

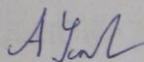
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической теории и прикладной экономики

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
И. А. Лиман
«__» _____ 2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ОЦЕНКА СПОСОБОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА.
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ.
(магистерская диссертация)

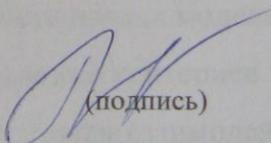
38.04.01 Экономика и правовое регулирование бизнеса.

Выполнил
Студент 2 курса
очной формы обучения


(подпись)

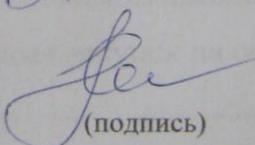
Устюжанин
Алексей
Анатольевич

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент


(подпись)

Карагулян
Егине
Араратовна

Рецензент
канд. экон. наук, доцент


(подпись)

Новоселова
Оксана
Евгеньевна

Тюмень 2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономической теории и прикладной экономики

ДОПУЩЕНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА
ОБЪЕМ ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
д-р экон. наук, профессор
И. А. Лиман
« ___ » _____ 2016

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ОЦЕНКА СПОСОБОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА.
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ.
(магистерская диссертация)

38.04.01 Экономика: Экономика и правовое регулирование бизнеса.

Выполнил Студент 2 курса очной формы обучения	(подпись)	Устюжанин Алексей Анатольевич
Научный руководитель канд. экон. наук, доцент	(подпись)	Карагулян Егине Араратовна
Рецензент канд. экон. наук, доцент	(подпись)	Новоселова Оксана Евгеньевна

Тюмень 2016

Работа выполнена на кафедре экономической теории и прикладной экономики
Финансово-экономического института ТюмГУ
по направлению «Экономика»,
магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Защита в ГЭК
протокол от _____ № _____
оценка _____

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА.	8
1.1. Понятие экономической эффективности и принципов эффективного взаимодействия	8
1.2. Основа интересов государства и бизнеса в области взаимодействия друг с другом	13
1.3. Обзор научных трудов о взаимодействии государства и бизнеса в экономической сфере	17
ГЛАВА 2. ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.....	26
2.1. Мировая практика оценки эффективности проведения государственных закупок	26
2.2. Анализ существующих методик оценки эффективности государственных закупок	33
ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА И АПРОБАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	44
3.1. Сравнительный анализ существующих моделей проведения государственных закупок и выявление критериев эффективности	44
3.2. Методика оценки эффективности взаимодействия государства и бизнеса в области государственных закупок на основе модифицированных показателей	54
3.3. Аprobация предложенной методики оценки эффективности взаимодействия государства и бизнеса в области государственных закупок на основе модифицированных показателей.....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	73

ВВЕДЕНИЕ

Текущие экономические реалии, характеризующиеся кризисными явлениями, требуют тесного и продуктивного взаимодействия государства и бизнеса. Эти два крупных экономических субъекта имеют между собой отношения в самых разнообразных сферах деятельности. Регулирование этих отношений происходит через довольно сложные механизмы, качество которых определяет эффективность взаимодействия и, как следствие, эффективность экономики на всех её уровнях в целом.

Важность этих отношений сложно переоценить ввиду того, что количество областей, где протекает взаимодействие, огромно. Так, для обеспечения экономического развития государство часто помогает бизнесу, строя для него инфраструктуру, создавая особые налоговые режимы.

Государство сегодня призвано нести социальный характер, а значит, в том числе проводить некоторые мероприятия, не приносящие прямых финансовых выгод, интересных бизнесу. На госзакупки тратится солидная сумма средств, эти деньги уходят бизнесу в обмен на товары и услуги. В большинстве развитых стран современности государство является крупнейшим покупателем и заказчиком у бизнеса.

Существуют виды деятельности, носящие стратегический характер, недопустимые для единоличного контроля. Производства в данных сферах монополизированы государством в целях обезопасить общество от чрезмерной зависимости от третьих лиц. Несмотря на это, часто полностью производственный цикл невозможно построить исключительно внутри государственных предприятий, что порождает особого рода государственные заказы и особые методы взаимодействия между бизнесом и государством.

Задача государства - развивать экономику страны, и она невыполнима без осуществления функций контроля и регулирования экономической деятельности. Они осуществляются в рамках множества механизмов, среди которых налоговая система и антимонопольное регулирование.

Государство также обладает властью принимать неукоснительные от исполнения решения в спорах между различными субъектами бизнеса. Механизмы взаимодействия тут кроются в судебной системе и законодательной базе.

Все описанные выше механизмы взаимодействия, как было сказано вначале, имеют свои плюсы и минусы. Изучение мировой практики позволяет сделать вывод, что на сегодняшний день существуют несколько вариантов каждого из описанных механизмов. Их изучение и анализ позволят сделать вывод о преимуществах и недостатках организации взаимодействия между бизнесом и государственными структурами на территории Российской Федерации, а также провести оценку эффективности этих механизмов. Иными словами, для того, чтобы определить, эффективен ли способ взаимодействия или нет, необходимо дать оценку его эффективности, основанную на наборе важных для общества критериев. Эти критерии необходимо выявить в ходе анализа плюсов и минусов различных мировых практик взаимодействия государства и бизнеса.

В условиях кризиса особенно важно, чтобы расходование ресурсов происходило максимально эффективно. Для того, чтобы принять то или иное решение касательно выбора оптимального способа взаимодействия государства и бизнеса, необходимо предсказывать и анализировать возможные последствия принимаемых мер. Иначе говоря, необходимо спрогнозировать переменные величины, лежащие в основе некоторого показателя эффективности, просчитать показатель и дать оценку, насколько эффективен каждый из методов, рассматриваемых к применению в решении вопросов взаимодействия. Таким образом, тема оценки способов взаимодействия государства и бизнеса сегодня весьма актуальна.

Взаимодействие государства и бизнеса – весьма всеобъемлющая тема. Ей занимались такие экономисты как Егор Григорьевич Гайдар и Валерий Афанасьевич Язев.

Объектом исследования выступает система реализации государственных закупок. Предметом - методы и механизмы взаимодействия между государством и бизнесом в сфере государственных закупок.

Целью данного исследования является выработка механизма оценки способов взаимодействия между государством и бизнесом в отдельных сферах экономических отношений. Задачи в рамках данного исследования поставлены следующие:

1. Проанализировать аспекты законодательного регулирования, которые регламентируют условия осуществления государственных закупок, а также опыт их реализации;

2. Проанализировать мировую практику отношений между государством и бизнесом в этой области, а также относящиеся к теме научные труды;

3. Сформулировать критерии оценки эффективности государственных закупок на основе сравнительного анализа методов взаимодействия;

4. Сформировать интегральный показатель для оценки эффективности государственных закупок;

5. Апробировать полученный показатель на примере и сделать выводы о его информативности.

В первой главе работы обозначены и уточнены понятия экономической эффективности и принципов эффективного взаимодействия, интересы государства и бизнеса во взаимодействии друг с другом. Помимо этого, изучен опыт решения вопросов взаимодействия между государством и и бизнесом в научных трудах.

Во второй главе проанализированы мировая практика проведения государственных закупок, а также существующие методики оценки эффективности государственных закупок.

В третьей главе приведен сравнительный анализ существующих моделей проведения государственных закупок, обозначены критерии эффективности, на основе которых сформирован интегральный показатель

оценки эффективности взаимодействия государства и бизнеса в рамках проведения государственных закупок. Кроме того в результате апробации показателя сформированы выводы о соответствии поставленным критериям и сфере его применения.

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА.

1.1. Понятие экономической эффективности и принципов эффективного взаимодействия

Экономическая эффективность - это получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов. Для этого нужно вести себя рационально, т.е. не только постоянно соотносить выгоды (блага) и затраты, но и максимизировать выгоды и минимизировать затраты. При расчете эффективности производства благ соизмеряются затраты одного или всех факторов с полученной выгодой (благам). Уже отсюда ясно, что показателей эффективности производства может быть много. Так измеряют производительность труда (деля стоимость всей произведенной продукции на численность работников или на стоимость затрат труда), материалоемкость (деля стоимость израсходованных природных ресурсов, в том числе прошедших первичную переработку, — сырья, топлива и энергии, материалов и полуфабрикатов, на стоимость произведенной продукции), капиталоемкость (деля стоимость использованного капитала на стоимость произведенной продукции) или капиталотдачу (обратный показатель, получаемый делением стоимости произведенной продукции на стоимость использованного капитала). Если соизмеряют стоимость произведенной продукции со стоимостью всех использованных факторов, то говорят о рентабельности активов.

Подходы к измерению эффективности на микро- и макроэкономическом уровнях различаются [26].

Фирма считает только те затраты, которые она понесла при производстве блага, а покупатель обычно соотносит покупаемое им благо с рыночной стоимостью тех благ, от которых ему приходится отказываться, чтобы получить желаемое благо. Однако при этом оба не учитывают те затраты, которые несет все общество, но которые не всегда входят в затраты фирмы на производство блага и соответственно в его рыночную стоимость.

Применительно к теме взаимодействия государства и бизнеса можно привести такой пример: государство предоставляет производителю из своего бюджета субсидию на изготовление дешевых товаров для детей и стариков, то оно занижает для производителя величину его затрат (издержек производства), а для потребителя — величину альтернативной стоимости. В результате для них производство и потребление указанных благ будет эффективнее, чем при отсутствии субсидии.

Однако в этом случае все общество несет затраты в виде субсидии, предоставляемой из государственного бюджета, который финансируется за счет налогов, собираемых со всего общества [19]. Таким образом, если принять во внимание эти затраты, то эффективность на макроэкономическом уровне (так называемая народно-хозяйственная эффективность) будет ниже, чем на микроэкономическом уровне (фирменная эффективность).

Этот эффект можно увидеть и в других формах взаимодействия бизнеса и государства. Например, в государственных закупках иногда происходят следующие коррупционные инциденты. Так, заинтересованные лица в государственном аппарате могут произвести закупки у нужной организации по заведомо известной завышенной цене. Тем самым, компания-поставщик получит дополнительную выгоду в виде сверхприбыли, а заинтересованное лицо – некую сумму средств от этой компании. Однако, общество понесет убытки на сумму их выгод ввиду того, что средства из бюджета были потрачены неэффективно.

При анализе эффективности обычно используют критерий, выдвинутый итальянским экономистом и социологом Вильфредо Парето (1848-1923) [48]. В общем виде он звучит так: Парето-эффективным (или Парето-оптимальным) называется такое состояние экономики, при котором невозможно изменить производство благ или их распределение, чтобы благосостояние одного или нескольких субъектов выросло без уменьшения благосостояния других. Иными словами, если можно изменить производство или распределение так, чтобы благосостояние первого индивида увеличилось без ущерба для второго,

то исходную ситуацию в экономике нельзя признать Парето-оптимальной. Если же после всех изменений мы пришли к положению, при котором благосостояние первого может в дальнейшем расти только за счет второго, то в экономике достигнуто Парето-оптимальное состояние.

В практике взаимодействия государства и бизнеса можно привести следующую аналогию данному явлению: при проведении государственных закупок в интересах государства купить максимально качественный товар по минимальной цене, а в интересах бизнеса – продать товар так, чтобы прибыль была максимальной. Однако, с другой стороны, государство также заинтересовано в том, чтобы бизнес был прибыльным, потому что доходность бизнеса обеспечивает сохранение рабочих мест, обновление основных фондов компаний и работоспособность капиталистической рыночной экономики в целом. Учитывая все эти факторы, необходимо найти механизм взаимодействия, который обеспечивал бы установление такой минимальной цены контракта, при которой предприятия смогли бы функционировать наилучшим образом. Решение этой дилеммы позволило бы привести экономику в Парето-оптимальное состояние, при которой совокупная эффективность была бы максимальной.

Представим кривую производственных возможностей в пространстве «оружие — продукты питания» [61]. Допустим, производится только оружие. Такой вариант распределения ресурсов не оптимален с точки зрения всех членов общества, поскольку продукты питания также необходимы. Поэтому, при увеличении выпуска продуктов питания за счет военной сферы, улучшается положение всех индивидов, никого при этом не ущемляя. В итоге реализуется такая структура выпуска разных благ, когда её дальнейшее изменение уменьшит благосостояние хотя бы одного члена общества. Это означает, что Парето-эффективная структура выпуска достигнута.

Предположим, все произведённое распределяется между двумя индивидуумами. При этом первый из них первоначально обладает всем произведенным количеством блага X, а второй— всем благом Y. Вряд ли такое

распределение благ будет Парето-оптимальным, поскольку, скорее всего, и первый, и второй могут улучшить свое положение путем добровольного обмена благами. Логично предположить, что первый индивид, вовсе не имея блага Y , но обладая большим количеством блага X , согласится отдать второму некоторое количество X в обмен на Y и выиграет от обмена. Но от обмена выиграет и второй индивид, изначально лишенный блага X , но в избытке имеющий благо Y . В результате обмен ведет к улучшению экономической ситуации по Парето. Эффективное по Парето распределение благ достигается, когда дальнейший обмен позволяет повысить благосостояние одной стороны только при одновременном уменьшении благосостояния другой.

Но это не означает, что до тех пор, пока обмен улучшает ситуацию по Парето, обе стороны выигрывают от него в одинаковой степени. Все зависит от пропорции, в которой одно благо меняется на другое. Она может быть очень выгодной для первого индивида и не очень — для второго. Теоретически возможен и случай, когда благосостояние одной стороны вообще не меняется, а весь выигрыш получает другая сторона.

Аналогичная ситуация возможна во взаимодействии государства и бизнеса. Распределение выгод может проходить неравномерно: государство может эксплуатировать бизнес в своих интересах, а может построить такие механизмы взаимодействия, при которых его выигрыш от данной схемы весьма сомнителен. Так, например, при строительстве какого-либо общественного объекта (торгового или офисного центра, ресторана и пр.), муниципалитеты многих городов выдают разрешение на ввод в эксплуатацию здания только при наличии на прилегающей территории достаточного количества парковочных мест. Тем самым государство перекладывает обязанность обеспечения парковками города на частный бизнес, что можно назвать некоторого рода эксплуатацией, при которой часть выгод бизнеса безвозмездно уходит государству.

Существует ещё одна с этим связанная интересная ситуация: часть парковочных мест, согласно законодательству, должна быть отведена

инвалидам. Однако, практика показывает, что количество мест, требуемых законодательством для отвода инвалидам значительно превышает реальную в них потребность. Это приводит к тому, что ресурсы, израсходованные бизнесом на строительство этих мест, уходят абсолютно впустую: ни государство, ни бизнес не получают никаких выгод от этого. Эту ситуацию нельзя назвать Парето-оптимальной.

