

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория, региональная экономика, государственное и муниципальное управление»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор
_____ / В.С. Антонюк /

« ____ » _____ 2018 г.

Совершенствование системы закупок товаров, работ и услуг для обеспечения нужд муниципальных учреждений

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 38.03.04.2018.126.ВКР

Руководитель, доцент каф. ЭТГМУ

/ Н.А. Сигатова /

« ____ » _____ 2018 г.

Автор

студент группы ЭиУ – 450

/ К.И. Сафонова /

« ____ » _____ 2018 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент

/ Н.А. Сигатова /

« ____ » _____ 2018 г.

Челябинск 2018 г

АННОТАЦИЯ

Сафонова К.И. Совершенствование системы закупок товаров, работ и услуг для обеспечения нужд муниципальных учреждений—Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ-450,127 с.,16 ил., 16 табл., библиогр. список – 27наим.

Объект дипломной работы –социально-реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье».

Предмет исследования – процесс организации системы закупок товаров, работ и услуг в муниципальном бюджетном учреждении.

Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию системы закупок товаров, работ, услуг в муниципальном учреждении.

В дипломной работе рассматривается система закупок муниципального учреждения. Проанализирована работа по обеспечению данного учреждения необходимыми товарами, работами и услугами. Выявлены проблемы в системе закупок, а также представлены направления совершенствования системы закупок для обеспечения нужд муниципального учреждения.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗМЕЩЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА	
1.1 Сущность и принципы формирования и размещения муниципального заказа.....	8
1.2 Нормативно-законодательная база муниципальных закупок в РФ.....	21
1.3 Отечественный и зарубежный опыт формирования и размещения муниципального заказа.....	24
1.4 Методики оценки эффективности размещения муниципального заказа.....	31
2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НУЖД МУНИЦИПАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	
2.1 Система закупок товаров, работ и услуг в социально-реабилитационном центре «Здоровье»	61
2.2 Анализ муниципальных закупок в муниципальном учреждении.....	69
2.3. Проблемы и направления совершенствования системы закупок в муниципальных учреждениях.....	81
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	
3.1 Рекомендации по совершенствованию системы закупок товаров, работ и услуг для обеспечения нужд муниципальных учреждений.....	89
3.2 Расчет эффективности предложенного мероприятия.....	95
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	115
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	116
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение А – Основные отличия Закона № 44-ФЗ и 223-ФЗ.....	119

Приложение Б –Перечень показателей эффективности размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд по методике 2.....	121
Приложение В –Показатели эффективности развития системы государственных закупок по методике 3.....	124

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Муниципальные заказы являются мощным фактором, влияющим на уровень развития экономики любой страны, независимо от степени участия государства в рыночных отношениях. В развитых странах муниципальные заказы широко используются как один из основных инструментов регулирования продовольственного рынка, элементов системы поддержки экономической и социальной стабильности, обеспечения поступательного роста экономики.

Объект дипломной работы –социально-реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье».

Предмет исследования – процесс организации системы закупок товаров, работ и услуг в муниципальном бюджетном учреждении.

Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию системы закупок товаров, работ, услуг в муниципальном учреждении.

Задачи дипломной работы.

1. Определить сущность и принципы государственных и муниципальных закупок.

2. Проанализировать систему закупок товаров, работ, услуг в муниципальном учреждении.

3. Разработать методику анализа эффективности осуществления закупок товаров, работ, услуг в муниципальном учреждении.

4. Провести анализ эффективности осуществления закупок товаров, работ, услуг в муниципальном учреждении.

5. Выявить проблемы организации закупок товаров, работ, услуг в муниципальном учреждении.

6. Разработать рекомендации по совершенствованию системы закупок товаров, работ, услуг в муниципальном учреждении.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗМЕЩЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА

1.1. Сущность и принципы формирования и размещения муниципального заказа

В условиях формирования рыночных отношений государство, в целях поддержания эффективной хозяйственной деятельности, выступает одновременно в роли организатора этого процесса и гаранта стабильности экономических условий для всех субъектов экономических взаимоотношений. Кроме того, представители органов власти (федеральной, региональной и местной) в современных условиях выступают в роли предпринимателя для осуществления инициативной экономической деятельности в пределах установленной нормативно-правовой базы по размещению заказа для государственных и муниципальных нужд.

При этом, под государственными нуждами понимаются обеспечиваемые в соответствии с расходными обязательствами Российской Федерации или расходными обязательствами субъектов РФ за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников финансирования потребности в товарах, работах и услугах. Муниципальные нужды представляют собой потребности в товарах, работах и услугах, обеспечиваемые за счет средств местных бюджетов. Следовательно, государственными заказчиками и муниципальными заказчиками могут выступать соответственно органы государственной власти Российской Федерации, органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления.

Система муниципального заказа является одним из самых важных регуляторов экономических процессов на муниципальном уровне.

В Бюджетном кодексе РФ используются термины «муниципальный контракт» и «муниципальный заказ»[5].

Муниципальный контракт — это договор, заключенный органом местного самоуправления, бюджетным учреждением, уполномоченным органом или организацией от имени муниципального образования с физическими и юридическими лицами в целях обеспечения муниципальных нужд, предусмотренных в расходах местного бюджета.

Муниципальный заказ – это заказ на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг, формируемый от имени органов местного самоуправления, финансируемый из местного бюджета и направленный на удовлетворение муниципальных нужд.

Муниципальный заказ является формой прямого регулирования хозяйственных связей посредством заключаемого муниципального контракта между муниципальным заказчиком и поставщиком продукции (подрядчиком) на выполнение заказа на поставку продукции, финансируемого за счет средств местного бюджета (бюджета муниципального образования).

