

УДК 336.5

ОЦЕНКА ПОСТАВЩИКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В РАМКАХ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАКУПКИ

Е.П. Малевич

Филиал ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске, Смоленск, email: malevich.ep@yandex.ru

Аннотация. В рамках данного исследования проведен анализ процесса реализации механизма государственной закупки инновационных товаров, работ, услуг на современном этапе. Выделены и описаны прямые и косвенные эффекты применения данного механизма для производственно-хозяйственной системы государства и предложены инструменты их оценки. Интеграция выделенных аспектов, важных при закупке современных инноваций со стороны государства, в критерии оценки и последующего выбора поставщика будет способствовать более эффективному использованию механизма для стимулирования инновационного развития, экономии бюджетных средств, снижению рисков и масштабированию внедрения инноваций и диффузии такого опыта.

Ключевые слова: государственные закупки, масштабирование инноваций, оценка поставщика, эффекты реализации, критерии оценки и выбора.

EVALUATION OF THE SUPPLIER OF INNOVATIVE PRODUCTS WITHIN THE FRAMEWORK OF THE PUBLIC PROCUREMENT MECHANISM

E.P. Malevich

Branch of the National Research University «Moscow Power Engineering Institute» in Smolensk, Smolensk, email: malevich.ep@yandex.ru

Abstract. Within the framework of this study, an analysis of implementation of the mechanism of public procurement of innovative goods, works, and services at the present stage was carried out. The direct and indirect effects of using this mechanism for the production and economic system of the state are identified and described, and tools for their assessment are proposed. The integration of the identified aspects important in the procurement of modern innovations by the state into the evaluation criteria and subsequent selection of a supplier will contribute to a more effective use of the mechanism to stimulate innovative development, save budget funds, reduce risks and scale the introduction of innovations and the diffusion of such experience.

Keywords: public procurement, scaling of innovations, supplier evaluation, implementation effects, evaluation and selection criteria.

Дата поступления статьи в редакцию: 25.03.2025

Дата принятия статьи в печать: 18.04.2025

Введение

Управление закупками является одним из ключевых процессов цепочки создания стоимости, где поставщик выступает звеном, которое непосредственно влияет и определяет качественные и функциональные характеристики конечного продукта [1]. Решение о выборе поставщика играет важную роль в снижении затрат, поддержании стандартов качества и повышении производительности [2]. В рамках взаимодействия между поставщиком и производителем стороны обмениваются информацией о потребностях, могут четче описать и уточнить свои ожидания относительно разрабатываемого продукта или услуги. С учетом современных задач обеспечения технологического суверенитета, острой потребности в реализации программ импортозамещения для преодоления разрывов производственных цепочек создания стоимости российскими промышленными предприятиями эта область имеет особое значение. Для многих из них требуется выстраивание новых систем взаимодействий «заказчик-поставщик-производитель» при одновременном резком изменении в правилах организации такой деятельности, а также с учетом повышенных требований к обеспечению экономической и технологической безопасности.

Необходимо отметить, что реализация данных задач невозможна без инновационных преобразований. Выстраивание системы взаимодействий с поставщиками, в свою очередь, оказывает значительное влияние на результативность инновационной деятельности, повышая ее эффективность. В тоже время,

сложность, высокая стоимость, рискованность инновационных проектов, делающие невозможность их реализации «в одиночку» [3, 4], в совокупности с критической значимостью данной задачи на уровне государства [5] обуславливают особое внимание к ним, а срочность потребности их решения в применении всего комплекса мер государственного воздействия на производственно-хозяйственную систему государства.

Рассмотрение инновационного процесса только в аспекте научно-технологических возможностей и способов их реализации как движущих данный процесс сил при формировании инновационного предложения становится недостаточным. При этом несмотря на важность инноваций для стимулирования развития российского производства, значимость масштабирования их внедрения посредством, в том числе государственных механизмов стимулирования спроса, этапы оценки поставщиков и критерии их выбора при закупке остаются достаточно сложными и дискуссионными.

