

Илья Николаевич Конев

*студент специальности «Экономическая безопасность»
Тюменского государственного университета,
г. Тюмень, konev.i555@yandex.ru*

Елена Геннадьевна Токмакова

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической безопасности,
системного анализа и контроля Тюменского государственного университета,
г. Тюмень, tokmake@mail.ru*

ТЕНДЕРНЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация. В статье рассмотрено понятие тендерных закупок, их виды и значение для коммерческих организаций, принимающих участие в них в качестве организатора торгов. Аргументированно подтверждено, что тендерные закупки являются инструментом обеспечения экономической безопасности коммерческой организации посредством представления преимуществ для бизнеса, которые дает данная форма организации закупок. Представлен цифровой материал, доказывающий активное применение открытых торгов в нашей стране, что является еще одним аргументом в подтверждение их значения для бизнеса.

Ключевые слова: тендеры, экономическая безопасность, виды тендеров, возможности и риски тендеров.

Iliia Nikolaevich Konev

*Student of the major "Economic Security" at Tyumen State University,
Tyumen, konev.i555@yandex.ru*

Elena Gennadiyevna Tokmakova

*Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Department of Economic Security,
System Analysis and Control at Tyumen State University, Tyumen, tokmake@mail.ru*

TENDER-BASED PROCUREMENTS AS AN INSTRUMENT FOR REINFORCEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF AN ENTERPRISE

Abstract. This article provides an overview of the term “tender-based procurements”, their types and their role in regards to operations of enterprises, which take part in tender-based procurements as an organizer. Based on provided arguments it has been proven that tenders can be considered as tools of economic security reinforcement via benefits, which usage of tender-based procurements provides. Article also contains numeric data that proves active employment of open tenders in Russia, which is a yet another argument in favor of defining the value of tender-based procurements for commercial enterprises.

Keywords: tenders, economic security, types of tenders, opportunities and threats of the usage of tenders.

В условиях современной реальности термин «безопасность» активно используется во многих сферах жизни общества и страны в целом. Говоря о безопасности, зачастую упоминают состояние защищенности от различных рисков и угроз — факторов, способных нанести ущерб. Деятельность, направленная на получение прибыли, и бизнес как элемент экономики не являются исключением. Для полноценной защиты предприятия формируется система корпоративной безопасности, которая состоит из нескольких уровней сфер безопасности, разрабатываемых с целью защиты организации от внутренних и внешних угроз и сохранению ресурсов бизнеса. Она состоит из физической безопасности, инженерно-технической, информационной, кадровой и др.

составляющих целый комплекс экономической безопасности, который связывает остальные уровни безопасности.

Понятие «экономической безопасности предприятия (хозяйствующего субъекта)» действующее законодательство не содержит, однако ученые предлагают собственные трактовки. Так, в своей статье А.А. Гатауллина определяет экономическую безопасность как, «состояние наиболее эффективного использования совокупности всех ресурсов для предотвращения внутренних и внешних угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия» [1].

Поддержание экономической безопасности предприятия сопряжено с его ежедневной деятельностью, то есть операциями, которые проводятся организациями на постоянной основе для поддержания основных циклов производства продукции или оказания услуг. При этом грамотное ведение подобных операций способствует укреплению экономической безопасности хозяйствующего субъекта, и в данной парадигме, они становятся инструментами обеспечения экономической безопасности организации. Одной из подобных процедур являются закупки. Стоит отметить, что закупочная деятельность в целом играет важную роль в деятельности любого предприятия. За исключением очень редких случаев, организации не способны абсолютно полностью обеспечивать свои нужды в тех или иных активах и ресурсах путем самостоятельного производства, в связи с чем взаимодействие с иными организациями с целью проведения закупок является необходимостью.

Как отмечает А.В. Айвазян, деятельность всех предприятий опирается на поступление сырья, материалов, товаров и услуг, предоставляемых другими организациями. Процесс снабжения сосредоточен на обеспечении коммерческого предприятия необходимыми качественными ресурсами в требуемых объемах, в установленный срок и в оговоренном месте, от надежного поставщика, который своевременно выполняет свои обязательства и обеспечивает высокий уровень обслуживания по разумным ценам [2].

Таким образом, функционирование компаний во многом зависит от поступления сырья, материалов и услуг от сторонних организаций. Процесс обеспечения нацелен на то, чтобы предоставить организации требуемые ресурсы соответствующего качества, объема и в оговоренные сроки, от надежных поставщиков, которые соблюдают свои обязательства и предлагают конкурентоспособные цены. В условиях современного рынка данное обстоятельство становится особенно значимым, поскольку качество и своевременность поставок оказывают прямое влияние на финансовые результаты компании. Обеспечение экономической безопасности в процессе осуществления закупок имеет важное значение для бизнеса.