Муниципальные нужды – это нужды муниципальных образований в средствах для решения вопросов самоуправления на местах и осуществления отдельных полномочий, переданных им государственными распорядителями бюджетных средств на основе законов РФ или субъектов РФ.

Они обеспечиваются за счет средств бюджетов всех уровней, а также государственных внебюджетных фондов. Государственными (муниципальными) заказчиками выступают, соответственно, государственные органы, органы управления государственных внебюджетных фондов, органы местного самоуправления, казенные, бюджетные учреждения и другие получатели бюджетных средств в ходе осуществления ими закупочных процедур.

Основными принципами реализации муниципального заказа на поставку продукции и оказание услуг для муниципальных нужд являются:

- обеспечение максимальной экономичности и эффективности поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг;

- развитие добросовестной конкуренции среди исполнителей муниципального заказа;
- обеспечение объективности и обоснованности расходов средств бюджета города;
- обеспечение оптимального соотношения цены и качества муниципального заказа.

Планирование и формирование муниципального заказа, а также его размещение, исполнение и контроль за исполнением, в совокупности, представляют собой систему муниципального заказа[8].

Размещение заказа, будь то муниципальный или государственный заказ, осуществляется в рамках так называемого тендера. Задача тендера на выполнение заказа состоит в поиске поставщика, который предложит максимально выгодное и надежное сотрудничество. Каждый муниципальный заказ должен размещаться на сайте муниципальных заказов, вне зависимости от суммы, на которую он рассчитан.

Сегодня существует несколько законодательно утвержденных способов для размещения любого муниципального заказа:

- 1) конкурс (открытый или закрытый);
- 2) аукцион (электронный или закрытый);
- 3) запрос котировок;
- 4) запрос предложений;
- 5) закупки у одного (единственного) поставщика.

Выбирается оптимальный способ, при помощи которого будет размещен муниципальный заказ, исходя из сроков и объемов контракта, которые призван реализовать муниципальный или же государственный заказ. При этом формированием такого заказа может заниматься как госзаказчик, так и специально им нанятый организатор.

Муниципальный заказ формируется при помощи создания конкурсной документации, которая описывает все требования к товарам, услугам и работам, а

также сроки, которые предоставляются на предоставление заявок от исполнителей. Когда муниципальный заказ полностью сформирован, он размещается на сайте единой информационной системы.

Муниципальный заказ обязательно размещается открыто для того, чтобы как можно больше поставщиков или исполнителей могло принять участие в тендере. Главная цель такого мероприятия — создание условий свободной конкуренции, прозрачности сделок и, в конечном итоге, экономии средств бюджета.

Как правило, размещение муниципальных заказов происходит открыто. Для того, чтобы провести закрытый тендер требуются веские основания (например, очень сжатые сроки или соблюдение государственной безопасности) и специальное разрешение органов, которые занимаются управлением муниципальными заказами[10].

Сразу после того, как в интернете появится опубликованный заказ, заказчик обязан сообщить об этом в прессе, иначе тендер может быть объявлен недействительным.

Управление муниципальными заказами представляет собой юридически сложный процесс, именно поэтому многие заказчики предпочитают перепоручать его профессиональным фирмам, которые проводят тендеры от начального этапа — создания условий и до последнего — заключения контракта.

Контрактная система в сфере закупок основывается на принципах открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, единства контрактной системы в сфере закупок, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок [1].

1. Принципы открытости и прозрачности.

В Российской Федерации обеспечивается свободный и безвозмездный доступ к информации о контрактной системе в сфере закупок. Открытость и прозрачность информации, указанной в части 1 настоящей статьи,

обеспечиваются, в частности, путем ее размещения в единой информационной системе. Информация, предусмотренная настоящим Федеральным законом и размещенная в единой информационной системе, должна быть полной и достоверной.

2. Принцип обеспечения конкуренции.

Контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. Любое заинтересованное лицо имеет возможность в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем).

Конкуренция при осуществлении закупок должна быть основана на соблюдении принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг. Запрещается совершение заказчиками, специализированными организациями, их должностными лицами, комиссиями по осуществлению закупок, членами таких комиссий, участниками закупок любых действий, которые противоречат требованиям настоящего Федерального закона, в том числе приводят к ограничению конкуренции, в частности к необоснованному ограничению числа участников закупок.

3. Принцип профессионализма заказчика.

Контрактная система в сфере закупок предусматривает осуществление деятельности заказчика, специализированной организации и контрольного органа в сфере закупок на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок.

Заказчики, специализированные организации принимают меры по поддержанию и повышению уровня квалификации и профессионального образования должностных лиц, занятых в сфере закупок, в том числе путем

повышения квалификации или профессиональной переподготовки в сфере закупок в соответствии с законодательством Российской Федерации.

4. Принцип стимулирования инноваций.

Заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции.

5. Принцип единства контрактной системы в сфере закупок.

Контрактная система в сфере закупок основывается на единых принципах и подходах, предусмотренных настоящим Федеральным законом и позволяющих обеспечивать государственные и муниципальные нужды посредством планирования и осуществления закупок, их мониторинга, аудита в сфере закупок, а также контроля в сфере закупок.

6. Принцип ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективность осуществления закупок[11].

Государственные органы, органы управления государственными внебюджетными фондами, муниципальные органы, казенные учреждения, иные юридические лица в случаях, установленных настоящим Федеральным законом, при планировании и осуществлении закупок должны исходить из необходимости достижения заданных результатов обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Планирование закупок осуществляется исходя из определенных целей осуществления закупок посредством формирования, утверждения и ведения:

- 1) планов закупок;
- 2) планов-графиков.

