

РАЗДЕЛ IV. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

doi 10.17072/1994-9960-2016-3-132-142

УДК 658.7

ББК 65.41

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Л.А. Мясникова, докт. экон. наук, профессор кафедры логистики и торговой политики

Электронный адрес: mjasnikowal@mail.ru

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
191023, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21

К.А. Тюрина, аспирант

Электронный адрес: xenia.turina@gmail.com

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
191023, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21

Существующая система государственных закупок в Российской Федерации сформировалась относительно недавно. Многие актуальные вопросы – снижение коррупционных рисков, рационализация способов размещения государственного заказа, использование механизма государственных закупок для роста импортозамещения и потребления экологически безопасной продукции – требуют дальнейшей проработки как в законодательном плане, так и в плане формирования условий реализации их на практике. Современная экономика располагает большим спектром инструментов, способствующих эффективному решению проблем. Прежде всего это касается потенциала логистики, развития кластерных и сетевых форм интеграции и взаимодействия. Рассматривается механизм кластерной структуризации экономики как эффективного метода кооперации субъектов рынка и ее влияние на экономическую политику в области государственных закупок. Выявлено, что в условиях государственных закупок межфирменная кооперация, выходящая за пределы добросовестного сотрудничества, создает не только выигрыши, но и возможности злоупотреблений для участвующих в ней экономических агентов. Предложены меры по развитию инфраструктуры процессов, призванных обеспечить бесперебойное и экономически эффективное государственное потребление ввиду возросшей роли информационной составляющей, которая, помимо законодательной базы, становится основой системы государственных закупок. Основная мера повышения эффективности системы государственных закупок – реализация полного логистического цикла закупки в электронном виде на основе использования систем электронной коммерции. Приводятся рекомендации по улучшению работы электронной торговой площадки как ведущего организатора закупочных процедур. Дальнейшее развитие электронной коммерции позволит обеспечить все большую открытость и прозрачность бизнес-процессов участников государственных закупок. Перед электронными торговыми площадками и корпоративными системами закупок ставятся новые амбициозные задачи, решение которых носит стратегически значимый характер для экономики страны.

Ключевые слова: государственные закупки, интеграция, кооперация, корпоративные закупки, кластер, логистика государственных закупок, оператор электронных торговых площадок, торги, эффективность государственных закупок, электронная коммерция.

Формирование современной системы государственных закупок в России имеет небольшой по сравнению с мировым опытом

временной горизонт. 25 лет назад (в 1991 г.) Россия вернулась к этому институту после разрушения плановой системы формирования

хозяйственных связей поставщиков и потребителей, в которой основными акторами были Госплан и Госснаб. За эти четверть века система государственных закупок прошла несколько этапов развития, основными событиями стали:

- формирование рыночных механизмов и их внедрение в систему государственных закупок;
- создание и развитие широкой правовой базы, регламентирующей закупочную деятельность для федеральных и муниципальных государственных нужд;
- переход системы на механизм электронных закупок, что изменило алгоритм выбора способов размещения государственного заказа и упростило саму систему государственных закупок.

К сожалению, использование электронных конкурсных процедур не исключило вероятности проявления распорядительной власти недобросовестных государственных заказчиков и извлечения ими значительной ренты, чему пока не могут противостоять слабые институты контроля.

Вместе с тем эффективной система признается только в том случае, если полностью удовлетворяются государственные потребности при условии максимальной выгоды как для заказчика, так и для исполнителя государственного контракта.

Многие актуальные вопросы требуют дальнейшей проработки как в законодательном плане, так и в плане формирования условий реализации их на практике.

Дискуссионным является вопрос о сохранении ограничений на госзакупки импортных товаров, введенных с января 2014 г. и касающихся продукции оборонной отрасли, машиностроения, медицинских изделий и лекарств, а также программного обеспечения. Эта ответная (на санкции Запада) мера, имеющая также и протекционистский характер, уже привела к росту цен госконтрактов на 40% и неизбежно приведет к снижению качества продукции [5]. Альтернативой ограничениям госзакупок импорта могли бы стать тарифные меры.

По итогам мониторинга корпоративных закупок за 2015 г. Счетная палата сделала вывод «о высоких коррупционных рисках» закона о закупках госкомпаний. Многочисленные нарушения допускаются при отборе участников, в результате чего заказчики устанавливают требования под «своего» поставщика. Увеличивается количество закупок у единственного поставщика. Нередки случаи, когда в роли единственных поставщиков ока-

зываются предприятия-банкроты. Ввиду того что многие, по сути, единственные поставщики прячутся в «прочие» способы закупки, положительным решением могло бы стать исключение такого варианта. В заказе госкомпаний единственные поставщики составляли в 2015 г. 40,4% (в 2014 г. 48,2%), а «прочие» – 55,3% [6]. Вместе с тем нельзя исключать закупки у единственного поставщика в случаях, когда это оправдано.

Также не проработан до конца в 44-ФЗ вопрос осуществления «малых» закупок. Субъекты малого предпринимательства ущемлены и как заказчики, и как исполнители контрактов. Проблемы возникают как на этапе планирования закупок, так и при реализации возможности покупки товаров или услуг небольшими объемами, когда проведение конкурсных процедур нецелесообразно в связи с незначительным объемом закупок.