В настоящее время одним из популярных направлений проведения закупочной деятельности являются тендеры. Они строятся на принципе конкуренции между поставщиками товаров и услуг, что обеспечивает возможность их приобретения по справедливой цене. Само слово тендер было заимствовано из английского языка, где тендер (англ — «tender») означает официальное предложение о выполнении заказа или работы [3]. Главное преимущество тендера — гибкость применения. Так, организатор-заказчик способен самостоятельно определить и объявить объект закупок, а также требования к потенциальным поставщикам и условия сотрудничества. Во время проведения

тендера организатором рассматриваются предложения, выдвинутые участниками, и сравниваются с целью выбора наиболее подходящего предоставленного варианта в рамках рассматриваемых критериев. Контракт же заключается с победителем тендера, предложение которого соответствует требованиям, которые были установлены заказчиком и являющиеся наиболее выгодными для организатора. Процесс тендерных закупок характеризуется эффективностью использования денежных средств, прозрачностью процедур прохождения и участия в тендере, и предоставлением равных возможностей участникам-претендентам, но вместе с тем высоким уровнем конкуренции [4].

В российских нормативных документах термин тендер отсутствует, и вместо него применяется определение «конкурс». Помимо определения «конкурс» также уместен синоним «торги».

Преимущества закупочной деятельности, которые имеют место при проведении тендерных закупок заключается в возможности обеспечения своевременности поставок закупаемых товаров и услуг, проведения проверки уровня качества и объема приобретаемых ресурсов, взаимодействия с поставщиками с целью установления уровня их благонадежности, проведения сделки по приобретению ресурсов по объективной стоимости, определения условий проведения тендерной закупки заказчиком в соответствии с нормативной документацией, высокого уровня конкуренции между претендентами на исполнение тендерного заказа, оптимального расхода средств на приобретаемые ресурсы или услуги.

Рассмотрим виды тендерных процедур, которые практикуются на территории Российской Федерации.

Во-первых, они подразделяются на государственные, корпоративные и коммерческие. Так, государственные тендеры проводятся с использованием электронных торговых площадок, а информация о планах закупки находится на Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок. Стоит отметить, что заказчиком в рамках государственных закупок могут стать лишь компании, полностью принадлежащие государству согласно Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ. Заказчиками корпоративных тендеров становятся организации с 50% долей государственного участия, а также отдельные виды организаций, которые соответствуют критериям, указанным в Федеральном законе «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ. В то же время, тендеры, проводимые частными организациями — коммерческие, регулируются внутренним регламентом о проведении тендеров и Гражданским Кодексом Российской Федерации [5].

Во-вторых, тендеры подразделяются на открытые и закрытые. В первом случае, тендер открыт для всех возможных участников, тогда как доступ к закрытым тендерам ограничен — заказчик самостоятельно рассылает приглашение к участию определенному кругу лиц или же организаций. Заказчик может отдать предпочтение закрытым тендерам в случае, если заказ связан с коммерческой или государственной тайной, или же в случаях, когда затраты на проведение открытого тендера не являются оправданными.

В-третьих, тендерные процедуры имеют определенные формы проведения. При этом различают:

1. Аукционы, где для получения наиболее выгодного предложения используется конкуренция нескольких потенциальных подрядчиков или поставщиков. Как правило, в рамках тендеров применяется голландская система аукционов, где участники борются за максимально возможное снижение цены контракта. Соответственно, выигрывает тот участник, который смог предложить заказчику наименьший размер затрат на исполнение контракта. Стоит отметить, что в рамках аукциона важную роль играет именно стоимость заказа.

2. Конкурсы. В отличие от аукционов, в рамках конкурса роль играют не только стоимость, но и иные критерии, заранее установленные заказчиком. Участникам дается время на подготовку предложений, и по истечении выделенного срока они сравниваются с целью выбора предложения, обладающего наиболее выгодными условиями для заказчика [6]. Конкурсы могут быть открытыми, закрытыми, селективными и двухэтапными. Сущность открытых и закрытых процедур была рассмотрена ранее, поэтому необходимо обратить внимание на последние два упомянутых вида конкурсов. Селективные конкурсы обладают свойствами как открытого конкурса, так и закрытого. Они состоят из двух последовательных частей, где в первую очередь проводится сбор заявок на участие в конкурсе. Заявки затем рассматриваются на предмет соответствия выдвинутым заказчиком критериям и отобранные организации в дальнейшем готовят предложения, среди которых выбирается победитель. В то же время, в рамках двухэтапного конкурса на первом этапе компании формируют предложения, содержащие технические характеристики, однако без упоминания цен. Заказчик может оговорить детали предложений с участниками конкурса и в соответствии с этим потенциальные поставщики и подрядчики имеют право изменять свои заявки. Второй этап предполагает под собой отбор наиболее подходящих предложений, и во время данного этапа в заявках финализируются технические детали и формируются ценовые предложения.

