com}_{MAX} \times 100\%, \quad (20)$$

где $\overline{Com}_{\text{контр.}i}$ – средняя конкуренция в торгах поставщиком;

$\overline{Com}_{MAX}$ – максимальное значение средней конкуренции в группе.

Коэффициент значимости показателя при расчете итогового рейтинга поставщиков составляет 30%.

Количество заказчиков, с которыми поставщиком заключены контракты, как и показатель «уровень конкуренции», также является достаточно значимым при расчете рейтинга поставщиков. Бывает, что поставщик заключает контракты только с одним заказчиком или за всю историю заключает только один контракт в рамках государственного заказа. Здесь велика вероятность, что такой поставщик является организацией, созданной под конкретный проект. Таким образом, чем с большим количеством заказчиков поставщик заключил контракты, тем выше присваиваемая оценка. Показатель «количество заказчиков» поставщика рассчитывается по формуле:

$$SC_{Ni} = ((SC_{\kappa.n.} - SC_{new}) / SC_{\kappa.n.}) \times 100\%, \quad (21)$$

где $SC_{\kappa.n.}$ – количество заказчиков поставщика на конец периода;

$SC_{\kappa.n.}$ – количество заказчиков поставщика на начало периода;

SC_{new} – количество новых государственных заказчиков за период.

Резервы повышения прозрачности процедур госзаказа	Резервы повышения конкуренции на торгах	Резервы повышения эффективности расходов бюджетных средств
• Совершенствование работоспособности информационных систем; • Повышение информативности и прозрачности региональных информационных систем.	• Повышение доступности; информационной • Повышение привлекательности участия в торгах СМП; • Снижение сумм обеспечения заявок на участие в торгах и сумм обеспечения исполнения контрактов.	• Сокращение отклонения цен контрактов и средних базовых цен контрактов.

Рис. 2. Резервы повышения эффективности размещения государственного заказа

Коэффициент значимости показателя «количество заказчиков» при расчете итогового рейтинга поставщиков составляет 25%.

Расчет приведенных показателей производится для каждого поставщика с присвоением соответствующих баллов. Максимальное значение количества баллов, полученных по каждому показателю оценки, составляет 100 баллов. Итоговые рейтинги поставщиков рассматриваются как сумма показателей оценки, помноженных на соответствующий коэффициент значимости.

Таким образом, итоговый рейтинг поставщиков рассчитывается по формуле:

$$R_i = K_{Q_{Ni}} \times 0,15 + K_{P_{контр.}} \times 0,2 + K_{Per_{контр.}} \times 0,1 + K_{com} \times 0,3 + K_{SC_{Ni}} \times 0,25, \quad (22)$$

где $K_{Q_{Ni}}$ – количество баллов, присвоенных по критерию «количество заключённых контрактов»;

$K_{P_{контр.}}$ – количество баллов, присвоенных по критерию «средняя цена контрактов»;

$K_{Per_{контр.}}$ – количество баллов, присвоенных по критерию «средний процент снижения начальной цены контрактов»;

K_{com} – количество баллов, присвоенных по критерию «уровень конкуренции»;

$K_{SC_{Ni}}$ – количество баллов, присвоенных по критерию «количество заказчиков».

Итак, в нашем исследовании детально в формулах представлены показатели оценки, используемые при расчете рейтинга поставщиков.

На основе анализа, проведенного по рассмотренной методике, могут быть выявлены различные резервы повышения эффективности размещения государственного заказа, которые систематизированы по трем направлениям и обобщены на рисунке 2.

Представленная группировка свидетельствует о преимуществах системного комплексного подхода к анализу закупочного процесса. Он позволяет изначально понимать и использовать структурированную модель возможных мер по совершенствованию процедур государственных закупок и управления ими.

Выводы

Экономический эффект системы государственных закупок может выражаться как в прямой экономии бюджетных средств, так и в сопутствующих эффектах, например, в повышении конкуренции и прозрачности процедур размещения государственного заказа, поддержке определенных видов поставщиков, например, субъектов малого предпринимательства.