Государственные закупки особенно в условиях кризиса обладают большим потенциалом, формирующим рынок. В настоящее время, когда закупки для государственных нужд составляют 5,45 трлн руб. [7] (больше 11% от ВВП), у государства есть реальная возможность подтолкнуть рынок к производству экологически безопасной продукции. Согласно закону 44-ФЗ критериями оценки конкурсной заявки являются экологические характеристики объекта закупки и стоимость его жизненного цикла. В преддверии 2017 г., который объявлен в России Годом экологии, было бы разумно перейти от рекомендательного характера к обязательным экологическим требованиям в законах, регулирующих государственные закупки.

Современная экономика располагает большим спектром инструментов, использование которых могло бы способствовать решению проблем в области управления государственными закупками. Это касается прежде всего потенциала логистики, кластеризации и развития прочих интеграционных форм хозяйствования.

Задачи государственного снабжения вполне сопоставимы с задачами частных предприятий, однако логистический менеджмент в сфере государственных закупок имеет ярко выраженную специфику. Деятельность государства в части управления логистическими потоками подчинена не только достижению экономических интересов, но и решению политических, социальных, экологических, общественных задач. В рамках существующей тенденции развития интеграционных форм хозяйствования особую актуальность приобре-

тают вопросы, отражающие влияние различных форм и типов интеграции на экономический рост, устойчивость экономического развития, конкурентоспособность продукции различных отраслей [11, с. 113], в том числе и в сфере государственных закупок.

Кластерные системы демонстрируют большую конкурентоспособность по сравнению с другими формами интеграции. Синергетический эффект основан на эмерджентном сочетании внутрикластерной кооперации с внутренней конкуренцией. Основу для развития кооперационных связей образуют имеющиеся в распоряжении предприятий производ-

ственные мощности. При определенных неблагоприятных предпосылках – слабой материально-технической базе, недостатке финансовых средств – наличие кооперационных связей позволяет предприятиям приобретать конкурентные преимущества за счет объединения ресурсов, что дает возможность участвовать в крупных проектах, связанных с реализацией государственного заказа.

Общая структура, отражающая проявление кластерной организации экономики в системе государственных закупок, отражена на рис. 1.



Рис. 1. Кластерная организация в системе государственных закупок

На рынке государственных закупок кластеризация проявляется в кооперационном взаимодействии производителей, сервисных фирм и посредников, работающих на конкурсной основе с государственными заказчиками, выступающими в роли конечных потребителей на различных электронных площадках. Интеграция на электронных площадках основана прежде всего на определенной номенклатурной общности требуемых товаров или услуг.

В отличие от обычных форм кооперации взаимодействие внутри кластера организовано с учетом ряда свойств:

- наличия предприятий-лидеров, определяющих стратегию развития всего кластера;
- долговременной координации взаимодействия участников кластера в рамках его стратегических целей и устойчивости связей хозяйствующих субъектов;
- сочетания внутрикластерной кооперации с внутренней конкуренцией.

Как правило, участвуют в государственных закупках, несут обязательства и ответственность по контрактам с государственными заказчиками предприятия-лидеры класте-

ра, именно они должны соответствовать требованиям государственного заказчика. Кластерный подход позволяет использовать в качестве стратегии развития кластера инициативы, выдвигаемые и реализуемые лидерами бизнеса, непосредственными участниками государственных закупок. При этом государственный заказчик как основной внутренний потребитель закладывает определенные потребности, тем самым определяя структуру всей цепочки создания стоимости. Кооперационные связи по вертикали (от исполнителя государственного контракта до заказчика) позволяют планировать производство соответственно спросу, что стимулирует прогрессивное развитие всего кластера в целом. Кооперация по горизонтали дает возможность компаниям-участникам кластера получать дополнительные конкурентные преимущества за счет диверсификации бизнеса [10, с. 10]. В рамках исполнения государственного контракта кооперация по горизонтали возникает за счет возможности использования механизмов субподряда. В крупных проектах, связанных с реализацией государственного заказа опережающий спрос государственного заказчика позволяет сформировать основы конкурентоспособности для выхода на внешний рынок.

Эффективное управление цепочкой создания стоимости в кластере должно быть направлено на предотвращение избыточных затрат на каждом этапе создания стоимости, что может быть достигнуто за счет улучшения качества взаимодействия между различными участниками. Орган управления кластером – совет кластера – осуществляет общую координацию работы кластера, согласование управленческих решений кластера с органами власти, другими участниками и заинтересованными сторонами кластера. В то же время кластер не является юридическим лицом, не является самостоятельным налогоплательщиком, не имеет собственного БИНа, открытие отдельного банковского счета непосредственно на кластер невозможно. Таким образом, члены кластера в своей хозяйственной деятельности являются самостоятельными хозяйствующими субъектами, поступления от деятельности кластера контрагенты перечисляют отдельно на их банковские счета. В отличие от других форм взаимодействия в кластерных образованиях наличие кооперационных связей дополняется внутренней конкуренцией. Они находятся как бы в разных плоскостях и дополняют друг друга, особенно в инновационных процессах. Взаимодействие с внутренним потребителем кластера основано на конкуренции, с внешним, – как правило, на кооперации с использованием ап-