1. Планы закупок формируются заказчиками исходя из целей осуществления закупок.

2. В планы закупок включаются:

- 1) идентификационный код закупки;

- 2) цель осуществления закупки;
- 3) наименование объекта и (или) наименования объектов закупки;
- 4) объем финансового обеспечения для осуществления закупки;
- 5) сроки (периодичность) осуществления планируемых закупок;
- 6) обоснование закупки;

7) информация о закупках товаров, работ, услуг, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также предназначены для проведения научных исследований, экспериментов, изысканий, проектных работ (в том числе архитектурно-строительного проектирования);

8) информация об обязательном общественном обсуждении закупки товара, работы или услуги.

Планы закупок формируются на срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период, федеральных законов о бюджетах государственных внебюджетных фондов Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период, закона субъекта Российской Федерации о бюджете субъекта Российской Федерации, законов субъекта Российской Федерации о бюджетах территориальных государственных внебюджетных фондов, муниципального правового акта представительного органа муниципального образования о местном бюджете. В планы закупок включается с учетом положений бюджетного законодательства Российской Федерации информация о закупках, осуществление которых планируется по истечении планового периода [16].

Формирование муниципального заказа подразумевает под собой создание конкурсной документации для муниципального заказа, где описываются основные условия выбора поставщика, требования к предоставляемым товарам, работам и услугам в рамках муниципального заказа, а также сроки

предоставления заявок на участие. Когда формирование муниципального заказа завершено, производится размещение муниципального заказа на сайте муниципального заказа и в реестре муниципальных заказов.

Комплекс мероприятий, проводимых органами и должностными лицами местного самоуправления, заказчиками муниципального заказа, организаторами конкурсов и конкурсными комиссиями с целью поиска наилучшего исполнителя муниципального контракта называется процессом размещения муниципального заказа.

Взаимные действия заказчика муниципального заказа и поставщика (подрядчика, исполнителя) с момента заключения муниципального контракта до прекращения обязательств между сторонами называется процессом исполнения муниципального заказа.

Определение заказчиками своих нужд производится в следующей последовательности.

Комитет финансов составляет прогноз доходной части бюджета, рассчитывает и направляет распорядителям бюджетных средств контрольные цифры расходной части бюджета.

Распорядители совместно с получателями бюджетных средств составляют перечни муниципальных нужд и направляют в комитет ответственный за экономическую политику муниципального образования

Комитет ответственный за экономическую политику муниципального образования обобщает перечни муниципальных нужд, составляет проект сводного перечня муниципальных нужд и представляет его для рассмотрения представительным органом муниципального образования и утверждения главой администрации.

После принятия сводного перечня муниципальных нужд представительным органом муниципального и утверждения главой администрации он становится обязательным для исполнения для всех органов и должностных лиц местного самоуправления[4].

Заказчики муниципального заказа назначаются постановлением (распоряжением) главы администрации муниципального образования по представлению комитета ответственный за экономическую политику из состава структурных подразделений администрации либо муниципальных учреждений, муниципальных предприятий, являющихся распорядителями (получателями) бюджетных средств и имеющих потребность в товарах (работах, услугах).

Заказчики муниципального заказа выбирают определенный способ закупки, учитывая следующие факторы: времени (срочность закупки); состояние рынка товара, закупаемого для муниципальных нужд; объем закупаемой продукции; эффективность проведения конкурса (сопоставление затрат с результатами).

В ходе исполнения муниципального заказа текущего года осуществляется сбор заявок на следующий финансовый год. К его началу сводный план муниципального заказа должен быть готов к утверждению.

Во многих муниципальных образованиях приняты нормативные акты, регулирующие систему муниципального заказа. Опыт реализации муниципального заказа в крупных городах России, введение конкурса на его размещение позволили снизить расходы бюджетов до 10-15% и свести к минимуму факты коррупции при распределении муниципальных контрактов.

Муниципальными заказчиками могут выступать органы местного самоуправления, а также уполномоченные указанными органами на размещение заказов получатели бюджетных средств при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет бюджетных средств.

Также может быть создан особый орган местного самоуправления, уполномоченный на осуществление функций по размещению заказов для муниципальных заказчиков, который осуществляют функции по размещению заказа, за исключением подписания муниципальных контрактов [15].

Порядок взаимодействия уполномоченного органа и муниципальных заказчиков должен устанавливаться решением о создании такого уполномоченного органа (соответствующим муниципальным правовым актом).

Заказчик вправе привлечь на основе договора юридическое лицо для осуществления функций по размещению заказа путем проведения конкурса или аукциона на право заключить муниципальный контракт (разработки конкурсной документации, документации об аукционе, опубликования и размещения извещения о проведении открытого конкурса или электронного аукциона, направления приглашений принять участие в закрытом конкурсе или в закрытом аукционе и иных связанных с обеспечением проведения торгов функций. Однако такой специализированной организации могут быть переданы далеко не все функции. Непосредственно заказчиком (уполномоченным органом) должны осуществляться: создание комиссии по размещению заказа, определение начальной цены муниципального контракта, предмета и существенных условий муниципального контракта, утверждение проекта контракта, конкурсной документации, документации об аукционе, определение условий торгов и их изменение. И только заказчиком может осуществляться подписание муниципального контракта.

При размещении заказа путем проведения конкурса, аукциона, а также запроса котировок создается соответственно конкурсная, аукционная или котировочная комиссия (или единая комиссия для всех трех форм).