Третий пример иллюстрирует способ взаимодействия, при реализации которого государство часто теряет часть выгод, а бизнес их приобретает. Это механизм аукциона при проведении государственных закупок. Чтобы компания могла участвовать в аукционе, необходимо, чтобы она соответствовала некоторым формальным критериям, перечень которых не является исчерпывающим. К участию в торгах будут допущены и компании, предлагающие качественные товары, работы и услуги по высоким ценам, и компании, предлагающие блага невысокого качества, часто с высокой вероятностью брака, по низкой цене. Поскольку единственным критерием конкуренции на аукционе является цена, выиграют, обязательно, компании из второй группы. Они заработают достаточно прибыли, поскольку издержки на поставку благ низкого качества, также невысоки. А государство получит некачественные товары, работы или услуги, требующие замены через непродолжительный промежуток времени. На это снова будут тратиться бюджетные деньги.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективное взаимодействие – это такое взаимодействие, при котором сумма выгод сторон максимальна. Однако, такая ситуация не гарантирует равное распределение выгод между сторонами. Необходимо соблюдать некоторого рода баланс, иначе у стороны, получающей меньше, будет соблазн нарушить систему для увеличения выгод для себя.

1.2. Основа интересов государства и бизнеса в области взаимодействия друг с другом

Любое взаимодействие строится на целях и интересах каждого из субъектов взаимоотношений. Понимание целей субъектов необходимо для наиболее точного анализа сценариев развития любого рода отношений, связанных с их участниками [52].

В рамках данной научной работы рассматриваются отношения, возникающие между государственными структурами и бизнесом в процессе различного рода взаимодействий. Поэтому, важно понимать цели и задачи, стоящие перед государством и частными компаниями, а также задачи, поставленные ими перед механизмами взаимодействия.

Для определения целей государства, необходимо сначала определиться, что под этим понятием понимается, а также причины его появления. Существует множество теорий происхождения государства: теологическая, патриархальная, договорная, органическая, материалистическая, психологическая, патримониальная, ирригационная теории, теория насилия и другие. В рамках данной работы за основу будет взяты идеи договорной теории происхождения государства, которая была разработана в XVII-XVIII вв. в трудах Г. Гроция, Ж. Ж. Руссо, А. Н. Радищева и др. [9]. Объяснение данному выбору следующее – на текущий момент данная теория наиболее близка к основам конституционного строя Российской Федерации и других развитых стран мира.

По мнению её представителей, государство возникает как продукт сознательного творчества, как результат договора, в который вступают люди, находившиеся до этого в «естественном», первобытном состоянии. Государство — продукт человеческого разума. Согласно этой теории единственным источником государственной власти является народ, а все государственные служащие, как слуги общества, обязаны отчитываться перед ним за использование властных полномочий. Права и свободы каждого человека не являются «подарком» государства. Они возникают в момент

рождения и в равной степени у каждого человека. Поэтому все люди от природы равны.

Государство — это рациональное объединение людей на основе соглашения между ними, в силу которого они передают часть своей свободы, своей власти государству [12]. Изолированные же до происхождения государства индивиды превращаются в единый народ. В итоге у правителей и общества возникает комплекс взаимных прав и обязанностей, а следовательно, и ответственность за невыполнение последних.

Так, государство имеет право принимать законы, собирать налоги, наказывать преступников и т. п., но обязано защищать свою территорию, права граждан, их собственность и т. д. Граждане обязаны соблюдать законы, платить налоги и проч., в свою очередь, они имеют право на защиту свободы и собственности, а в случае злоупотребления правителями властью — расторгнуть договор с ними даже путем свержения.

Согласно наиболее общему современному определению, государство — правовая организация и функционирование власти. Таким образом, можно сделать вывод, что под словом «государство» подразумевается совокупность отношений и механизмов организации и поддержания общественного порядка, а также субъектов этих отношений, направленных на создание условий для удовлетворения биологических, социальных и духовных потребностей общества.

Исходя из этого определения, необходимо пояснить цели государственной деятельности, некоторые из которых имеют отражение во взаимодействии с бизнесом. Поскольку государству необходимо создать условия для удовлетворения потребностей общества, следует изучить эти потребности и дать определение смыслу существования государства для современного общества.

Поскольку общество состоит из индивидов, то потребности общества можно представить как потребности совокупности этих индивидов. Согласно теории А. Маслоу, существуют следующие человеческие потребности [38]:

- биологические (физиологические) потребности - обусловлены необходимостью в поддержании жизнедеятельности. для нормального обмена веществ человеку нужна пища, пригодные для жизни условия и возможность отдыха и сна. эти потребности называются витальными, так как их удовлетворение существенно необходимо для жизни.

- реализация физиолого-психологической потребности в безопасности и уверенности в будущем позволяет в длительном промежутке времени сохранять гомеостаз.

- потребность в общении, любви и поддержке со стороны окружающих является психолого-социальной потребностью, реализация которой позволяет людям действовать в группах (см. аффилиация).

- потребность в признании и самоутверждении является социальной потребностью, реализация которой позволяет определить своё место в обществе.

- потребность в самовыражении является творческой, созидательной потребностью, благодаря её реализации люди создают предметы искусства.

Выделив из них те, которые имеют какое-либо отношение к экономической деятельности, можно дать определение государственной цели.

Цель государства - обеспечить условия для комфортной безопасной коллективной жизни текущего и будущих поколений граждан.

Поэтому перед взаимодействием государства и бизнеса государство ставит следующие цели:

- устойчивое развитие экономики;
- охрана окружающей среды;
- обеспечение населения социальными гарантиями;
- охрана государственных границ и поддержание внутреннего порядка.

Следующий шаг исследования заключается в определении целей создания и функционирования бизнеса.

Здесь стоит понимать, что в создании и функционировании бизнеса цели есть как у предпринимателей, так и у общества. Предпринимательская деятельность привлекает людей получением прибыли[42]. Прибыль является естественным экономическим интересом любого здравомыслящего предпринимателя и является наградой общества за ведение общественно полезной деятельности. Именно результаты этой деятельности и представляют собой реализацию основной задачи бизнеса для общества – создание экономических благ, требуемых для удовлетворения потребностей индивидов в составе общества.

Общество влияет на функционирование бизнеса, но управлением последнего занимается именно предприниматель. Поэтому именно его интересы будут являться основными при определении целей бизнеса.

Таким образом, целью ведения предпринимательской деятельности является получение максимального финансового и экономического эффекта от реализации какого-либо незапрещенного законом вида деятельности.

Определим цели взаимодействия бизнеса с государством, поставленные бизнесом:

- не снижающиеся объемы спроса;
- наличие финансовых, трудовых, природных и иного вида ресурсов;
- защищенность собственности.

На основании сделанных выводов, можно вывести общие для государства и бизнеса цели, объединяющие в себе выгодные моменты для каждого субъекта этих экономических отношений:

- обеспечение населения социальными гарантиями путём предоставления ему экономических благ, полученных в результате проведения госзакупок, приводящих к стимуляции спроса на рынке товаров и услуг;
- поддержание внутреннего порядка в стране путём защиты права собственности на средства производства и результаты труда;

- охрана окружающей среды при использовании природных ресурсов в производстве;

- обеспечение устойчивого развития экономики путем предоставления государством необходимых для её развития ресурсов бизнесу.

Для реализации выше поставленных целей необходимо описать задачи взаимодействия государства и бизнеса:

- направление государством части поступивших в бюджет финансовых ресурсов на проведение госзакупок;

- контроль со стороны государства над реализацией правоохранительных норм, направленных на такие сферы как защита окружающей среды, предоставление природных ресурсов для ведения бизнеса, трудовое законодательство и др.

- разработка государством механизмов кредитования, финансового стимулирования развития бизнеса или иного вида финансового участия в производстве экономических благ в нужных направлениях.

В рамках данного исследования описываются только методы решения первой из поставленных задач.

1.3. Обзор научных трудов о взаимодействии государства и бизнеса в экономической сфере

Взаимодействию государственных структур и бизнеса посвящено множество статей, раскрывающих эту тему с разных сторон и затрагивающих различные тонкости и особенности предмета изучения.

Большое количество статей посвящено государственным закупкам. Акулич Е.И. в статье «Экономические предпосылки финансового обеспечения государственных нужд» резюмирует, что необходимость формирования контрактной системы взаимодействия государства и бизнеса в области государственных закупок обусловлена желанием повысить эффективность и результативность расходов бюджета на оплату государственных контрактов

[4]. Особую значимость для исследователя представили сущность государственных нужд, их место и роль в системе экономических отношений.

Анализ взаимосвязей государственных нужд, с закупками и контрактами, уточнение определений рассматриваемых понятий, приведение функций государственных закупок, основными из которых являются обеспечение общественных потребностей и регулятивная функция, а также раскрытие особенностей каждой из них позволили сделать вывод о невозможности эффективного финансового обеспечения государственных нужд без определения общественных потребностей. Именно осмысление нужд государства и общества позволит повысить эффективность и результативность использования бюджетных средств при оплате государственных контрактов, а также осуществить необходимое реформирование действующего законодательства.

Исследования Калмыкова Ю.П. эффективности государственных закупок привели к формированию выводов о путях повышения её эффективности [32]. Отказ от функциональной, ведомственной классификации расходов бюджета в пользу программно-целевой методологии их формирования позволит реализовать основную задачу бюджетного планирования – увязать бюджетные расходы с достижением конечных конкретных результатов [33]. Внедрение в практику использования общественных финансов принципов бюджетирования ставит перед бюджетополучателями задачу использования для реализации долгосрочных целевых программ широкого комплекса экономических рычагов и инструментов и, прежде всего, государственного заказа.

По мнению исследователя, изучение роли и места госзаказа в развитых странах показывает, что он стал мощным рычагом для обновления производства и внедрения инноваций. Это достигается путем включения его в долгосрочные программы развития отраслей экономики и социальной сферы. При формировании госзаказа государственные структуры (министерства, ведомства, агентства) устанавливают особые технические требования к

закупаемой продукции, которые отвечали бы передовым инновационно-технологическим и научным достижениям. В свою очередь, национальные компании, исполняя жесткие требования государства к техническим параметрам товаров, услуг и работ, вынуждены искать и находить наиболее эффективные научно-технические и производственные решения, что в конечном счете позволяет добиться более высокого уровня конкурентоспособности своей продукции на рынке.

Стимулирующая и инновационная роль госзаказа, согласно исследованию Калмыкова, проявляется и в том, что государство, выступая в роли заказчика научно-технической продукции, оказывается и «первым покупателем» новых образцов изделий. В этом случае государство разделяет риски и выгоды новых технологических проектов совместно с их исполнителями. Участвуя не только в начальной стадии создания перспективных разработок, но и на этапах их опытного освоения, государство получает право, в случае успеха, на их массовое тиражирование

Практика западных стран свидетельствует о том, что стоимость приобретаемых государством инновационных разработок в сфере здравоохранения, энергетики, приборостроения и других перспективных отраслях экономики составляет ежегодно от 5 до 15% объема госзакупок. В сегодняшней переходный период, когда ещё в отечественной экономике не отлажено должное взаимодействие власти и бизнеса, включение госзаказа в долгосрочные целевые программы и продвижение его на рынок следует оформлять в каждом отдельном случае нормативными актами правительства РФ и размещать госзаказ преимущественно путем аукционов в открытой и закрытой формах. Такой порядок позволит более качественно подойти к разработке ДЦП, обеспечить за счет конкурентной борьбы поставщиков товаров (работ, услуг), в том числе иностранных, экономию бюджетных средств и повысить ответственность государственных структур (министерств и ведомств) за достижение конечных финансовых результатов.

Что касается проблемы обеспечения надлежащего исполнения поставщиками условий контрактов (по качеству, срокам поставки и т.д.), то оба варианта реформирования системы госзаказа предлагают ее решить вне судебной системы. Концепции ФАС России предусматривает административную процедуру расторжения контрактов на основании решений специальных межведомственных комиссий, а концепция Министерства экономического развития России – издание законодательного акта о предоставлении заказчикам права одностороннего досудебного расторжения контрактов с обязательным обоснованием вынесения таких решений.

По мнению автора, использование внесудебных процедур для расторжения контрактов приведет к снижению качества принимаемых решений по хозяйственным спорам, ещё большему удлинению сроков их рассмотрения и неоправданным конфликтным ситуациям между заказчиками и субъектами хозяйственной деятельности по поставкам товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд. Кроме того, это потребует времени и затрат на формирование новых контрольных органов и создание регламентов их деятельности .

Для ускорения процедур по делам о неисполнении или не надлежащем исполнении поставщиками обязательств по контрактам Калмыков предлагает создать в системе арбитражных судов специализированные составы судей для рассмотрения споров, связанных с расходованием бюджетных средств. Важно также, чтобы такие дела судьи рассматривали единолично и в сокращенные сроки, что обеспечит экономию затрат и времени на судопроизводство. Следовало бы также в главе АПК РФ по рассмотрению дел, возникающих из административных и иных публичных правоотношений, предусмотреть отдельный вид судопроизводства по вопросам целевого и эффективного использования государственных средств.

Стоит отметить, что важную роль в регламентировании государственных закупок играет федеральное законодательство. Существуют

три Федеральных закона (44-ФЗ, 94-ФЗ и 223-ФЗ), достаточно подробно описывающих способы и механизмы проведения государственных закупок в Российской Федерации.

Журнал «Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях» в 2010 году опубликовал статью «Федеральный закон № 94-ФЗ: возможные направления совершенствования», в которой отметил крайне жесткую законодательную регламентацию всех этапов проведения закупок и максимально упрощенные правила и процедуры закупок, раскрывая негативную сторону вопроса.

В статье описано, что существует целый ряд видов закупок, которые по тем или иным причинам не укладываются в «прокрустово ложе» закона № 94-ФЗ. Поэтому основной задачей реформы должен стать не коренной слом сложившейся после принятия закона № 94-ФЗ системы регулирования государственных и муниципальных закупок, а ее усложнение и специализация, адаптация процедур и правил проведения закупок к специфике конкретных рынков, поставщиков, предметов закупок и областей их применения. Однако решение этой задачи неизбежно сталкивается с рядом проблем, без решения которых такая реформа не имеет смысла.

Необходимо четко определить критерии для законодательного разграничения специальных областей закупок, для которых необходимо предусмотреть более гибкие правила и процедуры. Очевидно, что определить эти критерии возможно только опираясь на детальный и углубленный анализ существующей закупочной практики.

По мнению редакторов журнала, важно сохранить антикоррупционный потенциал закона № 94-ФЗ. В условиях принципиальной немотивированности российских чиновников к эффективному использованию бюджетных ресурсов и относительной слабости и негибкости системы контроля за размещением государственного заказа специализация и усложнение законодательного регулирования госзакупок не должны привести к появлению в

законодательстве требований и критериев, допускающих произвольное толкование со стороны заказчика и поставщика.

Необходимо учитывать ограниченные возможности существующей системы контроля для адаптации к усложнившимся правилам игры. В связи с этим не исключено, что на первых порах целесообразно использовать разрешительный порядок применения более гибких процедур и правил закупки для ограниченного круга государственных заказчиков или ограниченного круга видов закупок.

Игнатущенко Е.И. в статье «Конкурсные торги как необходимый механизм поддержки интеграционных процессов в науке между Россией и странами Европейского союза» раскрывает совершенно иную задачу данных механизмов, стоящую перед российской экономикой и политической сферой. [28]

Автор поясняет, что в последнее время во многих странах мира конкурсные торги стали одним из самых распространенных и эффективных механизмов поддержки по выполнению работ (в том числе и НИОКР) и оказанию услуг. Наряду с этим, усиление тенденций глобализации мировой экономики, с одной стороны, открывает для зарубежных поставщиков новые возможности доступа к национальным рынкам государственных закупок, с другой — способствует становлению международного законодательства в этой области, придавая тем самым также дополнительный импульс научно-технической интеграции России и Европейского союза.