парата снабжения и распределения единого логистического окна [1, с. 81]. При этом для современных «глобально-конкурентных кластеров нового типа» [13, с. 7] территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов – участников кластерной системы не является системоорганизующим (системообразующим) фактором. Важно подчеркнуть сетевой характер взаимодействия его участников. С помощью сетевого подхода изучают различные вертикальные и горизонтальные структурные конфигурации, формирующиеся из сетей фирм на рынках [12, с. 49]. Одно из направлений современных исследований в этой области – анализ развития неформальных сетей мелких производителей и малых фирм [19, с. 71] как средства повышения конкурентоспособности, где горизонтальная интеграция способствует формированию строго ориентированной цепочки распространения новых знаний, технологий и инноваций. Снижение затрат и повышение качества соответствующих наукоемких услуг достигается за счет эффекта синергии и унификации подходов в качестве, логистике, инжиниринге, информационных технологиях; внедрение новых технологий направлено на повышение конкурентоспособности всех участников кластера [8, с. 84]. Взаимозависимость соседствующих фирм, их вовлеченность в процесс информационного и ресурсного обмена, жесткая конкуренция, заставляющая перенимать наилучшую практику в производстве и управлении, общность используемой инфраструктуры – вот факторы роста фирм в кластере и повышения их конкурентоспособности. Выйти на тренд устойчивого роста и обеспечить рост ВВП преимущественно за счет несырьевых отраслей Россия может только одним способом – развивая инновационную экономику на основе формирования хозяйственных кластеров [1, с. 83].

Снабжение государственного заказчика предполагает тесную работу с исполнителем государственного контракта. Их взаимодействие не должно ориентироваться только на прямую экономию бюджетных средств. Необходимо поддерживать лучших за счет использования таких инструментов, как внедрение системы прямого поощрения, усиление внимания к стартапам, взаимное обучение, обмен опытом, партнерское участие в рейтинговых программах. Именно поэтому важнейшим элементом развития кластеров считается установление постоянного диалога всех участников процесса – малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, обслуживающих и научно-исследовательских организа-

ций, системы профессионально-технического образования, средств массовой информации. После возникновения первоначального ядра постепенно устанавливаются более широкие связи: появляется сервисная сеть, специализированные поставщики и определенный сегмент рынка труда. Следующим шагом может быть возникновение бизнес-ассоциаций, образовательных учреждений и других организаций, обслуживающих в возникающем кластере ряд фирм. Помимо традиционных посредников, между производителем и государственным заказчиком на рынке государственных закупок существуют операторы электронных торговых площадок, позиционирующие себя в качестве экспертов в работе с этими площадками. Законодательство РФ не содержит ограничений, связанных со структурой собственности компаний – участников конкурса. Практика существования подобных посредников активно применяется и за рубежом. Например, в Японии в сфере государственных закупок производителю не дано права продавать собственную продукцию, для чего существуют компании-посредники. Сотрудничество с посредниками, особенно для субъектов малого и среднего предпринимательства, является чрезвычайно выгодным. Крупные производители зачастую также отказываются от прямого участия в государственных закупках, прибегая к услугам посредников, тем самым снижая свои репутационные и финансовые риски.

Рассмотрим основные преимущества сотрудничества с посредником.

Во-первых, посредник может авансировать поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг по государственному контракту. Вместе с тем сейчас выплата авансов по государственным и муниципальным контрактам является большой редкостью. В рамках предложений Министерства финансов по сокращению дефицита федерального бюджета фигурирует снижение порога аванса в государственных закупках с 80 до 20%. Однако данная мера резко критикуется Министерством экономического развития, по мнению которого сокращение размеров авансирования уменьшит количество участников на торгах и, как следствие, снизит размер экономии (в 2015 г. такая экономия составила около 7% от объема государственных закупок) [4]. В 2015 г. размер аванса в качестве антикризисной меры был увеличен с 30 до 80%, так как в прошлом году поставщики столкнулись с дефицитом операционных средств. В результате применения этой меры среднее количество заявок на торгах к концу 2015 г. выросло до трех, хотя в I квартале со-

кращалось до 1,5 [4]. Большая часть подрядчиков уже на грани банкротства, собственных средств на выполнение государственных контрактов у них нет, беспроцентно «кредитовать» государственного заказчика на длительный период они не могут.

Во-вторых, сотрудничество с посредником позволяет исполнителю избежать расходов на обеспечение государственного контракта. В большинстве случаев цены договоров при закупках оказываются выше среднерыночных. Например, закупочные цены ОАО «РЖД» в среднем выше среднерыночных на 20–30%, а в отдельных случаях цены завышаются на 99%, что выявил анализ, проведенный экспертным советом при Правительстве РФ [15]. При этом независимо от стоимости каждый заказчик имеет право требовать финансового обеспечения контракта от выигравшего в аукционе или конкурсе. Сумма обеспечения составляет 5–30% от первоначальной стоимости контракта. Внесение финансового обеспечения контракта, особенно при условии первоначального завышения цены, становится проблемой для исполнителей, в первую очередь для субъектов малого и среднего предпринимательства. Эффективным решением сложившейся ситуации будет расширение механизмов кооперационного сотрудничества с банковскими организациями в рамках уже существующего инструмента банковского сопровождения государственных контрактов. Согласно существующему законодательству банковское сопровождение должно быть обеспечено в обязательном порядке для государственных контрактов на сумму более 10 млрд руб., заключаемых на срок от 3 лет. Во всех остальных случаях банковское сопровождение устанавливается по требованию заказчика. Оно призвано обеспечить государственному заказчику полную открытость всех финансовых платежей, проводимых в рамках государственной закупки. Заказчик, получая информацию от банка при открытии и ведении счетов поставщика и лиц, входящих в кооперацию, имеет больше информации для принятия предупредительных мер в ходе исполнения контракта. В рамках уже существующего механизма взаимодействия государства с банками последние могут авансировать исполнителей государственных контрактов по льготным процентным ставкам. Открытость информации по финансовым операциям с поставщиками – дополнительный инструмент, позволяющий банкам снижать кредитные ставки по авансированию государственных контрактов до приемлемого уровня. Безусловно, данная мера увеличивает стоимость контракта для исполнителя, но защитит