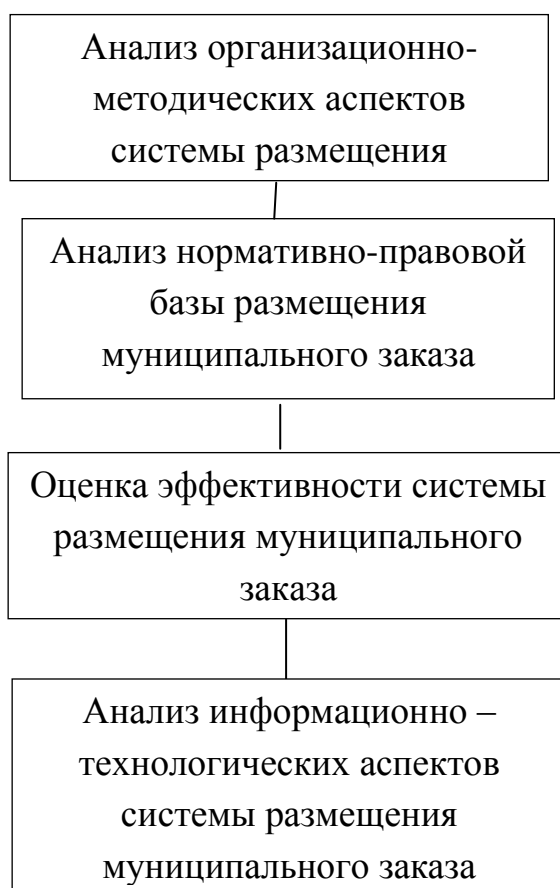
Участниками размещения заказов (т.е. претендентами на заключение контракта) могут быть любые юридические или физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели. Участие в размещении заказов может быть ограничено только в случаях, предусмотренных Законом о закупках и иными федеральными законами. Так, установлено, что специализированная организация (т.е. назначенная заказчиком для осуществления ряда функций по размещению заказа) не может быть участником размещения заказа[7].

Порядок оценки заявок на участие в конкурсе устанавливается Правительством РФ, при этом дифференцируются критерии оценки в зависимости от видов товаров, работ, услуг. До установления Правительством РФ порядка оценки заявок на участие в конкурсе по муниципальным контрактам он

определяется муниципальными нормативными правовыми актами, а при отсутствии таковых - заказчиком самостоятельно.

Информационное обеспечение размещения заказов включает: а) опубликование в печати и б) размещение на сайте. По муниципальным заказам официальное печатное издание и сайт определяются местной администрацией. При этом, если у муниципального образования нет сайта в сети «Интернет», то муниципальный заказчик размещает информацию о размещении заказов на официальном сайте субъекта РФ, в границах которого расположено такое муниципальное образование (бесплатно). До тех пор, пока Правительство РФ не определило порядок пользования официальными сайтами и требования к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными сайтами, такие порядок и требования устанавливаются нормативными правовыми актами субъектов РФ.

Рассмотрим, как в виде схемы представлен алгоритм анализа системы размещения муниципального заказа (рисунок 1).



Выявление проблем системы
размещения муниципального
заказа

Рисунок 1 - Алгоритм анализа системы размещения муниципального заказа

При размещении заказа путем проведения конкурса, аукциона, а также запроса котировок создается конкурсная, аукционная или котировочная комиссия (далее также – комиссия). Заказчиком, уполномоченным органом до опубликования извещения о проведении открытого конкурса или открытого аукциона, о проведении запроса котировок, о предварительном отборе либо направлении приглашений принять участие в закрытом конкурсе или в закрытом аукционе принимаются решения о создании комиссии, определяются ее состав и порядок работы, назначается председатель комиссии. Заказчик, уполномоченный орган вправе включать в состав комиссии преимущественно лиц, прошедших профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере размещения заказов для государственных или муниципальных нужд.

Число членов комиссии должно быть не менее пяти человек. Членами комиссии не могут быть физические лица, лично заинтересованные в результатах размещения заказа (в том числе физические лица, подавшие заявки на участие в конкурсе, заявки на участие в аукционе или заявки на участие в запросе котировок (далее – котировочные заявки) либо состоящие в штате организаций, подавших указанные заявки), либо физические лица, на которых способны оказывать влияние участники размещения заказа (в том числе физические лица, являющиеся участниками (акционерами) этих организаций, членами их органов управления, кредиторами участников размещения заказа). В случае выявления в составе комиссии указанных лиц заказчик, уполномоченный орган, принявшие решение о создании комиссии, обязаны незамедлительно заменить их иными физическими лицами, которые лично не заинтересованы в результатах

размещения заказа и на которых не способны оказывать влияние участники размещения заказа. Замена члена комиссии допускается только по решению заказчика, уполномоченного органа, принявших решение о создании комиссии.

Конкурсной комиссией осуществляются вскрытие конвертов с заявками на участие в конкурсе и открытие доступа к находящимся в информационной системе общего пользования, поданным в форме электронных документов и подписанным в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации заявкам на участие в конкурсе (далее также – вскрытие конвертов с заявками на участие в конкурсе и открытие доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в конкурсе), отбор участников конкурса, рассмотрение, оценка и сопоставление заявок на участие в конкурсе, определение победителя конкурса, ведение протокола вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в конкурсе, протокола рассмотрения заявок на участие в конкурсе, протокола оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе.

Аукционной комиссией осуществляются рассмотрение заявок на участие в аукционе и отбор участников аукциона, ведение протокола рассмотрения заявок на участие в аукционе, а также протокола об отказе от заключения контракта.