Автор делает выводы, что введение ФКС позволит повысить эффективность совместных научных исследований, при этом, конкурсы на НИР и НИОКР, в целях достижения технологического лидерства, желательно сосредоточить на ограниченном числе направлений, по которым Россия на данный момент имеет несравненные конкурентные преимущества. Помимо этого, в целях отбора более качественных проектов и развития эффективной экономической и научно-технической интеграции России и ЕС членам комиссии при рассмотрении заявок необходимо усилить контроль при

определении предмета и объема общей исследовательской программы российских и зарубежных исполнителей, сроков их выполнения, условий взаимодействия и соотношения планируемых к выполнению работ обоих партнеров. Кроме того, в связи с ближайшей перспективой присоединения к соглашению по госзакупкам ВТО, России предстоит задача повышения конкурентоспособности отечественных секторов экономики и эффективности конкурсных торгов на национальном рынке в рамках будущей ФКС.

В статье «Основные организационно-правовые аспекты проведения государственных закупок в сфере строительных работ в России за рубежом» Старкова Н.О. и Мирзоян А.Р. описали проведенную оценку современного состояния отечественной строительной отрасли и особенностей системы заказов на осуществление строительных работ за счет бюджетных средств в РФ [56]. Также было проведено исследование организационно-правовых аспектов осуществления государственных закупок в мировой практике. охарактеризованы основные зарубежные и российские законодательные акты, регламентирующие правила и описывающие конкурсный механизм государственных закупок, оценены их достоинства и недостатки.

Авторы сделали следующие выводы. Конкурентный механизм размещения заказов на приобретение товаров, услуг, работ для государственных нужд на современном этапе в большей степени соответствует рыночным принципам регулирования экономики и играет важную роль в хозяйственном развитии многих развитых стран. Хотя состояние самой системы госзакупок существенно зависит от уровня развития национальной экономики, формы государственного устройства и особенностей бюджетной политики, которая оказывает значимое влияние на их физические и стоимостные объемы. Западная практика демонстрирует, что форма государственного устройства влияет и на степень централизации национальной системы госзакупок и уровень ее совершенства, что в свою очередь сказывается на соотношении стоимостных объемов продукции,

закупаемой предприятиями и организациями различных уровней власти, и на их товарную структуру.

Как пишут авторы в своём исследовании, в современных условиях функционирования российской строительной отрасли запрос предложений является наиболее объективным способом определения претендентов на выполнение строительных работ, финансируемых за счет бюджетных средств. В условиях четкого соблюдения регламента конкурса организация-заказчик получает возможность широкого и беспристрастного выбора подрядчика, наиболее удовлетворяющего критериям проекта. Для строительной компании запрос предложений предоставляет возможность участия в крупных строительных проектах и может быть способом определения и анализа сильных и слабых сторон ее деятельности, в том числе и определения уровня конкурентоспособности строительных услуг организации.

Любая экономическая деятельность имеет свои риски, которые для успешного функционирования любого экономического субъекта необходимо учитывать. В статье «Экономические риски системы государственных и муниципальных закупок» Белокрылова О.С. и Гуцелюк Е.Ф. на основе реализации комплексного подхода провели аудит экономических рисков, возникающих на всех этапах закупок для государственных и муниципальных нужд как со стороны заказчиков, так и со стороны участников торгов [8]. Авторы выделили этапы закупок в рамках единой контрактной системы, которые характеризуются наиболее высокими экономическими рисками: планирование, определение поставщика, заключение и исполнение контракта. Также предложен ряд мер по локализации экономических рисков, в частности внедрение комплекс-программ, институционализирующих соблюдение организацией антикоррупционного законодательства; повышение квалификации специалистов по госзакупкам и усиление контроля через централизацию закупок.

Помимо государственных закупок существуют многие другие формы взаимодействия государственных структур и бизнеса. Ещё одной из них

является создание предприятий на основе государственно-частного партнерства. В статье «Сущность и формы взаимодействия частного бизнеса и государства» Демин М.А. раскрыл его суть такого взаимодействия с точки зрения его жизнеспособности как инструмента решения социально-экономических задач, в исследовании показывается значимость использования этого инструмента в современных условиях [21].

Аналогичный вопрос рассмотрели Горчакова Е.В. и Тюкавкин Н.М. в статье «Формирование государственно-частного партнерства в промышленности России». В этой работе обосновано положение, что на современном этапе промышленный комплекс требует модернизации, для осуществления которой авторами разработана программа и представлен «паспорт программы модернизации промышленного комплекса России» [15]. Кроме этого, определены принципы организации модернизационного процесса.

В рамках организации ГЧП, по мнению авторов, государство должно не только брать на себя определенную возможность риска и инвестирования определенных средств во вновь разрабатываемые проекты, но и формировать экономические условия, которые должны определять развитие всего промышленного производства, формировать промышленную политику, посредством которой можно будет устранять имеющиеся недостатки, препятствующие инновационному развитию промышленности, а также создавать новые стимулы для реализации своей инновационной деятельности промышленным предприятиям.

Таким образом, можно сделать вывод, что теме взаимодействия государства и бизнеса уделяется достаточно много внимания в научном мире. Работы существуют в самых разных секторах взаимодействия, однако постоянно появляются новые, поскольку все вопросы в рамках этого взаимодействия ещё не изучены и проблемы до сих пор остаются актуальными.

ГЛАВА 2. ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.

2.1. Мировая практика оценки эффективности проведения государственных закупок

Для решения какой-либо задачи важно знать, как эту задачу решали раньше и как её решают другие люди. Поэтому изучение мирового опыта оценки эффективности взаимодействия является важным моментом в рамках данной работы. Поскольку тема взаимодействия государства и бизнеса весьма обширна и в рамках магистерской диссертации пре способы взаимодействия проанализировать не представляется возможным, было решено рассмотреть лишь один из способов – проведение государственных закупок товаров, работ и услуг.

В рамках данного раздела будет рассмотрен опыт организации закупок в разных странах, а также принципы и методы оценки эффективности проведения таких закупок. Чтобы добавить в работу разнообразия рассматриваемых подходов к оценке, будет рассмотрен опыт Австралии, Канады, Франции, Аргентины и Польши. Эти страны находятся в разных частях света, входят в разные экономические и политические объединения (или не входят ни в один из них), имеют разные традиции проведения государственных закупок, различны по степени развития.

Эффективность любой сделки по государственным закупкам в Австралии измеряется исходя из принципа «цены денег» (value for money). Не существует точной формулы, которая позволила бы это определить, скорее это широкая концепция, используемая для определения того, было ли действительно выполнено условие об эффективном использовании средств в тех случаях, когда закупочная деятельность организации подвергается проверке в ответ на жалобу и других ситуациях.

Концепция эффективного расходования средств определяется как требование к должностным лицам закупочного органа удостоверять самих себя на каждой стадии процесса закупок в том, что они смогут добиться, в настоящее время добиваются или уже добились наилучшего возможного результата, принимая во внимание все соответствующие издержки и выгоды на основе жизненного цикла товара, а не только наименьшую цену. Данная концепция заслуживает подробного рассмотрения в данном отчете, поскольку так или иначе в нее включаются все указанные выше цели политики.

На основе сравнения окончательной стоимости и рекомендованной невозможно определить, были или не были выполнены условия по эффективному расходованию средств. Факторами, влияющими на это, являются:

- избранный метод закупок;
- зрелость привлекаемого рынка;
- качество исполнения закупки закупочной организацией;
- рынок и выигравший поставщик и финансовые предположения,

включая ликвидационную стоимость товаров или работ после завершения проекта по данному контракту.

В процессе отбора технических спецификаций должны тщательно оцениваться функциональные возможности требуемого продукта. Необходимо правильно определять компетенцию и возможности потенциальных поставщиков.

Перед присуждением контракта, оферты должны быть проанализированы, и в них должны быть внесены улучшения, которые позволят достичь наилучшего возможного результата [19]. Необходимо принять во внимание размер таможенных пошлин и других платежей. Окончательная оценка должна быть произведена на основе цены товара, выгруженного на берег, с включением суммы таможенных пошлин, принимая во внимание расходы по продаже и уничтожению после окончания срока

эксплуатации. В течение всего процесса следует избегать задержек и проволочек.

С тех пор как ответственность и полномочия по закупкам были делегированы главам государственных министерств и организаций, осуществляющим закупки, Австралия не имеет соответствующей консолидированной статистики по закупкам в рамках всей страны. В результате каждое министерство занимается разработкой своего собственного стандарта по набору персонала и успеваемости в целях оценки компетенции в области закупок и удостоверения в адекватной подготовке персонала для выполнения всех необходимых функций.

Помимо всего этого, Правительство Нового Южного Уэльса, в своем документе «Искусство покупок в целях реализации Правительственной стратегии» разработало метод, который позволит закупочным организациям воспользоваться техническим приемом измерения по крайней мере на микроуровне своих сильных и слабых сторон в сфере закупок. Инструмент называется «Инструмент по оценке возможностей закупок».

Правительство Западной Австралии разработало ряд Стандартов компетенции в области Закупок и программу-тренинг по закупкам под названием «Комплекс учебно-подготовительных занятий в сфере общественных услуг» с тем, чтобы помочь должностным лицам закупочного органа улучшить свои навыки, что перемещает данную проблему на уровень каждого отдельного специалиста по закупкам.

Концепция «ценности денег» (value for money) используется в качестве средства измерения эффективности закупок и в Канаде. Она определяется как комбинация цены, технической выгоды и качества, что определяется закупочным органом до запроса предложений и устанавливается в критериях оценки запрошенных предложений, и которая формирует основу оценки и переговоров между покупателями и продавцами для достижения приемлемого базиса покупки и продажи. С учетом последнего процесс фокусируется на данном определении, однако, действительно ли закупочный орган достиг

оптимальной стоимости, обычно оценивается исключительно посредством пост-аудита, который проверяет соответствие политике, процедурам и критериям, установленным в тендерных документах, а не размер действительной цены, уровень качества и своевременность исполнения контракта или достигнутые результаты. Концепция оптимальной стоимости является также центральной по отношению к политике закупок в Британской Колумбии, несмотря на то, что там также используется свой термин - «ценность денег» [35].

Еще одним показательным средством измерения эффективности закупок, на которое ссылается Руководство по политике контрактов, является «уровень конкурентности торгов», проводимых каждым ведомством или государственным агентством. Этот уровень определяется на основе ежегодных отчетов, которые все министерства и организации обязаны представлять в Секретариат Казначейской палаты. В Докладе о закупочной деятельности за 2001 г. указано, что 81.5% всех заключенных за год контрактов, включая поправки и дополнения, использовали конкурентные процедуры.

Комиссия ЕС пока еще не разработала метода определения эффективности закупок в странах-участницах. Также до сих пор не определены основные цели государственных закупок, что отличает ее от Австралии и Канады, где понятия «ценности денег» (value for money) и «оптимальной стоимости» (best value) стали хорошо структурированными концепциями. Одной из целей закупок в ЕС является нахождение «наиболее выгодного экономического предложения» (theeconomicallymostadvantageousoffer), однако практически ничего не было сделано для того, чтобы все конечные пользователи осознали, что это конкретно означает, и как это можно оценить. Для того, чтобы исправить данное положение дел, в ЕС начался процесс создания набора показателей, которые помогают измерить степень достигнутой прозрачности и конкуренции и оценить тенденции рынка, что в долгосрочной перспективе

может превратиться в хорошую систему мониторинга. О начале развития системы было впервые объявлено в марте 2000 г. после начала круга консультаций и переговоров с государствами-участниками Европейского Союза. Для «пилотного» проекта было отобрано девять индикаторов. В их состав вошли такие показатели, как:

- годовые оценки совокупных государственных закупок;
- размеры закупок, осуществленных в соответствии с Директивами;
- размеры закупок, публикации о которых были сделаны в ОЈЕС;
- количество организаций, публикующих извещения;
- количество опубликованных извещений;
- количество и стоимость заключенных контрактов;
- количество контрактов, заключенных с фирмами из стран, не участвующих в ЕС;
- качество опубликованных извещений;
- сравнение цен, уплаченных за похожие товары и услуги организациями государственного сектора в рамках всего Сообщества.

Основная задача национальной системы закупок – обеспечить эффективную работу Национальной администрации и достичь наилучшего результата исходя из интересов общества. Для достижения этих целей приняты три конкретные меры.

Во-первых, введение такого метода закупок, как объединенные закупки, при котором несколько государственных заказчиков могут объединять закупки для достижения эффекта экономии масштаба.

Второе нововведение – использование контрольных цен. В этом случае, исходя из того, что контрольный орган по закупкам SIGEN способен правильно и оперативно устанавливать контрольные цены (т.е. определить, насколько низкими они могут быть для конкретной закупки), целью является не допустить слишком высоких цен. Этот вариант представляет собой механизм контроля, который должен заработать, если конкурентная

процедура отбора окажется недостаточной. Третья мера, электронные закупки, описывается отдельно ниже.

К сожалению, вопрос о влиянии принятых мер на рост эффективности изучался мало и, в целом, не проводилось открытой оценки качества управления закупками, с тем чтобы можно было в полной мере оценить, какой эффект дает эффективное управление закупочным процессом. Однако, по оценке экспертов, экономия от использования контрольных цен составляет примерно 5,7 млн. долларов США, или 6,5% сметной суммы.

Оценка электронных механизмов закупок с точки зрения увеличения эффективности – дело будущего, когда эти системы будут полностью введены в эксплуатацию и их использование станет массовым.

В Польше принцип эффективного расходования бюджетных средств при осуществлении бюджетных закупок является основополагающим принципом функционирования системы бюджетных закупок [23]. Одной из первичных функций Бюро по бюджетным закупкам, сформулированной на его официальном сайте, является обеспечение реализации данного принципа.

Бюро по бюджетным закупкам ежегодно публикует на сайте отчет о функционировании системы бюджетных закупок, в котором при помощи целого ряда показателей оценивает эффективность бюджетных закупок, осуществляемых заказчиками, а также эффективность функционирования системы бюджетных закупок в целом.

Приведенный ниже анализ эффективности бюджетных закупок, проведенный Бюро за 1999 год, дает яркий пример того, каким образом оценивается эффективность бюджетных закупок в Польше и какие при этом применяются показатели.

Экономический эффект, достигнутый при применении предписанных законом процедур осуществления закупок, можно рассчитать сравнением цен предложенных победителями при проведении открытых конкурсов на закупки стоимостью более 30 000 евро.

Для того, чтобы получить контракт, претендент должен представить самую меньшую цену, или цену не намного превышающую наименьшую. Если все претенденты выполнили условия заказчика относительно своего юридического статуса и способности исполнить контракт, выбор предложения с наименьшей ценой будет эффективным с точки зрения экономичности расходования бюджетных средств.

Изучая западный опыт оценки эффективности государственных закупок, можно выделить следующие показатели:

- средняя стоимость контрактов, заключенных при использовании различных методов закупок. Данный показатель позволяет отслеживать динамику изменений в используемых процедурах закупок из года в год.