государственных заказчиков от крупного финансового риска.

В-третьих, на аутсорсинг передается процесс подготовки конкурсной документации. Как показывает практика, существуют определенные трудности с формированием пакета документов, включенным в состав заявки. По итогам 2015 г. было предложено вывести Крым и Севастополь из-под действия закона о государственных закупках и до 2017 г. установить переходный период в силу того, что у крымских поставщиков возникли трудности с прохождением регистрации на электронных торговых площадках и подготовкой конкурсной документации. Более опытные заказчики из других регионов участвуют в конкурсах и теснят крымских поставщиков вследствие элементарной неподготовленности последних.

Наконец, сотрудничество с посредником позволяет избежать затрат, связанных с регистрацией на электронной торговой площадке. Для участников закупок по 223-ФЗ действует более сотни электронных торговых площадок и большинство из них взимают ежемесячную или единовременную плату за регистрацию, являющуюся особенно ощутимой для субъектов малого и среднего предпринимательства.

С другой стороны, посредники увеличивают стоимость товаров и услуг, а также не всегда могут гарантировать их должное качество и параметры поставки, создают мнимую конкурентную среду. Межфирменная кооперация, выходящая за пределы добросовестного, но относительно формального соблюдения условий заключенных договоров, создает не только выигрыши, но и риски для участвующих в ней предприятий [3, с. 44]. Сотрудничество и связанные с ним специфические инвестиции создают квазирену, совместно присваиваемую участниками такого взаимодействия [16, с. 1; 17, с. 80; 18, с. 137]. Таким образом, сформированные альянсы могут использоваться для различных махинаций недобросовестными экономическими агентами. Вместе с тем кооперация иногда просто необходима и экономически целесообразна. На данный момент на законодательном уровне требование о раскрытии кооперации появилось только в системе регулирования государственного оборонного заказа. Данное нововведение имеет принципиальное значение, так как позволяет отслеживать всех исполнителей, задействованных в реализации государственного оборонного заказа, тем самым оптимизируя затраты и повышая ответственность экономических субъектов. Однако практическое выполнение данного требования

вызывает ряд вопросов. В связи с усложнением правил размещения государственного заказа, в том числе необходимости предоставления исполнителями дополнительной информации в рамках раскрытия сведений о кооперации, имеются случаи, причем не единичные, отказа от сотрудничества. Производственная цепь создания стоимости изделия может быть очень длинной и разветвленной, исчисляемой сотнями и более элементов, в том числе и крайне малозначительных, поэтому в аукционных требованиях раскрытия кооперационных связей должна быть предусмотрена разумная глубина детализации. Одним из вариантов решения проблемы может быть использование ABC-анализа для определения «порога значимости», ниже которого необходимость в жестком контроле за участником кооперации может считаться излишней. Суть его можно свести к интерпретации принципа Парето: надёжный контроль 20 % ресурсных позиций позволяет на 80% контролировать государственный контракт.

Очевидно, что распространение требования о раскрытии кооперации на всю систему государственных закупок невозможно, поэтому особой функциональной зоной логистических интересов государства является организация инфраструктуры процессов, т.е. технического и информационного обеспечения процесса торгов, призванных обеспечить бесперебойное и экономически эффективное государственное потребление. Прозрачная организация работы на электронной площадке позволяет привлекать на конкурентной основе больше участников, минуя посредников, в том числе из субъектов малого и среднего предпринимательства, что позволяет получать лучшие предложения по наименьшей стоимости. В Министерстве экономического развития отмечают, что увеличение доли закупок через электронные торги на 1 процент экономит 7 млрд руб. в год [2]. К тому же бумажные процедуры оставляют возможность фальсификации – подмены документов, преждевременного вскрытия заявок. Они неудобны как заказчикам, так и исполнителям в силу повышения операционных издержек, затрат на прием, учет, хранение документов.

Осуществление закупочной деятельности посредством электронной торговой площадки характеризуется рядом преимуществ, представленных в таблице.