Котировочной комиссией осуществляются предварительный отбор участников размещения заказа, ведение протокола рассмотрения заявок на участие в предварительном отборе в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным Законом, а также рассмотрение, оценка и сопоставление котировочных заявок, иопределение победителя в проведении запроса котировок, ведение протокола рассмотрения и оценки котировочных заявок, протокола об отказе от заключения контракта.

Таким образом можно сделать о том, что сущность муниципального заказа заключается в заказе на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг, который формируется от имени органов местного самоуправления,

финансируемый из местного бюджета и направленный на удовлетворение муниципальных нужд. Так же можно отметить основные принципы формирования и размещения муниципального заказа: прозрачность (прозрачность), подотчетность и соблюдение процедур, открытая и эффективная конкуренция, справедливость.

Как раз для этого нужно продолжать исследовать проблемы функционирования системы государственных закупок для того, чтобы выявить ее основные недостатки, разработать пути совершенствования показателей оценки эффективности размещения государственных заказов[17].

1.2 Нормативно-законодательная база муниципальных закупок в РФ

В РФ государственный и муниципальный заказ регулируется нормативным законодательством и осуществляется на основе нормативно-законодательных актов. Рассмотрим основополагающие нормативно-правовые акты.

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
4. Кодекс об административных правонарушениях РФ.
5. Градостроительный кодекс РФ.
6. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

Поподробнее рассмотрим какие положения существуют в Законе № 44-ФЗ и выясним на основе чего осуществляется деятельность по работе с государственными закупками товаров, работ, услуг в муниципальных учреждениях.

1. Закон № 44-ФЗ регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения

гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок.

Согласно Закон № 44-ФЗ определение поставщика (подрядчика, исполнителя) - это совокупность действий, которые осуществляются заказчиками в порядке, установленном данным Законом, начиная с размещения извещения об осуществлении закупки товара, работы, услуги для обеспечения государственных нужд (федеральных нужд, нужд субъекта РФ) или муниципальных нужд либо в установленных данным Законом случаях с направления приглашения принять участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) и завершаются заключением контракта.

В соответствии с Законом № 44-ФЗ заказчики при осуществлении закупок используют конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) или осуществляют закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

Конкурентными способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) являются конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс), аукционы (аукцион в электронной форме (далее также - электронный аукцион), закрытый аукцион), запрос котировок, запрос предложений[12].

Под конкурсом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта.

Под аукционом понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

Заказчик выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя). При этом он не вправе совершать действия, влекущие за собой необоснованное сокращение числа участников закупки.

При осуществлении закупки путем проведения конкурса или закрытого аукциона могут выделяться лоты, в отношении которых в извещении о проведении открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием или двухэтапного конкурса либо приглашении принять участие в закрытом конкурсе, закрытом конкурсе с ограниченным участием, закрытом двухэтапном конкурсе или закрытом аукционе, в конкурсной документации, документации об аукционе отдельно указываются объект закупки, начальная (максимальная) цена контракта и ее обоснование, сроки и иные условия поставки товара, выполнения работы или оказания услуги. Участник закупки подает заявку на участие в конкурсе или аукционе в отношении определенного лота. В отношении каждого лота заключается отдельный контракт.

Размещение госзаказов у единственного поставщика, подрядчика или исполнителя – один из возможных способов заключения госконтракта, при котором заказчик предлагает заключение договора единственному конкретному исполнителю. Использовать данную методику можно только для ограниченного перечня товаров и услуг, а также с учетом прочих условий, которые обозначены в Законе № 44-ФЗ. Если данные условия не выполняются, то заказчик не имеет права осуществлять закупки у единственного поставщика. Чаще всего, контракта с единственным поставщиком заключают в том случае, если поставщик является субъектом естественной монополии. Сюда относятся железнодорожные перевозки, почтовые услуги и услуги связи, услуги, связанные с передачей тепловой и электроэнергии, водоснабжение и другие случаи[2].

Рассмотрим Закон 223-ФЗ, так как он так же используется для муниципальных учреждений в определенных случаях. Закон 223-ФЗ отличается от Закона № 44-ФЗ большей мягкостью, меньшим количеством ограничений и процедурных требований. Правда, для поставщиков жесткий, детально прописанный регламент закупок часто является скорее плюсом, чем минусом.

Бюджетные учреждения получают возможность закупать товары, услуги и работы по 223-ФЗ, если ими был принят и до начала года размещено в ЕИС

положение о закупках. В этом случае из-под действия Закона № 44-ФЗ выводятся закупки, осуществляемые за счет грантов, в том числе предоставленных иностранными и международными организациями.

Основные отличия Закона № 44-ФЗ и 223-ФЗ представлены в (приложении А).

Проводимые учреждением, являющимся исполнителем по контракту и привлекающим других лиц для поставки товаров, оказания услуг и выполнения работ для исполнения контрактных обязательств; Осуществляемые за счет собственных доходов учреждения (за исключением средств, полученных на оплату и оказание медицинской помощи в рамках ОМС)[10].

1.3. Отечественный и зарубежный опыт формирования и размещения муниципального заказа

Опыт Соединенных Штатов Америки показывает, что данная национальная система госзакупок характеризуется следующими моментами:

1) строгая регламентация процедур, межведомственное взаимодействие и подконтрольность позволяют противостоять коррупции;

2) широкое применение методики планирования обеспечения государственных нужд;

3) проведение конкурсных торгов по единой методологии, использование библиотеки типовых контрактов и банка данных стандартных спецификаций (полезных свойств) закупаемой продукции;

4) использование различных механизмов контроля исполнения контрактов, процедуры приемки и оценки результатов, анализа эффективности обеспечения государственных (публичных) нужд и системы управления публичными поставками продукции;

5) специализированные информационные ресурсы управления контрактными системами решают задачу достижения публичной открытости и гласности всех контрактных процессов и их результатов.