- процент случаев, когда величина разницы между наименьшей и наибольшей ценой конкурсных предложений составляла более 30%. Данный показатель говорит о разбросе цен на закупаемые товары, работы и услуги и позволяет напрямую оценить экономическую эффективность закупок. Данный показатель рассчитывается также отдельно по каждому предмету закупки (товары, работы, услуги), что позволяет провести анализ и определить по каким предметам закупки выгоднее применять конкурсные процедуры, которые позволяют значительно выиграть в цене, а по каким разброс цен настолько невелик, что применение конкурсных процедур лишь удорожает закупку.

- распределение закупок по предмету (работы, услуги, товары) и по процедуре закупок (%). Данный показатель позволяет проанализировать как долю того или иного предмета закупок в общей массе закупок, что является предпосылкой спектрального анализа закупок, так и оценить насколько широко используется тот или иной метод закупок. По величине использования конкурсных процедур можно судить об открытости системы бюджетных закупок.

- доля закупок, осуществленных по критерию наименьшей цены. Данный показатель позволяет оценить насколько экономически эффективно

проводятся закупки (Закон определяет наиболее выгодное с экономической точки зрения предложение как наилучшее сочетание стоимости и других критериев, таких как технические показатели, качество и сроки поставок), высокая доля закупок, в которых основным критерием была наименьшая цена, говорит скорее о недостатках, чем о достоинствах системы.

- соотношение планируемых и фактических расходов на закупки (планируемая стоимость закупки и фактическая стоимость контракта). Данный показатель позволяет оценить, с одной стороны, эффективность тех или иных методов закупок, с другой стороны, эффективность планирования расходов на закупки в зависимости от метода и предмета закупки.

На основе изученного мирового опыта можно сделать вывод, что общество через государство решает вопросы взаимодействия, уделяя особое внимание исключительно интересам государства. Критерии оценки составлены таким образом, что чем больше выгоды от взаимодействия получает государство, тем лучше для общества в целом. Однако в рамках предыдущей главы был сделан вывод о том, что для длительного успешного взаимодействия, а также долгосрочного экономического развития необходимо учитывать интересы всех сторон взаимодействия.

2.2. Анализ существующих методик оценки эффективности государственных закупок

Оценка эффективности проведения государственных закупок – достаточно актуальная тема, в следствие чего последнее время ей часто уделяется внимание в научных трудах отечественных и зарубежных авторов. В некоторых из них предложены комплексные показатели оценки государственных закупок, некоторые авторы, напротив, не готовы расставить удельные веса каждому из оцениваемых критериев и дают лишь несколько не сведенных в одну модель различных показателей.

В. В. Кухарев в своей статье «Размещение государственного заказа и оценка его эффективности» предложил следующую экспертную таблицу, которая дает оценку эффективности деятельности государственных органов в процессе закупок, а также некоторые рекомендации по повышению эффективности [43].

Итоги каждой конкретной закупки оцениваются на предмет эффективности расходования бюджетных средств путем определения экономии. Экономия определяется в процентах от начальной цены контракта.

При этом, полученной экономии дается оценка и приводятся конкретные рекомендации по увеличению экономии в ходе закупок.

Показатель эффективности (Е) рассчитывается как:

$$E = \frac{C_{\text{нач}} - C_{\text{кон}}}{C_{\text{нач}}} * 100\%, \quad (1)$$

где: $C_{\text{нач}}$ – начальная цена контракта

$C_{\text{кон}}$ – цена, по которой заключается контракт

Оценки эффективности и необходимые действия, соответствующие каждому значению показателя Е представлены в таблице(2.1).

Таблица 2.1

Оценка эффективности и необходимые действия, соответствующие каждому значению показателя Е

Значение показателя эффективности	Оценка эффективности деятельности	Необходимые действия
Е=0 (единственный участник, нет участников, закупка вне конкурсных процедур)	Неэффективна	Изучение рынка Привлечение поставщиков
Е<5%	Низкая эффективность	Изучение рынка Привлечение поставщиков

		Возможно, очень точно определена начальная цена контракта
5%<E<12%	Нормативная эффективность	Не нуждается в особых действиях
12%<E<20%	Высокая эффективность	Особое внимание к исполнению контракта поставщиком
E>20%	Необоснованная эффективность	Проверка обоснованности начальной цены Особое внимание к исполнению контракта победителем

Таким образом, все неконкурентные закупки (закупка из единственного источника, в том числе закупки до 100 тыс. рублей, закупки по итогам котировок и торгов с одним участником, закупки по согласованию с уполномоченным органом) признаются неэффективными. Не применяется для закупок, являющихся неконкурентными по определению (услуги монополистов).

Особое значение уделяется закупкам с необоснованной эффективностью, которая может быть результатом недобросовестных действий победителя либо существенного завышения начальной цены контракта.

Николаев И. считает, что на практике традиционная оценка закупок на предмет исключительно экономии бюджетных средств не отражает в полной мере степени эффективности закупок и может применяться только для оперативного анализа. При такой оценке из анализа выпадает ряд важнейших показателей, в частности - уровень конкурентности, соблюдение законодательства при размещении заказов, дисциплина планирования и исполнения контрактов. Кроме того, имеются изъяны при расчете экономии относительно начальной цены контракта, поскольку такой расчет не учитывает обоснованности определения начальной цены и реальных рыночных условий ценообразования. Поэтому вводится аналитическая оценка эффективности государственных закупок РФ, учитывающая вышеперечисленные факторы.

По итогам отчетного периода (квартал, полугодие, 9 месяцев, год) может быть рассчитан комплексный показатель эффективности закупок всех государственных заказчиков.

Для определения комплексного показателя применяются наиболее важные показатели, демонстрирующие главные составные части проведения закупок и дающие возможность формализовать подход к оценке эффективности несмотря на особенности тех или иных заказчиков и отраслей размещения заказа.

Показатели характеризуют все стадии процесса размещения заказа - планирование, размещение заказа, исполнение контракта и дают наиболее полное представление о состоянии размещения заказов.

При расчете, в частности, используются следующие показатели:

1. K_1 - экономия при размещении заказов. Наиболее важный показатель. Показывает, насколько эффективно с точки зрения экономии бюджетных средств проводятся закупки заказчиком. При этом важно, что для сравнения применяется не начальная цена контракта (которая может быть определена неверно), а средние сложившиеся за квартал по отрасли цены предложений участников (учитываются в относительных величинах - проценте снижения начальной цены).

$$K_1 = E/A * 10,$$

где: E_d - достигнутая экономия при размещении заказов за отчетный период;

E_{cp} - средняя экономия по конкретной отрасли размещения заказов по всем заказчикам за отчетный период.

Экономия определяется на основе сопоставления цены товара (работы, услуги) закупленного по результатам размещения заказа, со средней ценой товара (работы, услуги) предложенной поставщиками по формуле (2).

$$E = \frac{S(\Pi_c) - S(\Pi_k)}{S(\Pi_k)} \quad (2)$$

где: $S(\Pi_c)$ - сумма средних цен предложений поставщиков (в случае

конкурсов, котировок - средние цены, указанные в заявках, в случае аукционов – это цены предложений всех участников аукциона) в целом за период по заказчику (либо за период по заказчику по отрасли размещения).

В случае отсутствия предложений, кроме предложения, по которому заключен контракт, для расчета принимается начальная цена контракта.

$S (Ц_k)$ - сумма цен предложений, по которым заключен контракт в целом за период по заказчику (либо за период по заказчику по отрасли размещения).

Для определения достигнутого показателя экономической эффективности размещенных заказов за отчетный период применяется формула (3).

$$A = \frac{S (Ц_c) - S (Ц_k)}{S (Ц_k)} \quad (3)$$

где: $S (Ц_c)$ - сумма всех средних цен предложений поставщиков в отчетном периоде по всем заказчикам либо по всем заказчикам по конкретной отрасли;

$S (Ц_k)$ - сумма всех цен контрактов, заключенных по итогам размещения заказов, по которым определялась экономическая эффективность в отчетном периоде либо по всем заказчикам либо по всем заказчикам по конкретной отрасли.

2. K_2 - соблюдение законодательства при размещении заказов. Показатель учитывает наличие установленных нарушений размещения заказов у заказчика в течение каждого квартала. Важность показателя определяется тем, что отсутствие нарушений и возможных злоупотреблений - неотъемлемая и важнейшая часть построения эффективной системы государственных закупок.

При отсутствии в отчетном периоде нарушений у заказчика значение критерия будет определяться равным: $K_2=10$ баллов.

В случае установления нарушений при размещении заказов в отчетном периоде значение критерия определяется по формуле (4).

$$K_2 = 10 * \left(1 - \frac{K_H}{K_{pz}} \right) \quad (4)$$

где: K_H - количество нарушений в отчетном периоде;

$K_{pz} = 10$, при количестве размещенных заказов в отчетном периоде менее 10;

K_{pz} = фактическому количеству размещенных заказов в отчетном периоде, если оно больше или равно 10.

При получении результата = 0 или отрицательного результата (-) значению критерия присваивается - 0 баллов.

Учитываются нарушения, установленные по итогам проверок, рассмотрения жалоб участников размещения заказа.

3. K_3 - доля конкурентных закупок. Учитывается доля закупок в общем объеме, проведенная путем проведения торгов либо запросов котировок цен у оцениваемого заказчика в сравнении со средним показателем по всем заказчикам. Важность показателя определяется тем, что только конкурентные закупки позволяют обеспечить экономическую эффективность системы государственных закупок, сокращение доли закупок у единственного источника - одна из наиболее важных составляющих эффективности. Расчет производится по формуле (5).

$$K_3 = \left(\frac{P_{рассм}}{P_{ср}} \right) * 100 \quad (5)$$

где: $P_{рассм}$ - доля закупок, осуществленных путем проведения конкурсов, аукционов, запросов котировок цен у рассматриваемого заказчика;

$P_{ср}$ - доля закупок, осуществленных путем проведения конкурсов, аукционов, запросов котировок цен в среднем по всем государственным заказчикам.

При этом не учитываются закупки у субъектов естественных монополий и иные закупки, которые не могут быть осуществлены на конкурентной основе

4. K_4 - выполнение планов при размещении заказов. Система планирования - важнейший аспект размещения заказа, позволяющий

сбалансировать систему закупок. Показатель оценивает систему планирования каждого заказчика. Выявляется наличие отклонений в фактически проведенных закупках от плана - наличие незапланированных закупок, непроведение запланированных закупок, нарушение сроков проведения закупок.

Базовое значение $K_4=10$.

При наличии отклонений фактических размещений заказа от плановых, в частности:

- 1) наличие внеплановых размещений;
- 2) нарушение сроков размещений;
- 3) неразмещение запланированных заказов ($K_4=0$).

5. K_5 - дисциплина исполнения контрактов. По сути, размещение заказа не заканчивается на этапе заключения контракта. Для оценки эффективности размещения необходимо оценить

основную цель размещения заказа - получение тех благ, для которых оно и проводилось. Поэтому в систему показателей оценки вводится показатель оценки исполнения контрактов на предмет сроков исполнения, качества исполнения и иных.

Выявляются следующие нарушения:

- 1). Незаклучение контракта;
- 2). Нарушение сроков передачи контракта на подписание;
- 3). Нарушение сроков регистрации контракта;
- 4). Нарушение обязательств по контракту;
- 5). Нарушение сроков уведомления об исполнении (расторжении)

контракта.

Базовое значение $K_5=10$

При наличии нарушений дисциплины при заключении и исполнении контрактов по вине заказчика, $K_5 = 0$.

6. K_6 - обоснованность определения начальной цены контрактов. Показатель эффективности расходования средств необходимо

дополнить показателем обоснованности определения начальной цены контракта. Сложилась практика, когда начальная цена контракта определяется не на основе реальной рыночной конъюнктуры, а иными путями - произвольно, исходя из имеющихся лимитов бюджетных ассигнований, только из опыта предыдущих закупок и т.п. Показатель позволяет определить, насколько верно заказчик определяет начальные цены контрактов и оценивает, насколько велико отклонение начальной цены контракта от среднеотраслевой.

Рассчитывается отклонение определенной заказчиком начальной цены контракта от средней цены контракта, предложенной участниками размещения заказа.

В случае, если отклонение не превышает средней экономии по отрасли $K_6=10$.

В случае наличия указанного отклонения, применяются понижающие коэффициенты:

1. Отклонение до 5% - $K_6=10*0,9$.
2. Отклонение до 10% - $K_6=10*0,8$.
3. Отклонение до 15% - $K_6=10*0,7$.
4. Отклонение до 20% - $K_6=10*0,5$.
5. Отклонение свыше 20% - $K_6=0$.

В случае отсутствия сведений по данной отрасли, показатель не применяется, показателю K_1 присваивается вес 0,5.

Итоговый показатель комплексной оценки рассчитывается путем суммирования значений по каждому критерию с учетом их весовых коэффициентов:

$K = K_1 * X_1 + K_2 * X_2 + K_3 * X_3 + K_4 * X_4 + K_5 * X_5 + K_6 * X_6$, где X_n - весовые коэффициенты, $n=1,6$.

Весовые коэффициенты показателей определяются экспертным путем исходя из сравнительной значимости каждого показателя комплексной оценки.

Для оценки эффективности деятельности используется балльная шкала, описанная в таблице (2.2).

Таблица 2.2

Оценка эффективности деятельности государственного заказчика при проведении государственных закупок

Итоговый показатель комплексной оценки (П), в баллах	Оценка эффективности деятельности
$K \geq 8$	Эффективная
$6 \leq K < 8$	Умеренно эффективная
$5 \leq K < 6$	Неэффективная
$K < 5$	Неудовлетворительная

Таким образом, итоги оценки эффективности деятельности государственных закупок позволяют:

1. Сравнить итоговые показатели по каждому из заказчиков и ранжировать заказчиков по степени эффективности проведения закупок.
2. Выявить динамику итогового показателя по каждому конкретному заказчику и в целом по области.
3. Выявить «проблемные» места в деятельности каждого заказчика путем выявления, за счет каких показателей снижается эффективность закупок.
4. Оценить значение и динамику показателей, применяемых при расчете. Особое значение здесь имеет возможность определения среднеотраслевых и средних по области значений экономии как в сравнении с начальными ценами, так и в сравнении с усредненными предложениями участников размещения заказа.
5. Выявить подходы и дать рекомендации заказчикам по определению начальной цены контрактов.
6. Иметь полную информацию о проблемах планирования по каждому заказчику.
7. Повысить дисциплину исполнения контрактов заказчиками.
8. Анализировать имеющиеся нарушения законодательства при

размещении заказов.

Основное преимущество данной модели – комплексный подход к оценке финансовых и законодательных факторов эффективности проведения госзакупок.

Однако, модель имеет ряд недостатков. Согласно показателю, чем больше отклонение средней цены от цены, по которой произведена закупка, тем большая экономия достигнута на реализации конкурентного способа определения поставщика. В то же время, чем больше разница между начальной ценой конкурса и ценой победителя, тем хуже, поскольку начальная цена контракта определена необоснованно. На практике начальная цена контракта часто равна среднерыночной цене на закупаемый товар (работу, услугу), что делает эти два показателя обратными.