Преимущества электронных торговых площадок

Фактор	Характеристика
Повышение конкурентоспособности	В закупочных процедурах могут принять участие большее количество компаний, что позволяет повысить конкуренцию и, как следствие, закупать качественные товары, работы и услуги за минимальную стоимость
Преодоление территориальных границ	Организация закупочной деятельности посредством электронных торговых площадок помогает преодолеть традиционные барьеры, заключающиеся в территориальной отдаленности и недостатке информации относительно возможностей рынка
Повышение прозрачности и открытости закупок	Использование возможностей электронной торговой площадки позволяет получить эффективный инструмент контроля закупочной деятельности, организовать прозрачную систему закупок
Снижение трудовых затрат	Закупки в электронной форме требуют меньше времени, чем традиционные закупочные процедуры. Таким образом, уменьшается объем работы сотрудников на поиск поставщиков, выбор наилучшего предложения, проведения переговоров
Стандартизация закупочных процедур	На электронной площадке используются стандартизированные процедуры закупок, выработанные на основе мировой практики и зарекомендовавшие себя в качестве наиболее эффективных

По словам Д. Ельника, начальника управления по организации закупочной деятельности ЦКУ-МП ОАО «НПК “Уралвагонзавод”», работа на электронной площадке позволяет на 90% уйти от бумажного документооборота и сократить время на обработку всех данных на 50% [14]. Кроме того, торговые площадки, в свою очередь, динамично развиваются и предлагают с каждым годом более широкий спектр услуг. Помимо традиционных коммуникаций с поставщиками, в рамках электронной торговой площадки возможно внедрение диджитал-инструментов. Например, мобильного приложения для поставщиков, которое информирует о закупочных мероприятиях и дает широкие возможности для дискуссии. Или выделение страницы для отдельного заказчика (например, с 2012 г. на площадке B2B-Center создана отдельная страница корпорации B2B-UVZ), что позволяет организатору проводить все закупочные процедуры в одном месте, экономить не только свои средства, но и средства участников, учитывая полную интеграцию площадки с сайтом zakupki.gov.ru. Опубликованная на странице информация о закупках видна любому участнику.

Электронные торговые площадки дают возможность развивать практику использования двухэтапных закупочных процедур, позволяющих существенно расширить круг поставщиков. Первый этап является исследовательским и демонстрирует потенциальным поставщикам общие требования государственного заказчика к продукции. Исходя из результатов первого этапа, формируется конкретное техническое задание для следующей ступени закупочных процедур. Такой механизм дает возможность расширить пул поставщиков, что, в свою очередь, позволяет получить продук-

цию лучшего качества по экономически обоснованным (конкурентным) ценам.

Кроме возможности дистанционного наблюдения за этапами любой конкурентной процедуры появилась возможность быстрого формирования отчета по всем закупкам за период. На основе данного источника информации для внутреннего и внешнего аудита можно сделать выводы об эффективности всего закупочного процесса в разрезе государственных заказчиков, сравнить однотипные закупки между собой во времени, проанализировать обоснованность выбора победителей лотов, сравнить ценовой уровень на однородные товары в разных регионах страны, увидеть тенденции, зависимости и мн. др. На законодательном уровне выдвигается предложение ограничить количество операторов электронных площадок для упрощения процесса внешнего аудита, но данная мера может вызвать ряд сложностей и создаст дополнительную крупную статью затрат для государственных заказчиков. Технически перейти можно на любую площадку, но необходимо время на настройку с внутренними системами, так как площадки технологически привязаны к производственным процессам компаний. Возможно, вместо универсальных площадок следует создать единого регистратора, через которого можно будет подключать участников и отслеживать работу всех площадок, что было бы экономически более эффективно.

В последние годы получили признание системы автоматизации корпоративных закупок товаров через Internet (e-procurement, EP). Электронная коммерция дает возможности системной координации логистических циклов размещения заказов. Крупные государственные корпорации могут эффективно проводить консолидированные торги за счет внедрения

систем корпоративных закупок. Консолидация закупок – один из наиболее существенных факторов, способных повысить эффективность логистической системы подобных структур в области материально-технического снабжения.

Дополнительные преимущества дает интеграция корпоративной электронной торговой площадки с общероссийским официальным сайтом zakupki.gov.ru (рис. 2).