Стоит отметить, что опыт США был использован при создании единой системы закупок ЕС, при разработке процедур и методов проведения закупок для государственных нужд, основ построения их информационного обеспечения.

Система госзакупок Европейского Союза характеризуется следующими моментами:

- 1) законодательно закрепленные принципы прозрачности, подотчетности, эффективной конкуренции и справедливости;
- 2) использование конкурентных переговоров для повышения конкуренции и эффективности проводимых торгов;
- 3) упрощение процедур подтверждения способности компании выполнять конкретные виды работ, что повышает интерес поставщиков и исполнителей и оказывает положительное влияние на добросовестную конкуренцию;
- 4) единые IT-стандарты призваны обеспечить прозрачность процедур, интернационализация и рост числа участников тендеров – повышение эффективности всей системы госзакупок.

В Евросоюзе была принята стратегия «Европа-2020», определяющая три движущих фактора экономического развития:

- 1) развитие экономики на основе инноваций;
- 2) содействие развитию низкоуглеродной, ресурсосберегающей и конкурентоспособной экономики;
- 3) содействие высокой занятости.

Именно государственным закупкам отведена важная роль в достижении указанных целей. В ЕС признана необходимость установления как обязательных требований к товарам или услугам (например, максимальные уровни для использования энергии, вредных для окружающей среды веществ), так и альтернативных (например, 60 % всех закупок должны быть экологически чистыми). Динамика стоимостных объемов госзакупок в некоторых странах ЕС приведена на (рисунке1) [5].

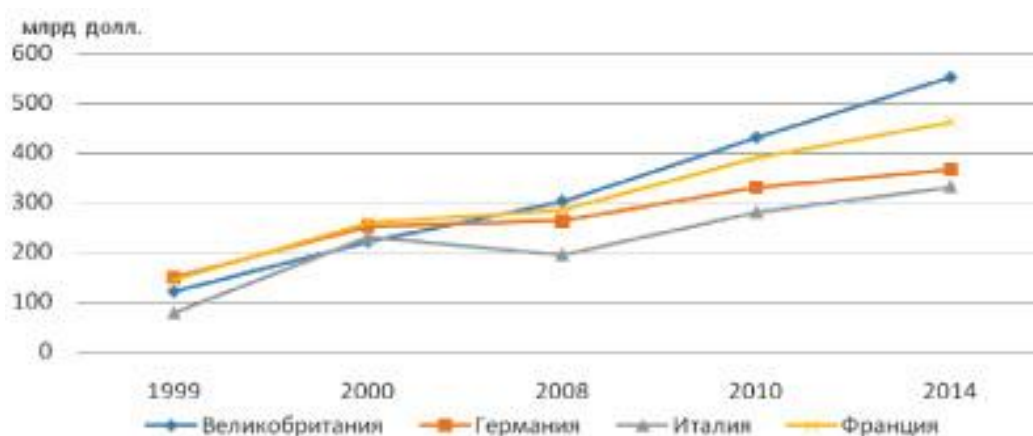


Рисунок 1 - Динамика стоимостных объемов госзакупок в некоторых странах ЕС

Многие исследователи и специалисты спорят о необходимости и целесообразности использования в России практик зарубежных стран. По высказываниям специалистов, в этом нет слепого копирования, мы лишь смотрим на этот опыт и пытаемся понять, насколько он переложим на наши российские реалии.

Наиболее интересным представляется использование в практике США процедуры планирования государственного заказа. Именно данная практика отсутствовала в нашей отечественной системе и предусматривается в новом законе о контрактной системе в РФ. Система планирования в КС США включает два этапа: прогноз закупок и составление индивидуального плана закупки. Данные документы готовит каждый государственный заказчик в США. Прогноз закупок представляет собой план-график размещения госзаказа. Основная задача такого прогноза - составить и раскрыть агрегированную информацию об объеме планируемых госзакупок в органах власти.

Планы закупок - инструмент, который применяется уже некоторое время в российской практике, но еще многое предстоит сделать в этой области, чтобы сделать его эффективным. В Соединенных Штатах по каждому госзаказу готовится детальный план его реализации. Таким образом, американская практика индивидуального планирования моделирует каждую будущую закупку по этапам

от момента возникновения потребности в товарах, работах или услугах до момента реализации контракта и приемки поставленных товаров, работ и услуг.

Для аккумуляции информации о планировании госзакупок в США используются многоуровневые электронные таблицы, доступные сторонним наблюдателям. Данная информационная система позволяет отслеживать планы государственных закупок еще до осуществления торгов. В информационной системе доступна информация по каждой закупке в разрезе органов государственной власти США, ценового диапазона, формы контракта и его реализации, имеются также данные об ответственном лице за каждый контракт. В российской практике размещения государственного заказа планируется добиться такого же уровня прозрачности посредством внедрения системы планирования заказов и размещения информации о государственном заказе в единой информационной системе.