В модели существует показатель соблюдения законодательства при размещении заказов. Вводя такой показатель, автор вносит допущение, что все сделки, проведенные согласно законодательству, несомненно содержат экономическую выгоду для субъектов взаимодействия. Верно и обратное: сделка выгодна только в том случае, если она проведена согласно законодательству. На практике законодательство часто представляет собой некоторые рамки, работа внутри которых приводит к выгоде только для большинства случаев, а не для всех ситуаций. Можно усомниться в обоснованности введения такого критерия.

Показатель доли конкурентных закупок также не всегда отражает эффективность проведенной сделки. Чем более конкурентный способ определения поставщика выбирает заказчик, тем больше средств он тратит на реализацию этого способа. Конечно, часто это приводит к снижению цены контракта, однако для небольших сумм конкурентные процедуры экономически не целесообразны. Ввиду этого данный показатель также достаточно сомнителен.

Показатель выполнения планов при размещении заказа тоже имеет ряд особенностей. Он подразумевает, что сделан точный, экономически-

обоснованный, учитывающий все переменные факторы план закупок, предполагающий безвыходное получение максимальной полезности при его реализации. Однако в условиях бесконечного множества факторов, влияющих прямо или косвенно на эффективность закупок, предугадать их все невозможно, а значит, невозможно составить идеальный план закупок. Часто несоответствие первоначальному плану обуславливается изменениями этих факторов, а не неэффективностью проведения закупок.

Помимо всего названного, предложенный показатель не учитывает интересы бизнеса – одной из взаимодействующих сторон в проведении государственных закупок. Принимая всё это во внимание, логичен вывод о том, что показатель требует доработки или замены.

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА И АПРОБАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

3.1. Сравнительный анализ существующих моделей проведения государственных закупок и выявление критериев эффективности

Существует множество моделей организации проведения государственных закупок. Чтобы изучить эти модели, выявить их преимущества и недостатки, используем методы индукции и сравнения. Модели проведения такого рода взаимодействия между государством и бизнесом можно выстроить в некоторые классификации по различным признакам.

В рамках данной работы сравнительный анализ проводился внутри следующих классификаций:

1. Модели административного устройства систем управления закупками;
2. Модели законодательного регулирования проведения госзакупок;
3. Способы проведения государственных закупок.

Можно выделить несколько моделей административного устройства систем управления государственными закупками:

1. Наличие специального подразделения в каждой государственной организации, специализирующегося на государственных закупках. Этот отдел контролируется исполнительным директором данной организации, а последние, в свою очередь, отчитываются единому на национальном уровне Министерству или департаменту.
2. Государственные закупки проводятся несколькими учреждениями, каждое из которых специализируется на определенном виде закупках (например: товары, услуги и работы). Все эти учреждения контролирует единый орган.
3. Единый централизованный национальный отдел закупок. В этом

случае все операции по закупкам совершаются из центра.

Первая модель имеет ряд преимуществ по отношению к остальным. Если учреждение проводит самостоятельную политику, то оно как никакое другое лучше знает, что конкретно ему нужно купить: в каком объеме, с какими характеристиками и по какой цене. Ведь статистическая информация на месте наиболее точная, нежели в центре, а специалисты на местах имеют более ясное представление о происходящих в регионе реалиях и особенностях этого региона. Однако, в случае, если закупки проводятся в рамках какой-либо национальной программы и решение о закупках поступает в учреждение сверху, то это учреждение не всегда в полной мере осведомлено в том, что конкретно необходимо приобрести ввиду отсутствия опыта и квалифицированных кадров в некоторых областях. Но, стоит отметить, на практике доля таких закупок, как правило, небольшая [52].

Ещё одно несомненное преимущество такой модели – скорость проведения закупок. При реализации последних таким способом время не расходуется на такие операции, как передача информации в вышестоящие органы, проверка этой информации в вышестоящих органах на достоверность, утверждение плана закупок рядом вышестоящих руководителей и прочие. Закупка осуществляется непосредственно на месте без дополнительных посредников.

Особенность второй модели закупок заключается в разделении полномочий закупок и полномочий контроля этих закупок. Так, закупки могут осуществляться многими учреждениями разных уровней. Однако, каждое из этих учреждений специализируется на закупках лишь определенного рода. Существуют также отдельные учреждения на национальном уровне, которые проводят оптовые закупки для нескольких организаций нескольких регионов, тем самым экономят бюджетные средства. Проверяют эти учреждения несколько структур. Например, такие учреждения, как казначейство, могут проверять сделки выше пороговых сумм, некоторые министерства – сделки, проведенные в рамках какого-либо способа закупок. Это обеспечивает

сильный контроль и максимальную экономию средств непосредственно на закупленных товарах, работах и услугах.

Но есть и большой минус данной модели. Её реализация дорого обходится государству, поскольку надо содержать огромное количество закупающих и проверяющих структур. Система становится очень бюрократизированной.

Третья модель проведения закупок интересна тем, что все закупки проводятся в соответствии с правилами, обозначенными в центре специализированным органом [13]. Этот же орган производит контроль их соблюдения. При этом сам он не производит закупки, их проводят различные учреждения. Такая модель обеспечивает единство процедур и правил закупок для всей страны (или сообщества стран), что снижает издержки для продавцов и производителей, связанные с участием в государственных закупках. Также система позволяет экономить на масштабных закупках, поскольку часть из них проводится учреждениями из центра для нескольких регионов. Но последнее создает и минусы для системы, поскольку в связи с любой централизацией, как правило, возникают трудности с учетом конкретных потребностей на местах. Более того, это замедляет процедуру закупок.

Таким образом, мы можем сформировать таблицу (3.1) достоинств и недостатков вышеописанных трех моделей административного устройства систем управления бюджетными закупками.

Отсюда можем сделать вывод, что существуют следующие критерии, по которым можно оценить эффективность процедуры проведения государственных закупок:

1. Скорость проведения закупок;
2. Уровень контроля проведения закупок;
3. Наиболее точное следование потребностям при закупках;
4. Наиболее выгодная цена закупаемых товаров, работ и услуг;
5. Единство правил и процедур;
6. Минимальная стоимость проведения процедуры закупок.

Сравнительный анализ моделей административного устройства систем управления бюджетными закупками

Модель административного устройства систем управления бюджетными закупками	Достоинства	Недостатки
Совокупность независимых органов	Оперативность, точное следование потребностям	Дополнительные требования по организации системы контроля
Распределенные функции между несколькими центрами принятия решений	Улучшенная подотчетность, система взаимного контроля	Избыточная бюрократизация
Специализированный орган	Экономия на масштабе, единство процедур и правил	Трудности с учетом конкретных потребностей, длительность процедур закупок

Второй и не менее важной для данного исследования классификацией моделей закупок является классификация моделей законодательного регулирования государственных закупок. После анализа законодательных основ различных стран мира, были выделены следующие четыре модели:

1. Базовый национальный (федеральный) закон, регулирующий управление финансами и расходами «в пакете» с разъясняющими директивами на нескольких уровнях управления. Иными словами, основные понятия и принципы проведения государственных закупок устанавливаются в центре едиными для всей страны, а тонкости, подробности и моменты технического характера утверждаются на местах.

2. Финансовое законодательство, устанавливающее общие принципы. В этом случае имеется некоторый юридический документ, устанавливающий лишь общие правила проведения закупок, а различные нюансы остаются нерегламентированными.

3. Единый специализированный кодекс, регулирующий национальную сферу закупок. Такая модель подразумевает унифицированную законодательную базу для всей страны, в которой оговорены четкие правила и инструкции проведения закупок.

4. Наднациональные директивы и унифицированные в соответствии с ними национальные правовые акты. Единство основ проведения закупок закреплено документами международного уровня, а различные тонкости и особенности прописаны в юридических документах каждой страны для себя.

Первая модель имеет ряд преимуществ: Единство основ для всей страны позволяет участникам закупок проще адаптироваться под правила в разных регионах [46]. Кроме того, регламентирующие процесс закупок законодательные акты, принятые на местах, позволяют учитывать местные особенности, более четко следовать потребностям общества. Однако существуют и недостатки. Они связаны с тем, что разница в региональных законодательных актах усложняет сбор статистики по проведенным закупкам и затрудняет контроль за их проведением. Также участникам закупок придется так или иначе каждый раз подстраиваться по региональные особенности, что создает барьеры для межрегионального ведения бизнеса.

Согласно второй модели, регламентации требуют лишь общие принципы проведения торгов. Преимущества очевидны: такая модель дает свободу всем участникам, адаптация под нужды и потребности того или иного государственного или муниципального покупателя максимальна. При необходимости национальное законодательство может быть дополнено и уточнено на местном уровне.

Что же касается минусов такой модели, то они схожи с недостатками первой, однако могут быть характеризованы более высокой степенью проблематичности. Участникам ещё сложнее будет ориентироваться в разнородных правилах у каждого покупателя. Возможно даже возникновение методологических проблем проведения закупок. Но самой большой проблемой может стать то, что муниципальный или государственный заказчик будет придумывать правила под конкретного продавца, таким образом, упрощая выигрыш конкурсов «правильными» компаниями и укрепляя коррупционную составляющую в данном деле.

Третий вариант организации регулирования систем и процессов

бюджетных закупок можно назвать наиболее простым в организации и с точки зрения контроля. Правила осуществления бюджетных закупок ясны для всех поставщиков всех регионов, что способствует формированию единого национального рынка. Система проста также с точки зрения организации сбора статистической информации о проведенных закупках.

Платой за такую простоту является избыточная жесткость правил и невозможность их адаптации к местным условиям. Фактически, все правила проведения закупок устанавливаются из центра, и весь контроль за этим процессом также находится в ведении национальной столицы.

Последняя, четвертая модель, предполагает, что страна находится в некоторой экономической интеграции с другими странами. Это объединение ставит одной из своих целей единый рынок товаров и услуг. Последний невозможен без единых основ и правил ведения государственных закупок, ведь единые правила их проведения дают ясность поставщикам и снижают для них барьеры выхода на международные рынки в рамках интеграции и издержки, связанные с этим. Это является несомненным плюсом такой модели. Кроме того, появляется возможность экономии на масштабе в случае интернациональных закупок, повышается уровень конкуренции на рынке, что приводит к снижению издержек покупателя. Однако, каждая страна не может изменять эти правила и в значительной степени адаптировать их под особенности менталитета народа и национальные традиции. Могут возникнуть трудности с учетом конкретных потребностей и возрасти длительность процедур закупок.

Теперь следует систематизировать минусы и плюсы в таблицу (3.2) и выявить критерии оценки эффективности проведения государственных закупок.

Сравнительный анализ моделей организации регулирования систем и процессов бюджетных закупок

Модель организации регулирования систем и процессов бюджетных закупок	Достоинства	Недостатки
Базовый национальный (федеральный) закон, регулирующий управление финансами и расходами «в пакете» с разъясняющими директивами на нескольких уровнях управления	Возможности по доработке на региональном и местном уровне, точное следование потребностям бюджетов; ясность и понятность общих правил, определенных методическими документами	Дополнительные требования по организации системы контроля, статистики
Финансовое законодательство, устанавливающее общие принципы	Возможности по доработке на региональном и местном уровнях, точное следование потребностям бюджетов	Возможные методические проблемы
Единый специализированный кодекс, регулирующий национальную сферу закупок	Унификация процедур, ясность для поставщиков товаров и услуг правил осуществления бюджетных закупок по всей стране	Избыточная жесткость, ограничения на адаптацию системы закупок к местным условиям
Наднациональные директивы и унифицированные в соответствии с ними национальные правовые акты	Экономия на масштабе, единство процедур и правил на большой территории, снижение издержек для поставщиков товаров и услуг	Трудности с учетом конкретных потребностей, длительность процедур закупок, сложности с возможной адаптацией под местные нужды

Итак, выявлены следующие критерии:

1. Учет местных особенностей и традиций;
2. Ясность и понятность правил максимальному количеству поставщиков;
3. Простота контроля и сбора статистических данных;
4. Стоимость закупаемого продукта;
5. Длительность процедуры закупки.

Теперь рассмотрим способы проведения государственных закупок. Стоит отметить, что позиции в предыдущих сравнениях не могут существовать вместе, в то время, как несколько способов в данной классификации могут иметь место одновременно в одной стране. Между

странами имеются некоторые различия в применении каждого из них, но в целом, принципы взаимодействия государства и бизнеса в них идентичны. Рассмотрим следующие способы проведения государственных закупок:

1. Открытый конкурс. Проводится путем анализа заявок специальной конкурсной комиссией, а победитель определяется по сумме критериев, установленных данной комиссией.

2. Закрытый конкурс. Проводится идентично открытому конкурсу, однако к участию допускается только ограниченное число игроков, которые определяются конкурсной комиссией.

3. Запрос котировок. Единственный критерий выбора поставщика – минимальная цена предложения, при этом участники не знают, по какой цене готовы работать их конкуренты.

4. Переговоры с поставщиками. Такой метод используется в ограниченном числе стран и применяется лишь в исключительных случаях, когда принятие решения о закупке и отдельных характеристиках закупаемых товаров возможно только после консультаций с представителем поставщика, поскольку выбор столь специфичного товара (работы, услуги) требует привлечения специалистов.

5. Прямые закупки. Данный способ применяется также не во всех странах, как правило, при закупках на малые суммы. Характеризуется простотой принятия решения о выборе поставщика.

Первый способ из выше представленных – самый конкурентный, поскольку к участию допускаются все желающие. Однако, требуется соответствие определенным требованиям. Они выдвигаются для того, чтобы обезопасить сделку со стороны государства от недобросовестных поставщиков. Такой способ позволяет приобрести товары по самым низким на рынке ценам, поскольку в конкурсе часто участвует множество компаний [19].

Минусом такого метода ведения закупок является его продолжительность. На сбор заявок, их рассмотрение, принятие решения и заключение контракта тратится много времени. Кроме того, другие компании,

проигравшие в конкурсе, оставляют за собой право оспорить сделку с победителем, и это ещё более затягивает процесс. Помимо всего прочего, такой способ ведения закупок дорого обходится бюджету. Требуются содержание конкурсной комиссии, а также несение расходов на корреспонденцию, информирование и юридическую поддержку. Данный способ ведения закупок выгоден тогда, когда сумма сделки достаточно велика и расходы на её проведение в сравнении с её суммой незначительны.

Ещё одним недостатком схемы является невысокая защищенность от недобросовестных поставщиков. Часто сложно подобрать такие критерии, которые бы исключили участие в конкурсе ненадежных компаний. В погоне за победой компании снижают цену, что может прямым или косвенным образом сказаться на качестве продаваемых товаров, работ или услуг.

Закрытый конкурс гораздо меньше подвержен влиянию последнего фактора. Список компаний, допущенных к участию, может состоять только из проверенных ранее поставщиков, вероятность срыва сделки с которыми невелика. Однако, такой способ не обеспечит наименьшую цену. Чем меньше участников в конкурсе, тем менее они заинтересованы в снижении цены сделки, поскольку для победы это может и не потребоваться. Небольшое количество поставщиков может сделать рынок монополистической конкуренции олигополистическим, а последний имеет тенденцию к сговору.

Ещё одним недостатком такой модели является развитие коррупционной составляющей. Ответственные за принятие решения о допуске к конкурсу лица могут иметь некоторый личный экономический интерес в заключении контракта с определенной фирмой.