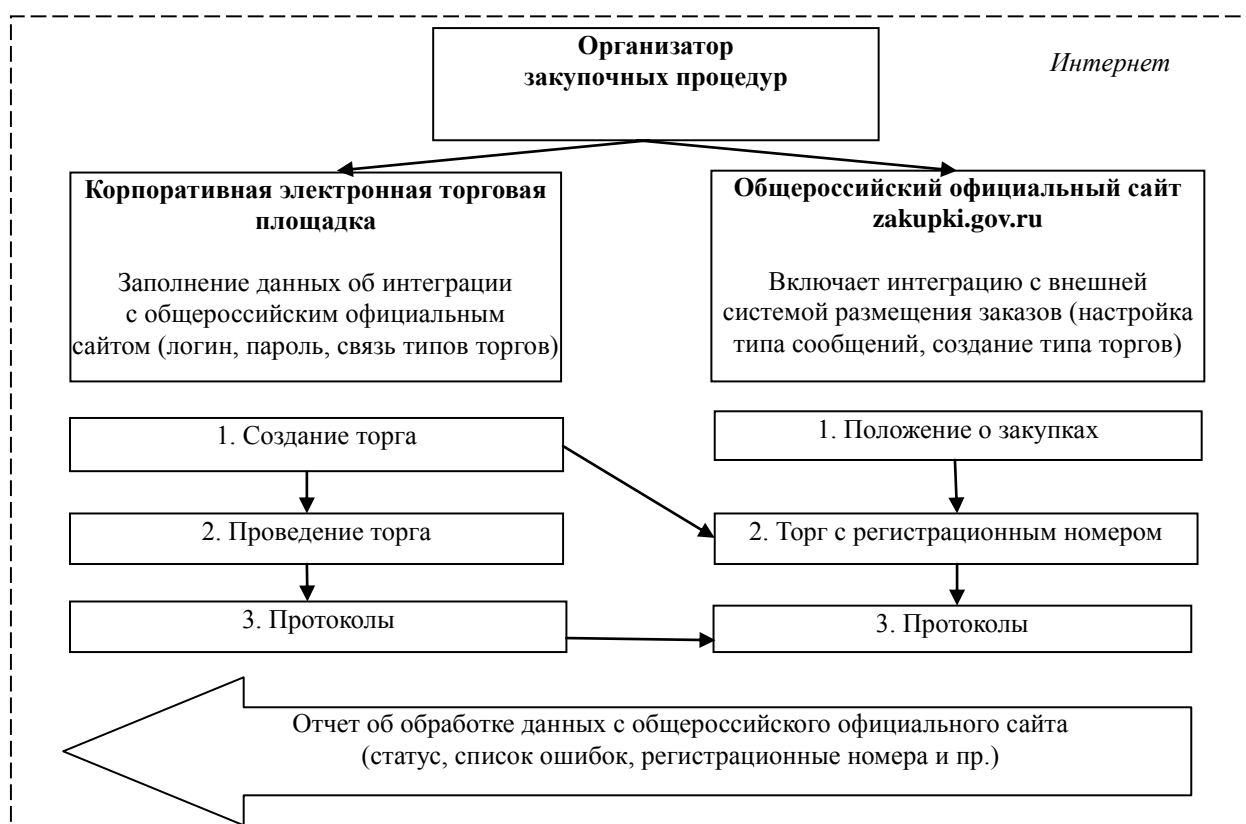


Рис. 2. Система корпоративных закупок, интегрированная с общероссийским официальным сайтом [9] в соответствии с 223-ФЗ

Корпоративная система закупок позволяет развить консолидированную закупочную деятельность структурных подразделений корпорации посредством создания единого организатора закупочных процедур. Например, АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод»» (на сегодняшний день это группа компаний, в составе которой более 40 производственных и исследовательских предприятий) осуществляет централизованный контроль над закупочной деятельностью и обеспечивает консолидацию заказов по пересекающейся номенклатуре всех предприятий. При этом идет активное развитие и расширение системы внутрикорпоративных закупок, максимально возможный объем товаров, работ и услуг осваивается предприятиями корпорации для внутренних нужд.

Значительного экономического эффекта можно добиться путем централизации электронных закупок в рамках бизнес-направления, чему способствует корректная разработка годового графика закупок, учиты-

вающего сезонный спад цен на определенные товары и сроки их доставки. Закупка с обоснованным сроком изготовления и доставки позволяет поставщику рационально планировать производство, логистику и тем самым снижать свои издержки и риски, а значит, предлагать более выгодные условия для заказчика.

Предложенные меры по организации более эффективной работы на электронно-торговой площадке (внедрение диджитал-инструментов, создание на площадке отдельных корпоративных страниц, интеграция площадки с сайтом zakupki.gov.ru, расширение практики использования двухэтапных закупочных процедур) способны повысить эффективность организации и функционирования системы государственных закупок. Проведенный анализ влияния кластерной организации экономики на систему государственных закупок выявил необходимость отслеживания кооперационных связей с целью пресечения функционирования недобросовестных альянсов. Это может быть достигнуто за счет реали-

зации полного логистического цикла закупки в электронном виде. Электронные торговые площадки дают возможность дистанционного наблюдения за этапами любой конкурентной процедуры, а предложенная мера по созданию единого регистратора, через которого можно будет подключать участников, даст возможность отслеживать работу всех площадок. Дополнительные преимущества обеспечит интеграция системы корпоративных закупок с общероссийским официальным сайтом [9].