На сегодняшний день в этой стране создана уникальная государственная компания – Федеральная контрактная система (ФКС), неотъемлемой частью которой являются государственные контракты или государственные заказы. ФКС США регулируется двумя уровнями нормативно-правовых актов. Первый уровень составляет система федеральных законов США, которые содержат общие нормы регулирования, не влияющие на сам процесс закупок, но определяющие возможности и условия осуществления закупок и расходования на эти цели бюджетных средств. Второй уровень представлен подзаконными актами соответствующих ведомств, уполномоченных в сфере регулирования, организации и контроля закупочных процедур. Совокупность данных правил составляет Федеральные закупочные правила (TheFederalAcquisitiontRegulation, FAR), включённые в раздел 48 «Общественные контракты и управление собственностью» Кодекса федеральных правил.

Учитывая важность процедуры планирования в системе управления государственными закупками, к квалификации чиновников, планирующих госзаказ, предъявляются высокие требования. В государственном аппарате

должны работать профессионалы, которые отвечают за то, как наиболее эффективно выполнить задачи, стоящие перед обществом и государством. Именно отсутствие на данный момент достаточного количества высококвалифицированных кадров в области размещения государственного заказа является, на наш взгляд, основным тормозом в реализации системы планирования размещения госзаказа в РФ.

Государственный рынок, или «рынок государственных учреждений», составляют организации федерального правительства правительств штатов и местные органы, закупающие или арендующие товары, необходимые им для выполнения своих функций по отправлению власти» является самым крупным и емким.

Учитывая важность процедуры планирования в системе управления государственными закупками, к квалификации чиновников, планирующих госзаказ, предъявляются высокие требования. В государственном аппарате должны работать профессионалы, которые отвечают за то, как наиболее эффективно выполнить задачи, стоящие перед обществом и государством. Именно отсутствие на данный момент достаточного количества высококвалифицированных кадров в области размещения государственного заказа является, основным тормозом в реализации системы планирования размещения госзаказа в РФ[21].

По аналогии с опытом работы контрактной системы США в России в соответствии с новым законодательством при внедрении процедуры планирования государственного заказа преследуется цель построения детального процесса формирования каждой закупки исходя из потребностей государственного заказчика в определенных товарах и услугах, необходимых ему для предоставления государственных услуг населению в заданном количестве и качестве. Качественное планирование госзаказа существенно повысит его эффективность, позволит выстроить систему обеспечения органов власти востребованными товарами и услугами, а также систему последующего контроля

расходования бюджетных средств. Кроме повышения эффективности расходования бюджетных средств, формирование государственных заказов на основе планирования поможет государственным заказчикам более тщательно обосновывать рациональность своих закупок, контролировать их своевременность, снижать риски не поставок товаров, невыполнения работ, неоказания услуг.

Если рассматривать способы и правила проведения закупок по проектам Всемирного банка, то весьма примечательным является опыт использования различных критериев при закупках товаров или услуг. Основным критерий выбора победителя при закупках товаров и работ по проектам Всемирного банка - цена с необходимым выполнением всех технических требований. В отличие от закупок товаров и работ главным критерием при закупке услуг является не цена, а качество. К сожалению, принцип отбора поставщиков по качеству так и не нашел места в российском законодательстве по размещению государственного заказа, что является фактором, существенно снижающим эффективность госзакупок.

По мнению многих российских экспертов, наиболее интересным опытом в области контроля над размещением госзаказа среди европейских стран обладает Германия.

Германия как член Европейского союза обязана исполнять европейское законодательство о госзакупках. Требования Евросоюза, касающиеся создания конкурентной среды и недопустимости дискриминации, органично вписываются в законодательство Германии. Именно европейское законодательство, регулирующее государственные закупки, заимствовало из законодательства Германии раздел закона о недопустимости ограничения конкуренции (антимонопольное законодательство), что соответствует основным требованиям проекта европейской Конституции, где удовлетворение государственных нужд рассматривается как принцип действия рыночной экономики.

Отвечая требованиям Европейского Союза, система контроля процедуры госзакупок, действующая в Германии, имеет свои специфические черты. Система контроля госзакупок в Германии состоит из двух уровней:

- 1) апелляционная инстанция – в форме независимого учреждения;
- 2) судебная инстанция – в форме судебного органа.

Возможность оспаривать итоги размещения государственного заказа в суде стала в Германии успешным нововведением. Решения, принимаемые обеими инстанциями контроля системы госзакупок, публикуются и служат дальнейшему развитию прозрачности госзакупок. Поскольку законом устанавливается ускоренный порядок рассмотрения жалоб на действия заказчика, отмена решения о размещении госзаказа не приводит к задержке расходования бюджетных средств и приобретения товаров для государственных нужд.

По итогам торгов контракт заключается с наиболее экономически выгодным участником. При этом под экономической выгодой в Германии понимается вовсе не снижение цены в результате проведения торгов, и не приобретение самых дешевых товаров, работ и услуг. Экономической выгодой считается приобретение качественных товаров по доступной цене. Такое сочетание может обеспечить опытный, свободный в финансовом плане и надежный поставщик. Но в момент подачи заявки все поставщики равны в соответствии с принципом открытой конкуренции.

Одним из механизмов обеспечения контроля над размещением государственного заказа в Германии является деятельность общественной организации экспертов и ученых «Форум госзаказа». В ходе деятельности данной общественной организации происходит обмен мнениями, формируется отношение к новым явлениям в сфере госзакупок внутри страны и за рубежом. Решения работы Форума и мнения экспертов доводятся до правительства. Форум ежегодно присуждает премию за лучшую научную работу в сфере государственных закупок.