Третий способ, запрос котировок, отличается меньшей стоимостью проведения закупок и более экономичен во времени проведения. Нет необходимости собирать комиссию, долго анализировать пакеты документов, предоставленные для проведения конкурса. Однако, он характеризуется менее конкурентным подходом, чем предыдущие. Иногда компании, подающие котировки для участия в конкурсе, могут быть в сговоре и назначать цены

сделки выше рыночных.

Переговоры с поставщиками – весьма интересный способ ведения закупок. Он предполагает работу с компаниями, заслужившими доверие у государственного или муниципального заказчика, зарекомендовавшего себя хорошо с профессиональной стороны. Необходимость его применения обусловлена недостаточной проинформированностью заказчика в области, товары, услуги или работы в которой предполагается купить. Поставщик может дать заведомо ложную информацию с целью продажи объема товара, превышающего необходимость. Он также может включить необязательные работы и услуги в приложение к основному пакету [63].

Прямые закупки – последний способ проведения государственных закупок, который рассматривается в рамках данной работы. Этот способ разработан для таких случаев, когда сумма сделки небольшая и проведение конкурса нецелесообразно. Также прямые закупки проводятся для ускорения процесса, когда ущерб, доставленный ввиду затягивания подписания контракта из-за процедур конкурса или запроса котировок несоизмерим с выгодой, которую можно получить от этой сделки, если бы она была проведена с использованием более конкурентных способов закупок. Однако, область применения такого способа сильно ограничена законодательством, как правило, установлены предельные суммы закупок или прописаны некоторые конкретные случаи применения данного метода.

Рассмотрев пять способов проведения закупок, составим обобщающую таблицу (3.3).

Отсюда можно выдвинуть критерии оценки эффективности проведения закупок:

1. Стоимость покупаемого(ой) товара (услуги, работы)
2. Стоимость проведения сделки
3. Скорость проведения сделки
4. Простота проведения сделки
5. Уровень возможной коррупционной составляющей

Сравнительный анализ способов выбора поставщика

Метод	Преимущества	Недостатки
Открытый конкурс	Максимально конкурентная среда	Вероятность столкнуться с недобросовестным поставщиком; занимает много времени
Закрытый конкурс	Конкурентная среда	Занимает достаточно много времени
Запрос котировок	Довольно быстрый способ закупок	Менее конкурентная среда, более высокая цена контракта
Переговоры с поставщиками	Возможность детально обсудить особенности заказа с экспертами со стороны поставщика, скорость закупки	Высокая цена контракта, ограниченность применения
Прямые закупки	Максимальная скорость закупки	Ограниченность применения

Итак, резюмируя ранее проделанную работу, можно говорить о следующих критериях оценки эффективности взаимодействия государства и бизнеса в области государственных закупок:

1. Дешевизна покупаемого(ой) товара (услуги, работы);
2. Качество поставленного(ой) товара (услуги, работы);
3. Простота проведения сделки для заказчика;
4. Уровень возможной коррупционной составляющей;
5. Учет местных особенностей и традиций;
6. Ясность и понятность правил максимальному количеству поставщиков;
7. Простота контроля и сбора статистических данных;
8. Длительность процедуры закупки;
9. Уровень контроля проведения закупок;
10. Наиболее точное следование потребностям при закупках;
11. Минимальная стоимость проведения процедуры закупок.

3.2. Методика оценки эффективности взаимодействия государства и бизнеса в области государственных закупок на основе модифицированных показателей

В первой главе данной диссертации был сделан вывод, что для эффективного взаимодействия необходимы две вещи: сумма выгод обеих сторон должна быть максимальной и выгода между сторонами должна распределяться более-менее равномерно. Таким образом, мы имеем два критерия оценки эффективности.

Обозначим выгоду государства от взаимодействия как p_1 , а выгоду бизнеса – p_2 . Тогда первый критерий – сумма выгод обеих сторон стремится к максимуму – можно представить в виде формулы (6).

$$K_1 = p_1 + p_2 \rightarrow \max. \quad (6)$$

Теперь необходимо формализовать второй критерий. Для удобства сделаем его таким образом, чтобы его тоже нужно было максимизировать, поскольку с двумя критериями, стремящимися к максимуму работать несколько удобнее и привычнее. Равномерное распределение выгоды предполагает минимизацию отклонения выгоды одного партнера взаимодействия от другого. Такое отклонение удобнее всего брать по модулю, поскольку неизвестно, какой из партнеров в каждом конкретном случае будет получать больше выгоды. Чтобы этим показателем можно было пользоваться для любых значений выгоды, сделаем его относительным, разделив модуль отклонения выгод на сумму этих выгод. Получившаяся дробь будет принимать значения от 0 (включительно) до 1 (не включительно): 0 – когда выгоды абсолютно равны, а 1 – когда разница между ними бесконечно велика. Поскольку идея состоит в том, чтобы минимизировать разницу между выгодами, а работать удобнее с критериями, стремящимися к максимуму, вычтем полученную дробь из единицы. Получим следующее выражение (формула (7)):

$$K_2 = 1 - |p_1 - p_2| \rightarrow \max \quad (7)$$

Если визуально представить два критерия на декартовой системе координат, то область оптимальности по Парето будет находиться в правом верхнем углу рисунка (1):

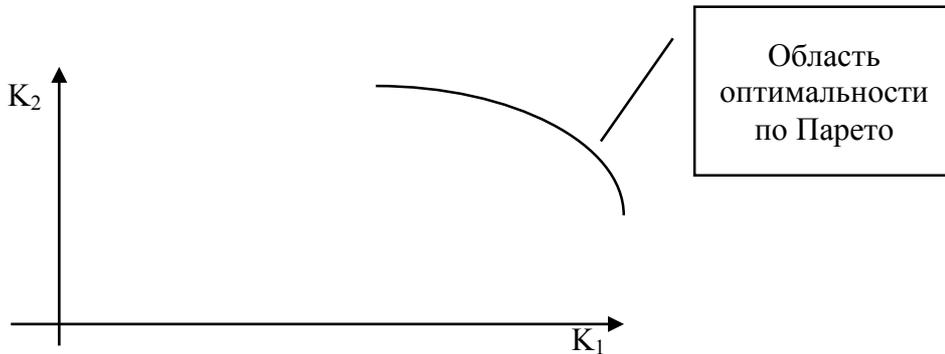


Рисунок 1 – Область оптимальности по Парето на декартовой системе координат

Вся сложность многокритериальной задачи сводится к определению решения-победителя. Каждое из решений, попавшее в область оптимальности, может быть названо оптимальным. В этом случае существует несколько способов решения данной задачи:

- Использовать механизм случайных чисел и выбрать одно из значений в зоне оптимальности;
- Экспертно принять оптимальное решение из решений в зоне оптимальности;
- Один из критериев удалить, перестроив задачу к однокритериальной, и ввести зону ограничения по значению убранного критерия.

Из всех предложенных вариантов наиболее научно-обоснованным, пожалуй, звучит третий. Поскольку мы знаем, что критерий номер два принимает значения от 0 до 1, мы можем установить зону ограничения (например, оптимальное значение должно иметь $K_2 > 0,7$), и среди всех неотсеившихся значений выбрать максимальное по первому критерию. Стоит отметить, что пороговое значение коэффициента K_2 должно быть минимальным допустимым для лица, принимающего решение, значением.

Стоит обратить внимание на то, что при установке определенного порогового значения для зоны ограничения при фильтрации решений может произойти так, что ни одно решение не попадет в зону допустимых. Это говорит о том, что планка поставлена слишком высоко. Необходимо снизить притязания по этому критерию и повторить попытку поиска оптимальных решений снова.

Итак, способ решения многокритериальной задачи найден. Но основная сложность данной оценки заключается в определении p_1 и p_2 . Для этого нужно задаться вопросом, что является выгодой в данном взаимодействии для государства и бизнеса.

Для бизнеса выгодой является доходность. Чем доходнее бизнес, тем устойчивее его финансовое положение, выше заработные платы работников, больше средств тратится на модернизацию основных фондов. Доходность обычно оценивается отношением чистой прибыли к затратам. При оценке выгоды от взаимодействия в рамках сделки купли-продажи чистую прибыль можно посчитать как сумму цены сделки и возвращенного НДС за вычетом цены использованного при выполнении сделки материала или товара, уплаченного в бюджет НДС, затрат на проведение сделки и затрат на оказание услуги (работы, на продажу). Также при росте прибыли изменяется и сумма уплаченного в бюджет налога на прибыль, это тоже необходимо учитывать. В виде формулы «чистую прибыль от сделки» можно представить в виде формулы (8).

$$\begin{aligned} \text{ЧП}_{\text{от сделки}} = & C_{\text{сделки по контракту}} + C_c - \text{НДС}_{\text{чистый}} - C_{\text{б.т.,р.,у.}} \\ & - Z_{\text{проведение сделки}} \quad (8) \end{aligned}$$

где: $\text{ЧП}_{\text{от сделки}}$ - чистая прибыль от сделки;

$C_{\text{сделки по контракту}}$ - сумма сделки по контракту;

C_c - субсидии, выданные из государственного бюджета компании в целях стимуляции производства данного типа блага;

$\text{НДС}_{\text{чистый}}$ - разница между уплаченным НДС в бюджет и возвращенным (за купленные использованные в производстве ТМЦ);

$C_{б_{т.,р.,у..}}$ – себестоимость товаров, работ или услуг по контракту для компании;

$Z_{\text{проведение сделки}}$ - затраты на проведение сделки.

Стоит отметить, что себестоимость товаров, работ и услуг по контракту включает в себя стоимость товаров и материалов, использованных при изготовлении покупаемого блага, заработную плату персонала компании, участвующего прямо или косвенно в изготовлении блага, а также связанные с ней отчисления в социальные фонды и налоговые органы, амортизацию оборудования, задействованного при изготовлении блага, а также иные платежи за какие-либо товары, услуги, работы или права, задействованные в процессе изготовления блага. Сбор такой информации достаточно сложен, поскольку иногда невозможно или весьма затруднительно посчитать затраты на единицу продукции, особенно если она разнородна. При невозможности расчета затрат на единицу продукции, данный показатель может быть поставлен экспертно или частично экспертно работниками предприятия. В этом случае он будет выражать мнение экономистов компании об объеме затрат, необходимых для производства единицы блага. Суммы благ берутся без НДС.

Затраты на проведение сделки – это затраты, понесенные при заключении контракта. Они включают в себя оплату труда работникам, занимающимся на предприятии заключением контракта, а также отчисления в социальные фонды и налоговые органы. Кроме того, в них включены расходы на доставку документации, амортизацию основных средств, используемых для заключения контракта, а также товары, услуги, работы и права на какие-либо блага, используемые при заключении контракта.

Таким образом, выгода, получаемая от исполнения контракта компанией может быть рассчитана или оценена в относительном выражении по формуле (9).

$$P_1 = \frac{C_{\text{сделки по контракту}} + C_c - \text{НДС}_{\text{чистый}} - C_{б_{т.,р.,у..}} - Z_{\text{проведение сделки}}}{\text{НДС}_{\text{чистый}} + C_{б_{т.,р.,у..}} + Z_{\text{проведение сделки}}} \quad (9)$$

Теперь необходимо найти объем выгоды государства от сделки. Для этого необходимо составить такой интегральный показатель, который бы собирал в себе все перечисленные выше критерии, или хотя бы большинство из них.

После анализа смысла всех приведенных в предыдущем разделе критериев, сделан вывод о том, что их список требует некоторого упрощения. Дешевизна покупаемого(ой) товара (услуги, работы) при заданном уровне качества невозможна при наличии коррупционной составляющей, а если и возможна, то последняя не оказывает существенного вреда обществу. Простота проведения сделки для заказчика и минимальная стоимость проведения процедуры закупок также являются связанными критериями – невозможно дешево произвести закупку, если механизм закупки сложен и требует большого документооборота и участия многих лиц. Скорость проведения закупки также значительно ниже, если объем документооборота высокий и процедура отбора поставщика отличается сложностью. Уровень контроля проведения закупок влияет на два предыдущих показателя – чем выше контроль, тем дороже стоимость проведения процедуры отбора поставщика и тем дешевле приобретаемое благо. Помимо этого, чем проще схема, тем она более ясна и понятна для максимального количества контрагентов. Если при проведении закупки необходимо собрать некоторую статистическую информацию, необходимую для анализа проведенной закупки и контроля над данной моделью, то сумму средств, потраченных на сбор такой информации необходимо также учесть в затратах на проведение процедуры определения поставщика. Таким образом, целый набор отобранных критериев был сведен к двум показателям – минимальная стоимость покупаемого товара допустимого качества и минимальная стоимость процедуры проведения отбора поставщика.

Последний из обозначенных в показателях набирает особенную важность в практике Российской Федерации в последние годы. В статье А.А. Яковлева, опубликованной на сайте Национального исследовательского

университета «Высшей школы экономики» говорится о том, что в силу чрезмерного числа проверок муниципалитетов и органов исполнительной власти субъектов РФ на наличие коррупционной составляющей при проведении муниципальных и государственных закупок, чиновники часто не оптимально выбирают способ определения поставщика, что в значительной мере увеличивает государственные расходы на проведение процедуры закупок. Для мелких закупок (до 100 тыс. руб.) издержки на проведение конкурса составляют около 19% от стоимости покупаемого блага, что крайне много. Также в статье отмечено, что по законодательству РФ конкурентные меры при определении поставщика обязательны к использованию при сумме закупки от 100 тыс. руб., в то время как в Европейском Союзе – от 125 тысяч евро (более 9 миллионов рублей на момент написания данной работы).

Помимо упомянутых в этом разделе критериев оценки эффективности для государства от взаимодействия государства и бизнеса в рамках государственных закупок, были выявлены такие критерии, как учет местных особенностей и традиций и наиболее точное следование потребностям при закупках. Эти критерии отличаются своим субъективизмом, поскольку нет какого-либо объективного, простого и универсального показателя, который бы отразил соответствие традициям или потребностям.

Исключительно в теории, при наличии информации о том, насколько каждый гражданин государства нуждается в определенном виде закупке, и информации о сумме средств, необходимой для реализации проекта, было бы возможно ранжировать все потребности общества по критерию «максимальная полезность с единицы потраченных денежных средств». На сегодняшний день реализация такого проекта достаточно затруднительна, однако возможна, принимая некоторый ряд допущений.

Реализация идеи определения потребностей общества возможна благодаря интернет-ресурсу, который бы аккумулировал в себе все предложения о проведении государственных закупок всех граждан страны. При этом, при регистрации в системе необходимо ввести личную информацию

о своём местоположении, предпочтении и кругах общения. На основании этой информации, система фильтрует все предложения о закупках персонально для каждого гражданина и предлагает ему проголосовать за каждый такой проект по десятибалльной шкале. Например, первый пользователь предложил построить детскую площадку во дворе многоквартирного дома, в котором он проживает на государственные деньги. При размещении предложения в системе, он должен оценить затраты на её реализацию и приложить прайс-лист или коммерческое предложение компании, готовой стать контрагентом государства по данной услуге, с ценовой информацией. Предложение с этой идеей поступает на устройства (компьютер, смартфон и другие) другим жильцам этого дома и домов в непосредственной близости. Все эти люди могут проголосовать за данное предложение. Затем все оценки суммируются и делятся на стоимость проекта. Потом система выстраивает все предложенные варианты в порядке убывания по данному показателю и отбирает столько предложений сверху, сколько проходит по бюджетному ограничению. Проекты-победители реализуются путем проведения государственных закупок в соответствии с действующим законодательством.