Список литературы

1. *Афанасьев М.В., Мясникова Л.А.* Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. 2005. № 4. С. 75–85.
2. *Брифинг* Алексея Улюкаева по завершении совещания о повышении эффективности расходов государственных корпораций и компаний с государственным участием. URL: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/2015280906> (дата обращения: 12.04.2016).
3. *Голованова С.В., Авдашева С.Б., Кадочников С.М.* Межфирменная кооперация: уроки для развития кластеров в России // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 41–66.
4. *Доклад* о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ в 2015 году. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/24b5eb10-7e4f-4c75-a8fa-f882c549d116/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B%D0%B3+44%D0%A4%D0%97_+2015.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=24b5eb10-7e4f-4c75-a8fa-f882c549d116 (дата обращения: 12.04.2016).
5. *Мереминская Е.* Цены госконтрактов возросли на 40% из-за импортозамещения // Электронное периодическое издание «Ведомости». 2016. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/02/02/626487> (дата обращения: 12.04.2016).
6. *Мереминская Е.* Нарушений на госзакупках больше, а поставщиков меньше // Электронное периодическое издание «Ведомости». 2016. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/03/31/635841> (дата обращения: 12.04.2016).
7. *Мереминская Е.* Фонды будут проводить закупки по тем же правилам, что и государство // Электронное периодическое издание «Ведомости». 2016. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/04/26/639097> (дата обращения: 12.04.2016).
8. *Мищенко Ю.П.* Кластерный подход организации производственного взаимодействия // Вестник КАСУ. 2006. №4. С. 83–91.
9. *Официальный сайт* единой информационной системы в сфере закупок. URL: zakupki.gov.ru (дата обращения: 11.03.2016).
10. *Петров А.П.* Модель типологизации кластеров // Искусство управления. 2013. № 4. С. 5–15.
11. *Подобаева И.В.* Кластерный подход к развитию агропромышленного комплекса // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). 2009. Т. 7, № 1. Ч. 2. С. 113–116.
12. *Радаев В.В.* Рынок как переплетение социальных сетей // Российский журнал менеджмента. 2008. № 6 (2). С. 47–54.
13. *Уварова А.Я.* Создание региональных глобально-конкурентных кластеров нового типа в рамках перспективных технологических платформ // Экономика и управление. 2013. № 6 (285). С. 7–14.
14. *«Уралвагонзавод»:* Живая конкуренция дала нам возможность получать лучшие предложения по наименьшей стоимости // Центр электронных торгов. URL: <http://www.b2b-center.ru/zakupki/point-of-view/uralvagonzavod/> (дата обращения: 12.04.2016).
15. *Цены договоров при закупках РЖД* зачастую на 20–30% выше среднерыночных // Информационное агентство России ТАСС. URL: <http://tass.ru/ekonomika/2696601> (дата обращения: 12.04.2016).
16. *Benton W.C., Maloni M.* The influence of power driven buyer/seller relationships on supply chain satisfaction // Journal of Operations Management. 2005. № 23 (1). P. 1–22.
17. *Corsten D., Kumar N.* Do suppliers benefit from collaborative relationships with large retailers? An empirical investigation of efficient consumer response adoption // Journal of Marketing. 2005. № 69 (3). P. 80–94.
18. *Dyer J. H., Singh H., Kale P.* Splitting the pie: Rent distribution in alliances and networks // Managerial and Decision Economics. 2008. №29 (2–3). P. 137–148.
19. *Kingsley G., J. Malecki E.* Networking for Competitiveness // Small Business Economics. 2004. № 23 (1). P. 71–84.

Получено: 05.05.2016.

References

1. Afanas'ev M., Miasnikova L.A. Mirovaia konkurentsia i klasterizatsia ekonomiki [Global competition and economic clusterization].

Voprosy ekonomiki [Questions of economy], 2005, no. 4, pp. 75–85.

2. *Brifing Alekseia Uliukaeva po zavershenii soveshchaniia o povyshenii ehffektivnosti raskhodov gosudarstvennykh korporatsii i kompanii s gosudarstvennym uchastiem* [Briefing by Alexei Uliukaev at the end of the meeting on improving the efficiency of public spending corporations and companies with state participation]. Available at: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/2015280906> (accessed 12.04.2016).

3. Golovanov S.V., Avdasheva S.B., Kadochnikov S.M. *Mezhfirmennaia kooperatsiia: uroki dlia razvitiia klasterov v Rossii* [Inter-firm cooperation: lessons for the development of clusters in Russia]. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta* [Russian Management Journal], 2010, vol. 8, no. 1, pp. 41–66.

4. *Doklad o rezul'tatakh monitoringa primeneniia Federal'nogo zakona ot 5 apreliia 2013 g. № 44-FZ v 2015 godu* [Report on the results of monitoring the application of the Federal Law of April 5, 2013 № 44-FZ, in 2015]. Available at: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/24b5eb10-7e4f-4c75-a8fa-f882c549d116/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3+44%D0%A4%D0%97_+2015.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=24b5eb10-7e4f-4c75-a8fa-f882c549d116 (accessed 12.04.2016).

5. Mereminskaia E. *Tseny goskontraktov vozrosli na 40% iz-za importozameshheniia* [Government contracts prices have increased by 40% due to the import substitution]. *Elektronnoe periodicheskoe izdanie «Vedomosti»*, 2016. Available at: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/02/02/626487-goszakupok-virosli> (accessed 12.04.2016).

6. Mereminskaia E. *Narushenii na goszakupkakh bol'she, a postavshnikov men'she* [Violation on public procurement more as suppliers less]. *Elektronnoe periodicheskoe izdanie «Vedomosti»* [Electronic periodical “Statements”], 2016. Available at: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/03/31/635841> (accessed 12.04.2016).

7. Mereminskaia E. *Fondy budut provodit' zakupki po tem zhe pravilam, chto i gosudarstvo* [Funds will engage in procurement by the same rules as the State]. *Elektronnoe periodicheskoe izdanie «Vedomosti»*, [Electronic periodical “Statements”], 2016. Available at: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/04/26/639097> (accessed 12.04.2016).

8. Mishhenko U.P. *Klasternyi podhod organizatsii proizvodstvennogo vzaimodeistviia* [The cluster approach is the organization of production cooperation]. *Vestnik KASU* [Herald KASU], 2006, no. 4, pp. 83–91.

9. Petrov A.P. *Model tipologizatsii klasterov* [Model typology of clusters]. *Iskusstvo upravleniia* [Arts Management], 2013, no. 4, pp. 5–15.