Анализ существующих подходов и инструментов

В рамках существующих подходов анализ поставщиков и эффективность деятельности по взаимодействию с ними рассматриваются преимущественно в контексте отношений покупатель-поставщик без учета их роли в процедурах закупки со стороны государства, а также возможностей встраивания в процессы создания стоимости за счет добавленной ценности инновационного продукта. Вместе с тем долгосрочное сотрудничество с поставщиками, их стратегический подбор, вовлечение, развитие и интеграция в производственно-хозяйственные процессы предприятий вносит существенный вклад, снижая технологическую неопределенность, сокращая время и издержки на приобретение, замену товара, на подбор оптимального варианта, создание взаимодополняющих элементов. Тесное взаимодействие покупателя и поставщика позволяет получать максимально полную картину об ожиданиях государственных заказчиков, что сводит к минимуму асимметрию в информации и предотвращает ситуации, когда добросовестные поставщики могут не выполнять свои обязательства, поскольку заказчики не понимают точных характеристик товара, работы, услуги, которые смогут удовлетворить потребности и не могут, соответственно, их четко сформулировать. Кроме того, информация стандартах по реализации проекта в рамках современной устойчивой экосистемной сети взаимодействий легко и с минимальными издержками передается другим участникам на последующие уровни поставок по вертикали и горизонтали без дополнительного принудительного давления, что, тем самым, видоизменяет всю среду.

При этом если для стандартных категорий товаров, работ, услуг в рамках закупочных процедур основным критерием является минимизация затрат, то для инновационных — этот перечень расширяется и дополняется такими приоритетами как доверие, гибкость и возможность передачи, обмена знанием, опытом. Результаты исследований [1, 2, 6, 7, 8] показывают, что во многих случаях системы оценки поставщиков в процессах, связанных с инновационными товарами, работами, услугами, нуждаются в уточнениях критериев и анализируемых характеристик. Они объединяют количественные и качественные показатели, включая комплексный вклад всех заинтересованных сторон проекта и ориентацию на высокую степень прозрачности. При этом чем более длительный и стратегически значимый проект, тем изменения в данной системе значительнее [6]. Роль поставщика в данном случае рассматривается как одна из ключевых переменных для реализуемости и эффективности инновационного проекта. Информация о товарах, работах, услугах поставщика облегчают сотрудничество, способствует максимальному использованию ресурсов поставщика [9]. При этом роль поставщика в инновационном процессе может принимать различные формы от поставки инновационных компонентов и технологий продуктов/процессов до совместных проектов по разработке продуктов. Поставщики достаточно часто становятся полноценными участниками инновационных процессов. Открытая природа современных инновационных практик способствует этому, в ее рамках подчеркивается важность создания стратегических отношений с поставщиками как одного из источников новых идей и предложений.

Находит подтверждение, что степень тесноты взаимодействия с поставщиком и этап жизненного цикла инновации (чем более раннее и более широкое вовлечение поставщиков) являются одними из критических важных факторов эффективности [10]. Однако, реализация такого вовлечения поставщиков и совместная работа над инновационными проектами не всегда осуществляется легко. Это связано с тем, что наличие поставщиков само по себе недостаточно: и покупатель, и поставщик должны быть готовы участвовать в совместных инновационных проектах, обладая необходимым опытом и возможностями для этого. Кроме того, усиление тесноты взаимодействия приводит к концентрации ресурсов, росту монополистического поведения со стороны предприятий на рынке, что особенно остро воспринимается при реализации государственных закупок.

В рамках исследований [6, 7, 11] находит подтверждение, что государственные закупки являются одним из эффективных стимулов к инициации нововведений и успешности их реализации. В рамках таких процедур у государственных предприятий появляется возможность разделения риска, увеличения гибкости за счет привлечения частных поставщиков при сохранении контроля за ключевыми производственно-хозяйственными процессами, направлениями и результатами их реализации.