3. Запрос котировок. Заказчиком проводится изучение рынка и в дальнейшем он рассылает запрос котировочной цены отобранному кругу лиц. При этом котировочная цена не изменяется после ее объявления поставщиком. По итогу, данную процедуру выигрывает тот подрядчик или поставщик, предоставивший наиболее низкую котировку с учетом требований покупателя.

4. Запрос предложений. Данная процедура, в основном, применяется в сфере услуг. Вместе с тем запрос предложений может также применяться в случае, если во время проведения конкурса все заявки заказчиком были отклонены или же на конкурс вовсе никто не откликнулся. В этом случае заказчик отправляет запрос тем подрядчикам или поставщикам, которые способны выполнить задание, по мнению заказчика.

5. Конкурентные переговоры. Проведение переговоров имеет место быть при условии, что конкурсные способы отбора исполнителей заказа не результативны в заключении договора, или же возникла незамедлительная необходимость в товаре или услуге. В дальнейшем, на основе переговоров заключается договор с исполнителем, который наиболее удовлетворяет условиям заказчика. Впрочем, конкурентные переговоры чаще используются как элемент запроса предложений нежели чем самостоятельная процедура [7].

По нашему мнению, активное использование тендерных закупок способствует укреплению экономической безопасности и может быть определено как инструмент ее обеспечения.

Приведем аргументы, подтверждающие релевантность квалификации тендерных закупок как инструмента обеспечения экономической безопасности коммерческой организации. Проведение открытых торгов предоставляет возможность:

- расширения круга возможных поставщиков и подрядчиков с возможностью выбора наиболее подходящего исполнителя. Критерии отбора определяются самим заказчиком в зависимости от предмета тендера, а также требований к исполнителю согласно качествам, которые в глазах заказчика представляют потенциального исполнителя как наиболее стабильного и конкурентоспособного;

- увеличения базы клиентов. Данная возможность больше подходит для поставщиков и подрядчиков, ведь увеличение круга клиентов может привести к росту дохода в связи со сбытом товаров и услуг, а также укреплению репутации компании;

- заключения договоров с крупными компаниями, что наиболее актуально для представителей малого и среднего бизнеса. Как правило, крупные компании являются наиболее стабильными на рынке в финансовом плане, а также в рамках выполнения своих обязательств. Взаимодействия с подобными компаниями способны улучшить деловую репутацию организации;

- получения наиболее выгодных условий договора для заказчика. В условиях открытой конкуренции, которой характеризуются тендерные закупки, поставщики и подрядчики более склонны к переговорам и уступкам в пользу заказчика.

- обеспечения объективного выбора исполнителя контракта благодаря единым правилам отбора для всех участников тендера и установленному регламенту проведения тендера. Добросовестное следования предустановленным правилам способно минимизировать фактор изначальных предпочтений в пользу определенного потенциального исполнителя.

Значимость тендеров прослеживается не только на уровне частного бизнеса, но и на уровне России в целом в рамках проведения государственных тендеров. Это логично, ведь через организацию тендеров государственные структуры взаимодействуют с частными организациями, которые выступают в качестве подрядчиков и поставщиков, то есть исполнителей государственных контрактов. Так, государственные организации формируют собственные потребности, которые, впоследствии, удовлетворяются коммерческими предприятиями. С помощью тендерного метода осуществления закупочных процедур государство также поддерживает деятельность частных организаций путем создания спроса на рынке различных товаров и услуг.

В таблице 1, представленной ниже, приведена стоимость контрактов, заключенных в рамках действия Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ, в разрезе открытых процедур проведения тендеров, а также по итогу за год на протяжении 10 лет, с 2014 по 2024

год. Можно заметить, что наблюдается рост сумм затраченных средств на финансирование тендеров и заключенных контрактов, что свидетельствует об учащении применения тендерных процедур для проведения закупок. Эти денежные средства государство в лице бюджетных организаций вкладывает в наращение темпов развития экономики по принципу формирования спроса.

Таблица 1

Анализ наиболее используемых форм проведения государственных закупок и их стоимости в период с 2014 по 2024 г.