Предложенная методика позволяет посредством частных показателей отразить влияние отдельных факторов на эффективность закупок. Интегральные показатели, в свою очередь, характеризуют действие комплекса факторов по определенному направлению. Интегральные показатели и рейтинги открывают до-

полнительные возможности сравнительного анализа закупочной деятельности на разных уровнях государственного бюджета, построения динамических моделей оценки эффективности расходования бюджетных средств.

Справедливости ради отметим, что результативность анализа напрямую зависит от полноты и качества информации, генерируемой в ЕИС. Несмотря на очевидный прогресс в этой сфере в последние годы, проблема полноты и достоверности информации не теряет

своей актуальности и требует отдельной проработки за рамками проведенного исследования.

Таким образом, представленная методика оценки эффективности института государственных закупок позволяет проводить более качественную оценку государственных закупок и своевременно выявлять факторы, снижающие ее эффективность. Она объединяет в себе все концептуальные аспекты современного механизма государственных закупок, что подтверждает ее актуальность.

Библиографический список

1. Руководство по закупкам: учеб. пособие / под ред. Н. Димитри, Г. Пига, Дж. Спаньоло; пер. с англ. М. М. Форже, Е. В. Хилинской под ред. И. В. Кузнецовой. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 695 с.
2. Смирнов В.И., Нестерович Н.В., Гончаров Е.Ю. и др. Становление рыночной системы государственных закупок в России / Под ред. В.И. Смирнова, Н.В. Нестеровича, И.М. Ахметзянова. Казань: НПО «Бизнес Инфо Сервис», 2000. 320 с.
3. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Сборник нормативных правовых актов. 6-е издание. М.: ИД «Юриспруденция», 2014. 568 с.
4. Мамедова Н.А., Байкова А.Н., Морозова О.Н. Управление государственными и муниципальными закупками. 4-е изд. перераб. и доп. М.: изд-во Юрайт, 2023. 291 с.
5. Добрецов Г.Б. Существенные условия контракта, заключаемого в порядке размещения государственного и муниципального заказа. (Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2011). [Электронный ресурс]. URL: https://consultant-so.ru/news/show/type/company_news/year/2011/month/06/alias/suschestvennye_usloviya_kontrakta (дата обращения 21.03.2024).
6. Анчишкина О.В. Институциональное своеобразие контрактных отношений в контексте сделок «государство для государства» G2G // Актуальные вопросы экономики. 2019. № 1. С. 54-69.
7. Антонов В.И., Киселева О.В. Эффективность размещения государственного и муниципального заказов: подходы к оценке и перспективы федеральной контрактной системы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 21. С. 37-41.
8. Демакова Е.А., Демина Л.Н., Меньшикова В.К. Анализ экономии в закупках для государственных нужд на основе системного и риск-ориентированного подходов // Торговля, сервис, индустрия питания Сибирский федеральный университет, Красноярск, Российская Федерация. 2021. № 1. С. 80-93.
9. Станякин С.В. Стимулирование развития промышленного комплекса на основе формирования эффективной государственной контрактной системы: дис. ... канд. эк. наук, Орёл, 2014. 164 с.
10. Яковлев А.А., Ткаченко А.В., Балаева О.Н. Российская система госзакупок: закон меняется, проблемы остаются // ЭКО. 2018. № 9. С. 17-38.
11. Демакова Е.А., Иванова О.В., Кухарев В.В., Мячин Н.В., Плещенко В.И. Организационно-методические вопросы управления закупками на предприятиях промышленности. М.: Издательские решения, 2016. 110 с.
12. Саунин А.Н. Контроль эффективности бюджетных расходов: российская интерпретация зарубежного опыта // Вестник Московского университета. Серия 26. Государственный аудит, издательство Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (Москва). 2022. № 4. С. 35-56.
13. Науменко С.Н. Методология оценки эффективности в системе государственных закупок: Сборник научных работ серии «Государственное управление». Донецк, 2020. С. 218-227.

14. Капогузов Е.А., Дроздова Н.В. Показатели эффективности в системе государственных закупок в условиях цифровой трансформации (на примере Омской области) // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2021. Т. 19, № 4. С. 88-104.

15. Федеральный Закон от 05.04.2013 № 44–ФЗ (Ред. от 14.02.2024 с изм. и доп., вступ. в силу с 25.03.2024) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328844/c149bb5ab65188065143d288bab3e7e12c2928e5/#dst100114 (дата обращения 05.04.2024).