Инновационные проекты по своей природе подразумевают высокий риск, а в случае закупки со стороны государства, имеют дополнительные процедуры согласования и более высокий уровень ответственности, что служит сдерживающим фактором для локальных и небольших предприятий, которые достаточно ограниченных в ресурсных возможностях. Однако их разнообразие и способствует получению знаний, необходимых для технологических и продуктовых инноваций. Важным является поддержка определенного уровня конкуренции среди поставщиков для создания и реализации программ технологического развития государства.

Анализ и выбор поставщиков инновационных товаров, работ, услуг в рамках государственных закупок достаточно сложный процесс, который включает оценку различных критериев, чтобы убедиться, что выбранные производители способны выполнить взятые на себя обязательства по созданию и/или поставке. Обязательными условиями для рассмотрения заявки являются соответствующая обеспеченность процессов разработки и внедрения инновационных решений [12-14]. Здесь оцениваются производственные мощности по созданию и/или реализации заявляемых объемов продукции или услуг, финансовая устойчивость, кадровый и патентный потенциал потенциального исполнителя, а также наличие исследований, разработок и других подтверждений компетенции в области закупки [15, 16]. Проводится анализ финансовой отчетности, устойчивости бизнеса и источников финансирования. Проверка соблюдения поставщиком стандартов качества, государственных регламентов и отраслевых норм [7]. При этом важными являются опыт реализации подобных и аналогичных проектов, репутация производителя [17] и способность поставщика идентифицировать и минимизировать риски, связанные с проектом. Основной проблемой при выборе партнера является неполнота информации о потенциальных исполнителях [8].

В [11] подчеркивается важность оценки степени локализации поставщика для поддержки развития местных отраслей и их экономического роста в рамках процедур госзакупки инноваций.

Обеспечение устойчивости цепи поставок в текущих условиях выделяется как аспект, который также требует учета в рамках государственных закупок. Под ней в данном случае понимается способность системы за счет доверительных взаимодействий на горизонтальном и вертикальном уровне транслировать требования к качеству и принципам работы от пары контактов к паре. Требования к характеристикам товаров, работ услуг, которые выставляет государственный заказчик в данной системе к своим поставщикам, побуждают субпоставщиков также соответствовать аналогичным стандартам от первичных производственных этапов. Устойчивую цепочку поставок можно охарактеризовать как комплексную систему, состоящую как из горизонтальных, так и вертикальных отношений, которые взаимодополняют и взаимоусиливают друг друга, а также в случае выхода из строя одного из элементов могут с минимальными затратами достаточно оперативно заменить его [4]. Этот аспект имеет столь важное значение поскольку в случае ориентации поставщика на выстраивание такой системы взаимоотношений на всех уровнях сети, можно говорить об его ориентации на устойчивость, снижение рисков закупки и повышение вероятности успешной реализации проекта.

Также в зависимости от специфики товара, работы или услуги могут анализироваться, исследоваться отдельные качественные и количественные характеристики поставщика, которые оказывают или имеют потенциальную возможность влиять на результативность реализации им взятых на себя обязательств по созданию и/или поставке инновационного товара, работ, услуг.

Результаты исследования и их обсуждение

В зависимости от степени детализации в цикле государственных закупок выделяется различное число этапов, среди которых можно выделить такие как: планирование закупки, определение поставщика, заключение и исполнение контракта, анализ эффективности, а также мониторинг, аудит и контроль на всем процессе реализации. В тоже время для инновационной продукции в связи с ее спецификой на современном этапе этот цикл будет не так линейен, как видно на рисунке 1.