<i>Период</i>	<i>Электронный аукцион</i>	<i>Открытый конкурс</i>	<i>Закупка у единственного поставщика</i>	<i>Итого (с учетом иных способов проведения тендеров)</i>
2014	2,84 трлн руб.	1,33 трлн руб.	959,36 млрд руб.	5,49 трлн руб.
2015	2,79 трлн руб.	974,83 млрд руб.	1,26 трлн руб.	5,52 трлн руб.
2016	3,04 трлн руб.	697,38 млрд руб.	1,33 трлн руб.	5,45 трлн руб.
2017	3,76 трлн руб.	1,7 трлн руб.	446,03 млрд руб.	6,37 трлн руб.
2018	4,44 трлн руб.	552,6 млрд руб.	1,56 трлн руб.	7 трлн руб.
2019	5,56 трлн руб.	476,81 млрд руб.	1,73 трлн руб.	8,44 трлн руб.
2020	5,54 трлн руб.	834,52 млрд руб.	2,33 трлн руб.	9,35 трлн руб.
2021	5 трлн руб.	2,21 трлн руб.	2,02 трлн руб.	10,04 трлн руб.
2022	5,05 трлн руб.	3,7 трлн руб.	2,78 трлн руб.	11,72 трлн руб.
2023	4,83 трлн руб.	3,39 трлн руб.	1,87 трлн руб.	10,34 трлн руб.
2024	5,08 трлн руб.	3,89 трлн руб.	1,51 трлн руб.	10,91 трлн руб.

Источник: составлено авторами на основе данных [8].

Вместе с тем внимание стоит обратить и на угрозы для организаций, связанных с проведением и участием в тендерах:

- чрезмерное углубление требований заказчика под определенного исполнителя. Это приводит к нецелесообразности участия для иных поставщиков и подрядчиков, а также обходу принципа конкуренции;
- сговор между поставщиками с целью регистрации в тендере без принятия прямого участия в нем. Таким образом продвигается одна определенная компания-участник, с которой заключается контракт, и которая выплачивает откат сообщникам в том или ином виде;
- демпингование цены контракта потенциальным исполнителем контракта в обход принципа открытой конкуренции. Подобное действие, несомненно, делает предложение данной компании наиболее привлекательным для заказчика по сравнению с остальными участниками. Вместе с тем чрезмерное занижение цены контракта может негативно сказаться на качестве предоставляемых товаров и услуг;
- аффилированность участников. Особенно это актуально в отношении организаций-членов групп компаний, которые имеют одно общее вышестоящее руководство, а также компаний с похожей направленностью деятельности и имеющих общих владельцев уставного капитала.

– неисполнение контракта. Данная угроза может относиться как к заказчиком, так и к участникам. Как результат заключение контракта, обе стороны приобретают определенные обязательства, исполнение которых является необходимым для выполнения условий договора. Однако эти обязательства могут быть выполнены одной или обоими сторонами частично или вовсе не выполнены;

– недобросовестность участников тендера. Таковыми являются организации, целью деятельности которых является получение необоснованной налоговой выгоды. Как правило, сделки с подобными компаниями ведут к налоговым последствиям.

Тендерные закупки обладают потенциалом укрепить экономическую безопасность хозяйствующего субъекта несмотря на угрозы применения данного способа организации закупочной деятельности. Как и с любым другим инструментом обеспечения экономической безопасности, грамотное применение процесса проведения тендеров, позволит извлечь наибольший положительный эффект для предприятия при этом минув угрозы и риски, связанные с ними.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гатаулина А. А. Система экономической безопасности предприятия / А. А. Гатаулина // Актуальные вопросы экономических наук. — 2010. — № 15-1. — С. 303-305.
2. Айвазян А. В. Закупочная деятельность предприятия: организация, системы и методы / А. В. Айвазян // Формирование финансово-экономических условий. — 2017. — С. 12-15.
3. Швайка О. Современные аспекты развития тендерных процессов в РФ / О. Швайка, В. Терентьев / Современные технологии в науке и образовании — СТНО-2018: сборник трудов международного научно-технического форума. Т. 8. — Рязань : Рязанский государственный радиотехнический университет, 2018. — С. 56-61.
4. Ашимова З. С. Юридическая сущность тендера при осуществлении государственных закупок в Республике Казахстан / З. С. Ашимова // ҚазҰУ ХАБАРШЫСЫ. — 2014. — Т. 3. — С. 111-114.
5. Патласов О. Ю. Алгоритмы проведения тендеров и модель отбора участников / О. Ю. Патласов, А. М. Самарин // Омский научный вестник. — 2013. — № 5 (122). — С. 46-52.
6. Коммерческая деятельность: учеб. пособие / под ред. А. Р. Дзгоевой. — Владикавказ : Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, 2012. — 79 с.
7. Кузнецов К. Конкурентные закупки: торги, тендеры, конкурсы / К. Кузнецов. — Санкт-Петербург: Питер, 2005. — 368 с.
8. Данные единой информационной системы в сфере закупок // ЕИС Закупки: сайт. — URL: <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html> (дата обращения: 15.04.2025).