Ввиду того, что данная система не реализована, критерий соответствия потребностям в рамках модели оценки эффективности взаимодействия государства и бизнеса не представлен каким-либо показателем.

Оставшиеся критерии, имеющие стоимостную оценку, можно привести к показателю, который рассчитывается по формуле (10).

$$p_2 = \frac{C_{\text{рын}} - C_{\text{сделки по контракту}} - \text{Субсидии}}{Z_{\text{проведение сделки}}} \quad (10),$$

где: $C_{\text{рын}}$ – рыночная цена покупаемого блага аналогичного качества;

$Z_{\text{проведение сделки}}$ - затраты государства, связанные с поиском поставщика, заключением контракта, сбором статистической информации;

Субсидии – сумма средств, подлежащих трансферту из государственного бюджета контрагенту для компенсации упущенной в ходе конкурентной борьбы выгоды в экономически обоснованном объеме. Иными

словами, если государство получает сверхвыгоду от взаимодействия, в интересах общества передать часть этих средств в виде субсидии производителю в целях поддержания высокого уровня производительности труда и платежеспособного спроса. Если же производитель получает сверхвыгоду от сделки, государство может прибегнуть к введению дополнительного налога для того, чтобы вернуть средства в бюджет.

Экономический смысл данного показателя сводится к следующему: выгода государства равна количеству бюджетных рублей, сэкономленных с одного потраченного рубля на конкурентную процедуру определения поставщика.

Таким образом, в числителе выражена экономия средств из-за проведения конкурентного способа определения поставщика по сравнению со среднерыночной ценой на аналогичное по качеству и количеству благо, по которой можно его приобрести не тратя средства на проведение закупок конкурентным способом. В знаменателе находятся все затраты государства при обычных условиях покупки, без применения конкурентных способов определения поставщика. Отношение числителя к знаменателю показывает, сколько рублей государство сэкономило при приобретении блага с использованием конкурентного способа определения поставщика к одному рублю, который бы пришлось потратить обычной прямой закупкой.

Итак, в результате данного исследования имеем два критерия оптимальности (формулы (11) – (14)):

$$K_1 = p_1 + p_2 \rightarrow \max, \quad (11)$$

$$K_2 = 1 - |p_1 - p_2| \rightarrow \max, \quad (12)$$

$$\text{где: } p_1 = \frac{C_{\text{сделки по контракту}} + C_c - \text{НДС}_{\text{чистый}} - C_{\text{б.т.,р.у.}} - Z_{\text{проведение сделки}}}{\text{НДС}_{\text{чистый}} + C_{\text{б.т.,р.у.}} + Z_{\text{проведение сделки}}}, \quad (13)$$

$$p_2 = \frac{C_{\text{рынок}} - C_{\text{сделки по контракту}} - \text{Субсидии}}{Z_{\text{проведение сделки}}}. \quad (14)$$

Решение данной многокритериальной задачи позволит оценить эффективность произведенной государственной закупки для обеих сторон

сделки. Рассматривая каждый из приведенных критериев по отдельности можно установить, выгодна или нет сделка для каждого контрагента, и насколько. Проведя анализ полученных значений, можно сделать выводы, которые помогут принимать более оптимальные решения в будущем.

3.3. Апробация предложенной методики оценки эффективности взаимодействия государства и бизнеса в области государственных закупок на основе модифицированных показателей

Важной частью этой научной работы является проверка сделанных логических умозаключений на цифрах с целью удостоверения в работоспособности, логичности и пригодности предложенной модели.

Представим, что на рынке имеются три компании, предлагающие некоторые услуги, сходные по качеству. Государство требуется оказание таких услуг в некотором объеме. Экономисты предприятий произвели предварительные оценки своих затрат в случае выигрыша контракта, определили объем прибыли, приемлемый для компании, а также минимальную цену контракта, по которой они готовы предложить свои услуги. Результаты их расчетов представлены в таблице (3.4).

Предварительные оценки затрат компаний для реализации контракта

Показатели	Компания 1	Компания 2	Компания 3
Цена по контракту	510 460	473 980	495 710
Себестоимость	348 720	379 182	382 412
Прибыль после уплаты налогов	83 899	27 102	41 187
Чистый НДС	31 385	26 221	27 534
Затраты на проведение сделки	25 481	34 699	34 280

Следует отметить, что компании ведут разную ценовую политику: Компания № 1 считает, что для успешного ведения бизнеса на рынке ей необходим достаточно большой объем прибыли, больший, чем у других. При этом они готовы предложить услугу дороже других. Высокая прибыль расходуется на премирование работников и обновление основных фондов, тем самым повышается производительность труда. Вследствие этого снижается себестоимость – предприятие имеет лидерство по издержкам.

Компания № 2 предлагает самое дешевое предложение. При этом, не имея возможности снизить издержки, она готова пожертвовать прибылью – экономисты согласны на весьма невысокий доход с целью удержаться на плаву за счет ценового лидерства.

Компания № 3 – «среднячок» на рынке. Об этом свидетельствуют средний уровень цены и средний объем прибыли. Однако, предприятие имеет явный проигрыш конкурентам по издержкам – высокая себестоимость услуги не дает возможности снизить цену или получить больше прибыли.

Начальная цена контракта на электронном аукционе составляла 550 000 руб. Затраты бюджета на проведение торгов в формате электронного аукциона составили 35 500 руб.

Проведем расчет коэффициентов K_1 и K_2 согласно приведенной выше методики в таблице (3.5).

Расчет коэффициентов K_1 и K_2

Показатели	Компания 1	Компания 2	Компания 3
p1	0,259	0,077	0,116
p2	0,114	1,141	0,529
K1	0,373	1,218	0,645
K2	0,855	-0,064	0,587

Из таблицы (3.2) видно, что наибольшая совокупная выгода приходится при выборе компании 2, однако, выгода между субъектами взаимодействия распределяется крайне не поровну. Выбор компании 1 обеспечит наиболее равное распределение совокупной выгоды, однако сам размер совокупной выгоды – наименьший среди трех предложенных вариантов. Для решения многокритериальной задачи один из показателей будет использоваться лишь как ограничение, а второй – максимизироваться. Приоритет был отдан совокупной выгоде, поскольку распределение выгоды между субъектами взаимодействия можно отрегулировать благодаря механизму субсидирования и налогообложения. В рамках этой научной работы минимально допустимый показатель равномерности распределения выгоды был принят за 0,7.

Без применения механизма субсидирования и налогообложения, единственный проходящий под данный критерий вариант – заключение контракта с компанией № 1.

Теперь произведем расчет огромного множества комбинаций вариантов субсидирования и налогообложения чтобы уровнять выгоду государства и бизнеса во всех трех рассматриваемых вариантах в диапазоне от 0,7 до 1. Расчеты дали результаты, продемонстрированные в таблице (3.6).

Результаты расчетов коэффициентов K_1 и K_2 при различных вариантах субсидирования

№	Объем субсидии/налога	Компания 1		Компания 2		Компания 3	
		K_1	K_2	K_1	K_2	K_1	K_2
256	-14 500	0,745	0,701	1,594	-0,506	1,021	0,145
354	-4 700	0,493	0,999	1,34	-0,208	0,767	0,443
439	3 800	0,275	0,739	1,12	0,052	0,546	0,702
537	13 600	0,023	0,439	0,866	0,35	0,293	0,999
652	25 100	-0,273	0,087	0,568	0,7	-0,006	0,65
750	34 900	-0,524	-0,214	0,314	0,998	-0,26	0,352

Согласно проведенным расчетам, различные варианты субсидирования и налогообложения дают некоторое множество результатов, каждый из которых является приемлемым согласно ограничению по критерию 2, принятому как «больше чем 0,7». Однако при максимизации обоих критериев, наилучший вариант – производство государственной закупки у компании № 1. Она предлагает максимальный уровень совокупной выгоды – 0,745 при приемлемом значении K_2 - 0,701 и налогообложении компании на 14 500 руб., а также результат 0,493 при максимальном значении K_1 – 0,999 и налогообложении компании на 4 700 руб. То есть набор оптимальных значений сумм налогообложения находится в пределах от 4 700 до 14 500 руб., при этом победителем должна стать компания № 1.

Рассмотрим денежные потоки при выборе оптимального для общества согласно предложенному показателю оптимальности варианта – произвести закупку у компании № 1 и обложить её налогом на 14 500 руб. Информация приведена в таблице (3.7).

Затраты компаний на реализацию контракта при сумме налоговой нагрузки в 14 500 руб.

Показатели	Компания 1	Компания 2	Компания 3
Цена по контракту, руб.	510 460	473 980	495 710
Себестоимость, руб.	348 720	379 182	382 412
Прибыль после уплаты налогов, руб.	69 399	12 602	26 687
Чистый НДС, руб.	31 385	26 221	27 534
Затраты на проведение сделки, руб.	25 481	34 699	34 280
Субсидии/акцизы, руб.	-14 500	-14 500	-14 500

При этом начальная цена контракта – 550 000 руб., затраты на проведение аукциона – 35 500 руб. Стоит отметить, что варианты от компаний № 2 и 3 также входят в зону оптимальности при решении двухкритериальной модели, однако при введении ограничения по критерию K_2 , приемлемым остается только вариант, предложенной компанией № 1.

Таким образом, можно сделать вывод, что взаимодействие предполагает взаимовыгодные отношения между двумя субъектами, при этом для длительного взаимовыгодного взаимодействия важно соблюдать паритет интересов. Компания – победитель, согласно приведенному в этой работе показателю, имеет самую высокую цену закупки, однако лидерство по издержкам, обеспеченное курсом компании на устойчивое развитие и повышение производительности труда, дает взаимодействующим субъектам достаточное количество ресурсов для получения выгоды.

Теперь рассмотрим ещё три варианта – те же поставщики и та же услуга, но государство решило не тратить средства на дорогостоящий электронный аукцион и остановилось на запросе котировок. Наиболее оптимальный вариант предлагает первая компания при сумме налога в 20900 руб. Ситуация проиллюстрирована в таблицах (3.8) и (3.9).

Таблица 3.8

Затраты компаний на реализацию контракта при сумме налоговой нагрузки в 20 900 руб.

Показатели	Компания 1	Компания 2	Компания 3
Цена по контракту, руб.	546 000	552 200	551 800
Себестоимость, руб.	348 720	379 182	382 412
Прибыль после уплаты налогов, руб.	107 736	92 298	88 383
Чистый НДС, руб.	31 385	26 221	27 534
Затраты на проведение сделки, руб.	5 100	5 300	5 250
Субсидии/акцизы, руб.	-20 900	-20 900	-20 900

Таблица 3.9

Выгода компаний и коэффициенты K_1 и K_2 при сумме налоговой нагрузки в 20 900 руб.

Показатели	Компания 1	Компания 2	Компания 3
p1	0,363	0,294	0,279
p2	0,660	0,247	0,273
K1	1,023	0,541	0,552
K2	0,703	0,953	0,994

В расчетах затраты государства на проведение запроса котировок приняты за 15 000 руб., цены предложений взяты из первоначального запроса коммерческих предложений, использованных также для определения стартовой (максимальной) цены контракта для аукциона.

По результатам расчетов видно, что не смотря на то, что цена закупки с использованием запроса котировок оказалась выше, чем в результате проведения аукциона, совокупная выгода выросла с 0,745 до 1,023 при сходном минимально приемлемом значении K_2 . Это говорит о том, что если бы закупки были устроены без проведения аукциона, общество сэкономило бы средства и совокупная выгода субъектов взаимодействия бы выросла.

Стоит отметить, что в российских реалиях законодательство не предполагает проведение закупок методом запроса котировок на сходные с

примером суммы. Таким образом, ставя рамки, общество может упустить некоторый объем выгоды ввиду неоптимального экономического решения.

Проведенные расчеты показали, что сформированный интегрированный показатель оценки взаимодействия государства и бизнеса в рамках проведения государственных закупок отвечает сформулированным ранее критериям и ценностям. Исследование доказало, что минимизация цены контракта путем применения наиболее конкурентных способов определения поставщика не всегда приводит к положительному результату. Важно найти такого поставщика, который за счет применения средств повышения производительности труда может обеспечить минимальные издержки при приемлемом качестве, при этом оставляя себе достаточно прибыли для модернизации основных фондов и дальнейшего повышения уровня производительности труда. Только такая схема способствует экономическому росту в долгосрочной перспективе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках научной работы, на основе анализа аспектов законодательного регулирования, мировой практики и научных трудов касательно проведения государственных закупок, сформулированы критерии оценки эффективности взаимодействия между государством и бизнесом, сформирован и апробирован интегральный показатель для оценки этой эффективности. Помимо этого, были сделаны выводы, которые легли в идейную основу предложенного показателя.

Был проведен анализ интересов и целей государства и бизнеса, который дал возможность определить сферы, в которых возможно эффективное взаимодействие ввиду заинтересованности обеих сторон. Однако, ввиду того, что тема взаимодействия государства и бизнеса весьма объемна и не может быть в достаточной степени целиком рассмотрена в рамках магистерской работы, принято решение сделать вывод об оценке взаимодействия государства и бизнеса на примере государственных закупок.

Согласно проведенному исследованию, эффективное взаимодействие – это такое взаимодействие, при котором сумма выгод сторон максимальна. Однако, такая ситуация не гарантирует равное распределение выгод между сторонами. Необходимо соблюдать некоторого рода баланс, иначе у стороны, получающей меньше, будет соблазн нарушить систему для увеличения выгод для себя. Однако, большинство существующих моделей оценки эффективности проведения государственных закупок не учитывает интересы одной из сторон взаимодействия – бизнеса. Критерии оценки эффективности проведения закупок во многих развитых странах составлены таким образом, что чем больше выгоды от взаимодействия получает государство, тем лучше для общества в целом.

Сравнительный анализ преимуществ и недостатков способов проведения государственных закупок, моделей административного устройства и законодательного регулирования выявил перечень критериев

оценки эффективности проведенных закупок для государства, среди которых: дешевизна покупаемого(ой) товара (услуги, работы), качество поставленного(ой) товара (услуги, работы), простота проведения сделки для заказчика, уровень возможной коррупционной составляющей, учет местных особенностей и традиций, ясность и понятность правил максимальному количеству поставщиков, простота контроля и сбора статистических данных, длительность процедуры закупки, уровень контроля проведения закупок, наиболее точное следование потребностям при закупках, минимальная стоимость проведения процедуры закупок.

Предложенная модель оценки эффективности государственных закупок базируется на решении многокритериальной задачи. Рассматривая каждый из приведенных критериев по отдельности можно установить, выгодна или нет сделка для каждого контрагента, и насколько эта выгода отличается в сравнении с выгодой при реализации иного варианта сделки. Проведя анализ полученных значений, можно сделать выводы, которые помогут принимать более оптимальные решения в будущем.