При планировании закупки требуется непрерывное взаимодействие и анализ потребностей, изучение рынка возможностей, в том числе для определения стоимости и уточнения функциональных характеристик товара, работы или услуги. Нелинейность процесса обусловлена также высоким динамизмом среды и, соответственно, скоростью изменений всех участников, их потребностей и возможностей, что необхо-

димо непрерывно учитывать. Помимо взаимодействия на открытом рынке, первоначальным импульсом к инновационным предложениям также является научно-технический прогресс (НТП) и развитие технологий. Используя механизм государственных закупок, государство может также инициировать инновационные проекты, создавая новые потребности, изменяя существующие и способ их удовлетворения в критически важных и социально значимых отраслях. В данных областях и рыночных нишах государство зачастую выступает первичным потребителем и своеобразным «гарантом» приобретения товаров, работ, услуг, снижая рыночную и технологическую неопределенности, присущие инновациям. Возможности разделения рисков и затрат, связанных с созданием и реализацией современных инноваций, за счет эффектов масштаба и обучения также реализуются в механизме.

Приобретение товаров, работ, услуг в определенной области государством увеличивает осведомленность о данной нише или новых характеристиках продукта на рынке, что приводит к росту интереса к ней со стороны других потребителей, в том числе частного сектора. Это позволяет говорить о реализации, своего рода «эффекта домино» — когда частные заказчики реагируют на инициацию спроса со стороны государства, считая, что данные группы товаров у этой группы поставщиков более «надежные», так как «проверены» государством. Подобная практика распространения некоторых из экологических инноваций была успешно реализована в США, Японии и некоторых странах-членах ЕС.