10. *Ofitsial'nyi sait edinoi informatsionnoi sistemy zakupok* [Official website of the unified information system in procurement.]. Available at: zakupki.gov.ru (accessed 11.03.2016).

11. Podogaeva I.V. *Klasternyi podhod k razvitiuu agropromyshlennogo kompleksa* [The cluster approach to the development of agro-industrial complex]. *Terra Economicus (Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta)* [Terra Economicus (Economic Herald, Rostov State University)], 2009, vol. 7, no. 1, p. 2, pp. 113–116.

12. Radaev V.V. *Rynok kak perepletienie sotsialnykh setei* [The market as the interweaving of social networks]. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta* [Russian Management Journal], 2008, no. 6 (2), pp. 47–54.

13. Uvarova A.J. *Sozdanie regionalnykh globalno-konkurentnykh klasterov novogo tipa v ramkakh perspektivnykh tehnologicheskikh platform* [The creation of regional clusters globally competitive new type within the perspective of technological platforms]. *Ekonomika i upravlenie* [Economics and Management], 2013, no. 6 (285), pp. 7–14.

14. *«Uralvagonzavod»: Zhivaia konkurentsii dala nam vozmozhnost' poluchat' luchshie predlozheniia po naimen'shei stoimosti* [“Uralvagonzavod”: Live competition gave us the opportunity to get the best deals at the lowest cost]. Available at: <http://www.b2b-center.ru/zakupki/point-of-view/uralvagonzavod/> (accessed 04.12.2016).

15. *Tseny dogovorov pri zakupkakh RZHD zachastuiu na 20-30% vyshe srednerynochnykh* [Prices of contracts with Russian Railways procurement often 20-30% higher than the average]. Available at: <http://tass.ru/ekonomika/2696601> (accessed 04.12.2016).

16. Benton W. C., Maloni M. *The influence of power driven buyer / seller relationships on supply chain satisfaction*. *Journal of Operations Management*, 2005, no. 23 (1), pp. 1–22.

17. Corsten D., Kumar N. *Do suppliers benefit from collaborative relationships with large*

retailers? An empirical investigation of efficient consumer response adoption. *Journal of Marketing*, 2005, no. 69 (3), pp. 80–94.

18. Dyer J. H., Singh H., Kale P. Splitting the pie: Rent distribution in alliances and networks. *Managerial and Decisions Economics*, 2008, no. 29 (2-3), pp. 137–148.

19. Kingsley G., J. Malecki E. Networking for Competitiveness. *Small Business Economics*, 2004, no. 23 (1), pp. 71–84.

The date of the manuscript receipt:
05.05.2016.

PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM: MODERN TOOLS OF INCREASING EFFICIENCY

Lyudmila A. Myasnikova, Doctor of Economic Sciences, Professor

E-mail: mjasnikowal@mail.ru

**Saint Petersburg State University of Economics;
21, Sadovaya st., 191023, Saint Petersburg, Russian Federation**

Ksenia A. Tyurina, Postgraduate student

E-mail: [Xenia.turina@gmail.com](mailto: Xenia.turina@gmail.com)

**Saint Petersburg State University of Economics;
21, Sadovaya st., 191023, Saint Petersburg, Russian Federation**

The current system of public procurement in the Russian Federation has been formed relatively recently. Many topical issues – such as reduction of corruption risks, streamlining of the state order placement procedures, use of the government procurement mechanism for the growth of import substitution and consumption of environmentally friendly products - require further work in terms of legislation and in terms of providing conditions for their realization in practice. The modern economy has a large range of instruments that contribute to the effective solution of the problems faced. First of all it concerns the capacity of logistics, the development of cluster and network forms of integration and interoperability. The article discusses the mechanism of cluster structuring of the economy as an effective method of market actors cooperation and also considers its influence on economic policy in the field of public procurement. It has been revealed that under the conditions of public procurement, intercompany cooperation that extends beyond the good faith cooperation creates not only wins but also opportunities for abuse on the part of the participating economic agents. Some measures are proposed to promote processes ensuring smooth and cost-effective public consumption in view of the increasing role of the information component, which is becoming the basis of the public procurement system along with the legal framework. Implementation of the complete logistic procurement cycle in the electronic form through the use of e-commerce systems is seen as the main measure to increase efficiency of the public procurement system. The article provides recommendations on how to improve the operation of the electronic trading platform as the leading organizer of procurement procedures. The further development of e-commerce will allow for increasing the openness and transparency of business processes of public procurement participants. Thus, new ambitious challenges are set for the electronic trading platform and corporate procurement system, and solution of those is strategically important for the nature of the country's economy.

Keywords: public procurement, integration, cooperation, corporate procurement, cluster, logistics of public procurement, operator of electronic trading platforms, trading, efficiency of public procurement, e-commerce.

Просьба ссылаться на эту статью в русскоязычных источниках следующим образом:

Мясникова Л.А., Тюрина К.А. Современные инструменты повышения эффективности системы государственных закупок // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2016. № 3(30). С. 132–142. doi: 10.17072/1994–9960–2016–3–132–142

Please cite this article in English as:

Myasnikova L.A., Tyurina K.A. Public procurement system: modern tools of increasing efficiency // Vestnik Permskogo universiteta. Seria Ekonomika = Perm University Herald. Economy. 2016. № 3(30). P. 132–142. doi: 10.17072/1994–9960–2016–3–132–142