В рамках апробации модели были проведены расчеты, которые показали, что сформированный интегрированный показатель оценки взаимодействия государства и бизнеса в рамках проведения государственных закупок отвечает сформулированным ранее критериям и ценностям. Исследование доказало, что минимизация цены контракта путем применения наиболее конкурентных способов определения поставщика не всегда приводит к положительному результату. Сама идея минимизации цены приводит либо к покупке товаров низкого качества, либо к минимизации прибыли компании. Первое приводит к перерасходу денежных средств бюджета в результате необходимости повторной закупки блага. Второе – к отсутствию средств у компаний для развития – покупки современных и высокотехнологичных основных фондов, снижению трудоемкости и повышению капиталоемкости производства, материальному стимулированию работников за хорошие результаты труда. Оба этих следствия приводят к

неконкурентоспособности экономики на международной арене. Обществу наиболее выгодно, чтобы бюджетные закупки производились у поставщиков, отличающихся низкими издержками вследствие высокой производительности труда. Только такая схема способствует эффективному расходованию денежных средств в обществе, а также экономическому росту в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов, В.И. Применение агент-ориентированного подхода для оценки эффективности институциональных преобразований (на примере системы государственных закупок) / В.И. Абрамов // Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков - Уфа: Общество с ограниченной ответственностью «Аэтерна», 2015. 3-6 с.;
2. Агапова, Е.В. Особенности оценки регулирующего воздействия в области государственных закупок: на примере стран ТС и ЕЭП / Е.В. Агапова // Экономика и социум - Саратов: ООО «Институт управления и социально-экономического развития», 2014. 174-177 с.;
3. Агапова, Е.В. Развитие института оценки регулирующего воздействия нормативных актов еэп в области государственных закупок / Е.В. Агапова // Вестник самарского государственного экономического университета - Самара: Самарский государственный экономический университет, 2015. 41-44 с.;
4. Акулич, Е. И. Экономические предпосылки финансового обеспечения государственных нужд / Е. И. Акулич // Вестник финансового университета. 2014. № 6. С. 118-127;
5. Андреева, М. Ю. Особенности размещения государственного оборонного заказа / М. Ю. Андреева // Национальные проекты. 2012. No 12 (79). С. 41–43;
6. Арлазаров, В.Л. Оценка стартовых аукционных цен при государственных закупках / В.Л. Арлазаров // Труды института системного анализа российской академии наук - М.: Федеральный исследовательский центр «Информатика и управление» Российской академии наук, 2007. 139-151 с.;
7. Банкет, С. В.. Тенденция развития электронной коммерции в России и

мире / С. В. Банкет // Современное искусство экономики, № 1, 2011.

8. Белокрылова, О. С., Гуцелюк Е. Ф. Экономические риски системы государственных и муниципальных закупок / О. С. Белокрылова, Е. Ф. Гуцелюк. 2015.;

9. Буторина, О.В. Европейская интеграция. / О. В. Буторина. - М.: Деловая литература, 2011;

10. Волохова, И.Р. Проблема оценки заявок поставщиков в сфере закупок государственного оборонного заказа / И.Р. Волохова // Актуальные проблемы науки на современном этапе развития - Уфа: Общество с ограниченной ответственностью «Омега Сайнс», 2015. 204-206 с.;

11. Воронин, Ю. М. Бюджетная система Российской Федерации: вопросы теории и практики / Ю. М. Воронин. СПб.: КОСТА, 2011. 861 с.

12. Галанов, В.А., Гришина, О.А., Шибяев, С.Р. Зарубежный опыт закупочной деятельности государства / В.А. Галанов, О.А. Гришина, С.Р. Шибяев М.: ИНФРА-М, 2010;

13. Гальчинский, Л.Ю. Имитационная модель оценки механизма государственных закупок с целью повышения их эффективности / Л.Ю. Гальчинский // Адаптивні системи автоматичного управління - Киев: Национальний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2010. 23-32 с.;

14. Геращенко, М.М. Методика оценки перспективного спроса в сегменте государственных и муниципальных закупок / М.М. Геращенко // Менеджмент инноваций - М.: Издательский дом «Гребенников», 2015. 82-89 с.;

15. Горчакова, Е. В., Тюкавкин Н. М. Формирование государственно-частного партнерства в промышленности России / Е. В. Горчакова, Н. М. Тюкавкин. 2014;

16. Гурцкой, Д. Оценка качества логистического обслуживания государственных заказчиков в процессе осуществления государственных закупок / Д. Гурцкой // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция -

М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, 2011. 101-105 с.;

17. Данилова, М. Инструментарий современной международной торговли / М. Данилова // Вестник института экономики РАН, № 4, 2007;

18. Демакова, Е.А. Оценка экономической эффективности размещения государственных заказов на закупки товаров / Е.А. Демакова // Экономическое возрождение России - СПб.: Некоммерческое партнерство по содействию в проведении научных исследований «Институт нового индустриального развития», 2011. 44-50 с.;

19. Демакова, Е.А. Повышение эффективности закупок для государственных нужд на основе мониторинга и оценки качества продукции / Е.А. Демакова // монография - М.: Издательский Дом «Инфра-М», 2013. 288 с.;

20. Демакова, Е.А. Теоретические и практические аспекты оценки экономической эффективности закупок для государственных нужд / Е.А. Демакова // Научное обозрение. Серия 1: экономика и право - М.: Издательство ««Экономическое образование»», 2011. 86-92 с.»

21. Демин, М. А. Сущность и формы взаимодействия частного бизнеса и государства / М. А. Демин. 2015.;

22. Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к Всемирной торговой организации. 16 ноября 2011 г.;

23. Донской, М. М. Финансовые инструменты и институты в реализации оборонной функции государства: авто-реф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2012. 21 с.;

24. Забузов, Р.С. Методика оценки эффективности расходов на закупки для государственных нужд / Р.С. Забузов // Вестник Санкт-Петербургского Университета Мвд России - СПб.: Санкт-Петербургский университет Министерства внутренних дел Российской Федерации, 2006. 269-273 с.;

25. Зозуля, А.В. Методы оценки предложений конкурсных торгов в системе государственных закупок для подразделений внутренних войск / А.В.

Зозуля // Бизнес Информ - Харьков: Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины, 2013. 68-71 с.;

26. Иванова, В.О. Развитие методических подходов к оценке инновационной эффективности государственных закупок / В.О. Иванова // УПРАВЛЕНЕЦ - Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2013. 50-54 с.;

27. Иванова, О.В. Методика комплексной оценки эффективности государственных закупок орловской области / О.В. Иванова // Известия тульского государственного университета. Экономические и юридические науки - Тула: Тульский государственный университет, 2010. 183-192 с.;

28. Игнатущенко, Е. И. Конкурсные торги как необходимый механизм поддержки интеграционных процессов в науке между Россией и странами Европейского союза / Е. И. Игнатущенко // Инновации. 2012. № 8. С. 66-70;

29. Калинин, С.В. Криминалистические аспекты этапа оценки и сопоставления заявок в сфере государственных и муниципальных закупок / С.В. Калинин // Известия тульского государственного университета. Экономические и юридические науки - Тула: Тульский государственный университет, 2013. 248-254 с.;

30. Каллагова, Р.Э. Совершенствование методов оценки и инвестиционных проектов закупок продукции для государственных нужд / Р.Э. Каллагова // Автореферат диссертации - М.: Российская академия государственной службы при президенте российской федерации, 2007;

31. Каллагова, Р.Э. Совершенствование методов оценки и инвестиционных проектов закупок продукции для государственных нужд / Р.Э. Каллагова // Автореферат диссертации - М.: Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2007;

32. Калмыков, Ю. П. Анализ бюджетной эффективности государственных закупок и пути ее повышения / Ю. П. Калмыков. 2013.;

33. Калмыков, Ю. П. Госзакупки: как расходуются средства бюджета / Ю. П. Калмыков // Финансы, № 4, 2012;

34. Каранатова, Л. Г. Принципы и методы формирования системы управления государственными заказами / Л. Г. Каранатова //Управленческое консультирование, № 2, 2010;

35. Каранатова, Л. Г.. Иностраные модели управления государственными заказами: вопросы теории и практики / Л. Г. Каранатова //Управленческое консультирование, № 1, 2011;

36. Катроша, Л.В. Научно-методические основы оценки эффективности системы государственных закупок / Л.В. Катроша // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов - Курск: Редакция Журнала научных публикаций аспирантов и докторантов, 2013. 12-15 с.;

37. Князьнеделин, Р.А., Курбанов, А.Х., Плотников, В.А. Государственный заказ как инструмент промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе: теория и практика / Р.А. Князьнеделин, А.Х. Курбанов, В.А. Плотников. СПб.: Копи-Р Групп, 2013;

38. Ковалев, А. М. Рынок государственных закупок как действенный инструмент государственного регулирования экономики страны / А. М. Ковалев //Финансы и кредит, № 20, 2012;

39. Ковалева, Е.А. Показатели оценки эффективности закупок для государственных нужд / Е.А. Ковалева // Топорковские чтения - Рудный: Рудненский индустриальный институт, 2008. 124-129 с.;

40. Кожухов , В.Л. Построение системы показателей оценки эффективности в целях проведения аудита эффективности государственных закупок / В.Л. Кожухов // Вестник российского экономического университета им. Г.В. Плеханова - М.: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2015. 107-115 с.;

41. Крадинов, П.Г. Система государственных закупок в ес и подходы к оценке ее эффективности / П.Г. Крадинов // Научно-Исследовательский Финансовый Институт. Финансовый Журнал - М.: Научно-исследовательский финансовый институт, 2013. 37-46 с.;

42. Краева, А.В. Институт государственных закупок в рф: оценки

эффективности на примерах бюджетных организаций пензенского региона / А.В. Краева // Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов - Пенза: Пензенский государственный университет, 2015. 37-39 с.;

43. Кухарев В. В. Размещение государственного заказа и оценка его эффективности. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razmeschenie-gosudarstvennogo-zakaza-i-otsenka-ego-effektivnosti>;

44. Лозенко, В. И. Развитие механизма взаимодействия предпринимательских и властных структур при исполнении госзаказа: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 25 с.;

45. Ломакин, В. К.. Мировая экономика / В. К. Ломакин. М.: ООО «Издательство ЮНИТИ-ДАНА», 2002;

46. Манжуева, Э.Д. Анализ показателей эффективности государственных закупок Республики Бурятия и способы ее оценки / Э.Д. Манжуева // Аграрная Россия - М.: ООО «Фолиум», 2013. 41-44 с.;

47. Манжуева, Э.Д. Анализ показателей эффективности государственных закупок Республики Бурятия и способы ее оценки / Э.Д. Манжуева // Аграрная Россия - М.: ООО «Фолиум», 2013. 41-44 с.;

48. Марковская, Е.И. Методика оценки экономико-психологических особенностей функционирования системы государственных закупок / Е.И. Марковская // Финансы и бизнес - М.: Издательство Проспект, 2014. 77-89 с.;

49. Мгоян, Р. П. Государственный заказ как инструмент развития реального сектора экономики / Р. П. Мгоян. 2014.;

50. Мельников, В. В. Электронные госзакупки: год спустя / В. В. Мельников // Всероссийский экономический журнал, № 5, 2012;

51. Митрофанова, Т.Ю. Оценка эффективности проведения государственных закупок в организации социально-культурной сфере / Т.Ю. Митрофанова // Электронный Научно-Практический Журнал Культура И Образование - Рязань: Рязанский заочный институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего

профессионального образования «Московский государственный университет культуры и искусств», 2014. с.;

52. Попова, М. И., Жуклинец, И. И. Бухгалтерский учет в казенных учреждениях / М. И. Попова, И. И. Жуклинец. М.: Юрайт, 2012;

53. Прижигалинская, Т.Н. Механизм оценки эффективности деятельности субъектов рынка консалтинговых услуг в сфере государственных и муниципальных закупок / Т.Н. Прижигалинская // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права - Белгород: Белгородский университет кооперации, экономики и права, 2014. 43-52 с.;

54. Рубвальтер, Д. О разработке федеральной контрактной системы Российской Федерации / Д. Рубвальтер // Власть, № 4, 2010;

55. Смотрицкая, И.И. Макроэкономические подходы к оценке интегральной эффективности системы государственных закупок / И.И. Смотрицкая // Этап: экономическая теория, анализ, практика - М.: Институт эффективных технологий, 2014. 70-79 с.;

56. Старкова, Н. О., Мирзоян А. Р. Основные организационно-правовые аспекты проведения государственных закупок в сфере строительных работ в России за рубежом / Н. О. Старкова, А. Р. Мирзоян // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 104. С. 1-14;

57. Сухоруков, А. Узкое место гособоронзаказа. Режим доступа: http://www.ng.ru/realty/2012-02-03/1_gosoboronzakaz.html;

58. Толстокорова, Е.Н. Оценка эффективности взаимодействия субъектов рынка в сфере государственных закупок (на примере Хабаровского края) / Е.Н. Толстокорова // диссертация - Хабаровск: Тихоокеанский государственный университет, 2007. с.;

59. Уметалиев, А.С. Приемлемые индикаторы оценки эффективности государственных закупок / А.С. Уметалиев // Российское предпринимательство - М.: Издательство «Креативная экономика», 2013. 153-160 с.;

60. Филатова, О.Н. Система показателей оценки эффективности

государственных закупок / О.Н. Филатова // Апрельские научные чтения имени профессора Л. Т. Гиляровской - Воронеж: Воронежский ЦНТИ - филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2014. 319-322 с.;

61. Финансовая газета от 24.02.2012, № 8 (1052);

62. Хачатрян, Г.А. Проблемы оценки эффективности функционирования системы государственных закупок / Г.А. Хачатрян // Научное обозрение: теория и практика - М.: Издательский дом «Наука образования», 2013. 57-66 с.;

63. Хвостов, А.А. Оценка системы государственных закупок на соответствие принципам осуществления эффективных закупок / А.А. Хвостов // Фудит и финансовый анализ - М.: ООО Издательство «ДСМ Пресс», 2010. 184-193 с.;

64. Храмкин, А. А. Спецзаказ // Прямые инвестиции, № 7, 2011. 12. А. А. Храмкин. Международный опыт построения системы госзакупок // Бюджет, № 9, 2008;

65. Цыганов, С. А., Рудцкая, Е. Р., Хрусталева, Е. Ю.. Совершенствование конкурсных механизмов поддержки и финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности / С. А. Цыганов, Е. Р. Рудцкая, Е. Ю. Хрусталева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, № 11, 2012;

66. Шешукова, Т.Г. Методика оценки эффективности государственных закупок в национальных исследовательских университетах / Т.Г. Шешукова // Финансовая аналитика: проблемы и решения - М.: Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2015. 2-9 с.;

67. Шешукова, Т.Г. Методика оценки эффективности государственных закупок в национальных исследовательских университетах / Т.Г. Шешукова // Международный бухгалтерский учет - М.: ООО «Издательский дом Финансы и Кредит», 2015. 28-36 с.;

68. Яковлев А. А. Затраты на проведение госзакупок в России слишком высоки. Режим доступа: <https://iq.hse.ru/news/177666269.html>;

69. Яшина, Н. И., Виноградова, Я. О.. Повышение эффективности расходования средств бюджета на основе совершенствования способов размещения государственного заказа / Н. И. Яшина, Я. О. Виноградова //Финансы и кредит, № 4, 2012.