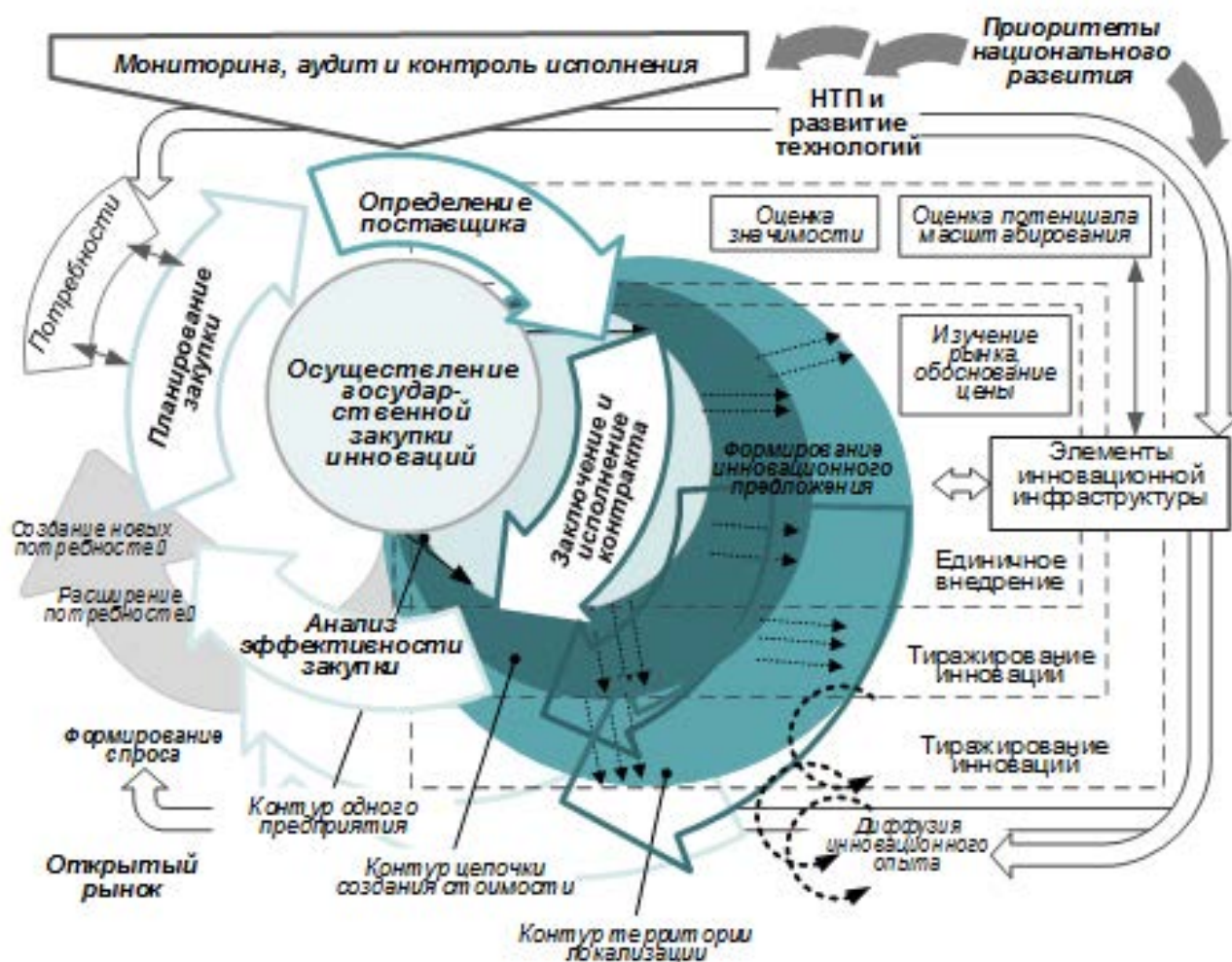


Рис. 1. Реализация процесса государственной закупки инноваций

Выбор поставщика инновационной продукции при реализации государственной закупки требует учета приоритетов национальной экономики, одним из которых сейчас выделяется направленность на обеспечение технологического суверенитета посредством разработки и серийного производства высоколокализованной продукции [5, 14, 18]. Это требует увязки ключевых направлений выпуска инновационной продукции с отраслевой специализацией отдельных российских регионов. В качестве критериев

выбора поставщика предлагается анализировать концентрацию ресурсов для их создания и локальную значимость с учетом приоритетов научно-технологического развития государства.

Исполнение контракта на создание и/или покупку инновационного товара, работы, услуги непременно затронет и приведет к изменениям всей системы на уровне предприятия, цепочки создания стоимости или территории его локализации [3]. Эти изменения являются естественными и в современных условиях открытости, стремительной скорости и взаимосвязанности отдельных элементов систем также требуют оценки и анализа при выборе поставщика. Данные взаимосвязи зачастую вносят существенный вклад в переход от разовой инновационной практики к их тиражированию и диффузии такого опыта.

Важно отметить, что выбор поставщика в данном случае нельзя рассматривать только как совокупность товарно-денежных операций поскольку при приобретении и особенно создании инновационного товара, работы, услуги для удовлетворения потребности заказчика — это процесс сотворчества и обмена знаниями. Без этого непрерывного взаимодействия он невозможен. Процесс создания современных крупных и технологических сложных инноваций, в том числе для государственных нужд, носит экосистемный характер, способствуя аккумулярованию и оптимальному расходованию ресурсов, развитию знаний и компетенций участников [4]. Реализация взаимодействия между заказчиком и производителем инноваций повышает их востребованность, готовность рынка к использованию нового продукта.

Отличительные характеристики и стоимостные преимущества инновационных предложений способны усиливаться через межорганизационные связи. Наличие таких системных эффектов как синергетический, мультипликативный и кумулятивный от распространения нововведений и повышения эффективности бизнес-процессов напрямую зависит от существования прямых и обратных связей. Кроме того, закупка определенных товаров, работ, услуг подталкивает смежные виды деятельности и обеспечивающие производства к изменениям (новые виды ресурсов, новые каналы сбыта и т.д.). Это позволяет говорить, что зависимости между отдельными видами экономической деятельности формируют степень, в которой прямые и косвенные эффекты реализуются.

Выводы

Таким образом, реализация механизма государственной закупки, с одной стороны, является инструментом адресной и достаточно определенной и регламентированной поддержки инноваций, а с другой — в связи с самим предметом закупки сталкивается со значительными трудностями в реализации, проявляющимися, в том числе, в невозможности изолированного вмешательства в современные открытые социально-экономические системы. Неизбежность этих изменений определяет потребность как минимум в оценке их силы и направления влияния, а как максимум — использования для повышения эффективности механизмов инновационной политики. В связи с этим в рамках механизма государственной закупки при определении поставщика предлагается опираться на тип инновации на основе их значимости и на потенциал масштабирования данного инновационного решения в дополнении к существующим факторам оценки.

Литература

1. Adjei-Bamfo P., Djajadikerta H.G., Jie F., Brown K., Mavi R. K. Public procurement for innovation through supplier firms' sustainability lens: A systematic review and research agenda // *Business Strategy and the Environment*. 2023. Vol. 32. Is. 1. P. 387-407.
2. Сергеева И.Г., Поцулин А.Д. Разработка методики оценки поставщиков при реализации инновационных проектов // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2022. № 2 (134). С. 94-100.
3. Дли М.И., Заенчковский А.Э., Какатунова Т.В. Предпосылки использования контроллинга для управления промышленными кластерами // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2019. № 10 (128). С. 14-17.
4. Кириллова Е.А. Экосистемный характер трансформации современных промышленных систем на основе открытых инноваций // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент»*. 2022. № 3. С. 42-49.
5. Кириллова Е.А., Дли М.И. Интеграция критериев оценки участников инновационного процесса в системе приоритетов экономической безопасности // *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии*. 2024. № 11. С. 55-59.
6. Patrucco A., Frattini F., Benedetto A. Characteristics of supplier performance measurement systems in collaborative innovation projects: the role of the purchasing department // *Supply Chain Management*. 2022. Vol. 27. No. 2. P. 207-231. DOI: 10.1108/SCM-11-2020-0551.

7. Ломакин М.И., Докукин А.В., Мошков В.Б., Олтян И.Ю., Гарина Ю.Е. Совершенствование нестоимостных критериев государственных закупок в интересах технического обеспечения МЧС России // Технологии гражданской безопасности. 2022. Т. 19. № 1 (71). С. 24-27.
8. Сапунова Л.С. Формирование механизма отбора поставщиков и партнеров по кооперации // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2010. № 1. С. 47-50.
9. Luzzini D., Amann M., Caniato F., Essig M., Ronchi S. The path of innovation: purchasing and supplier involvement into new product development // Industrial Marketing Management. 2015. Vol. 47. P. 109-120.
10. Sjoerdsma M., Weele A. J. van Managing supplier relationships in a new product development context // Journal of Purchasing and Supply Management. 2015. Vol. 21. Is. 3. P. 192-203.
11. Naeini A.B., Yazdi N., Maleki A. Enhancing localisation in public procurements: A framework for evaluating suppliers' capabilities // The Extractive Industries and Society. 2024. Vol. 20. № 101543.
12. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 N 44-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/?ysclid=m8ergexc68787635605 (дата обращения: 12.03.2025).
13. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/?ysclid=m8erhcmqmp858106267 (дата обращения: 12.03.2025).
14. Кириллова Е.А., Штемпель А.Н. Критерии оценки и выбора поставщиков радиоэлектронных компонентов // Управленческий учет. 2024. № 2. С. 275-281.
15. Корнеев А.Н. Государственные и корпоративные закупки: современное состояние и тенденции развития // Вестник евразийской науки. 2016. Т. 8. № 6 (37). С. 137.
16. Кириллова Е.А., Пучков А.Ю., Минин В.С., Ярцев Д.Д. Нейро-нечеткая модель ресурсного обеспечения инновационной деятельности промышленного предприятия // Прикладная информатика. 2024. Т. 19. № 5 (113). С. 126-142.
17. Емельянова М.К. Репутация в государственных закупках: особенности регулирования, ключевые индикаторы и оценки эффективности // Вопросы государственного и муниципального управления. 2023. № 2. С. 172-193.
18. Госзакупки помогают внедрять технологии в экономику России [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2024/05/15/import-gudbaj.html> (дата обращения: 12.03.2025).