Одним из первых опасений, высказанных экспертами, стала возможность усиления недобросовестной конкуренции и шантажа, поскольку положение закона об общественных организациях дает возможность стороне, не участвующей в подписании контракта о госзакупках, приостановить и даже сорвать его выполнение. Кроме того, запросов о предоставлении информации об осуществлении закупок и ходе исполнения контрактов может быть столько, что сотрудники, занимающиеся государственными закупками, увязнут в бумажной волоките. В новом законе о контрактной системе также не раскрыт вопрос о том, какая организация должна выполнять функции общественного контроля, и кто будет являться ее членами.

В настоящее время разработана модель построения будущей российской контрактной системы. Изменения, происходящие в российском законодательстве в сфере регулирования государственных закупок, во многом базируются на зарубежном опыте и исходят из необходимости повышения эффективности размещения государственного заказа на всех этапах процесса путем внедрения необходимых инструментов предконтрактной и постконтрактной работы. Конструктивные предложения по отдельным элементам системы и их взаимосвязи между собой базируются на опыте зарубежных стран и современных принципах развития публичных закупок товаров, работ и услуг.

При использовании зарубежного опыта нельзя забывать о ряде проблем, связанных с этим. Среди таких проблем следует отметить заимствование отдельных элементов без взаимосвязи и взаимозависимости. Такая фрагментарность заимствования снижает эффективность всей системы государственных закупок, делает незаконченным отдельные положения законодательства, порождает несогласованность между элементами системы.

Таким образом, развивая отечественную систему государственных закупок, совершенствуя ее нормативно-правовое регулирование, целесообразно использовать накопленный отечественный и зарубежный опыт. При этом необходимо тщательно анализировать последствия практического применения

внедряемых методов, иначе не будет достигнута конечная цель управления государственными закупками - повышение эффективности и прозрачности размещения государственного заказа [14].

1.4. Методики оценки эффективности размещения муниципального заказа

Рассмотрим методики анализа системы размещения государственного и муниципального заказа. Обобщив нормативно-методическую базу федерального и регионального уровней, опыт организации закупок ряда республик и областей РФ, были выделены определенные унифицированные этапы проведения закупок продукции для государственных нужд:

- формирование объёмов закупок продукции для государственных нужд;
- размещение заказов на закупку продукции для государственных нужд;
- заключение государственных контрактов;
- исполнение обязательств по государственным контрактам.

Унификация в данном случае подразумевает неизменность состава и последовательности этапов проведения закупок от уровня территории и органа исполнительной власти субъекта РФ. Содержание каждого этапа регламентируется федеральным законодательством с уточнениями и дополнениями регионального законодательства, что приводит к существованию нескольких схем организации закупок продукции для государственных нужд.

Можно сформулировать понятие «диагностика системы управления государственными закупками». Диагностика системы управления госзакупками — это область управленческой деятельности по выявлению на основе соответствующих принципов и методов «узких» мест» (проблемных зон) в функционировании системы управления госзакупками, а также формирование оценки состояния системы управления госзакупками и возможных перспектив ее развития.

Алгоритм анализа и оценки эффективности системы размещения государственного заказа выглядит следующим образом:

1 этап: анализ организационно-методических аспектов системы госзаказа, то есть характеристика системы размещения государственного заказа.

2 этап: анализ нормативно-правовой базы, в рамках которого помимо основного закона №44-ФЗ, регулирующего систему государственных закупок, необходимо проанализировать и правовые документы отдельно взятого региона.

3 этап: оценка эффективности системы размещения государственного (муниципального) заказа – один из важнейших этапов общего анализа.

Под эффективностью размещения государственных заказов понимают соотношение между результатом чего-либо и произведёнными затратами на достижение данного результата. Очевидно, что можно рассчитывать эффективность в экономической, социальной, производственной и других сферах. При оценке эффективности размещения госзаказов в первую очередь следует обращать внимание на экономическую эффективность. То есть при расчёте необходимо соотносить экономический эффект от размещения госзаказа и материальные затраты на достижение данного экономического эффекта.

Экономический эффект от размещения госзаказов может выражаться:

- в прямой экономии бюджетных средств (вследствие снижения цен в результате размещения заказа достигается экономия бюджетных средств по сравнению с запланированным объёмом финансирования);

- в приобретении товаров, работ и услуг с более высоким качеством;

- в приобретении товаров, работ и услуг на более выгодных условиях, чем обычно (сокращение сроков поставки, оплата без аванса, более длительный срок гарантийного обслуживания, дополнительные сервисы и т. д.);

- в различные рода сопутствующих экономических эффектах (снижение уровня коррупции; повышение степени открытости рынков; улучшение деловой репутации и инвестиционной привлекательности)[18].

Существуют следующие методики оценки эффективности размещения муниципального заказа.

1. Качество работы системы размещения государственного заказа можно оценить, используя набор показателей, сгруппированных следующим образом.

Методика 1. Качество работы системы размещения государственного заказа можно оценить, используя набор показателей, сгруппированных следующим образом:

- 1) показатели, характеризующие работу системы размещения государственных заказов в целом;
- 2) показатели, характеризующие проведение процедур размещения заказов и полученные результаты;
- 3) показатели, характеризующие проведение отдельных процедур размещения заказа [23].

Первая группа показателей позволяет оценить работу системы размещения заказов в целом, а именно: наличие необходимых нормативных правовых актов, количество и качество методических документов, работу органов по контролю за размещением заказов и т. д.

Вторая группа показателей позволяет определить, каким образом осуществляется размещение заказов: с использованием каких процедур, какого уровня конкуренции удаётся достичь, каковы причины отказа в допуске к участию в процедурах размещения заказов и т. д.

Третья группа показателей позволяет оценить эффективность одной отдельной процедуры размещения заказа, в частности определить достигнутый эффект по сравнению со средним, достигаемым в аналогичных ситуациях по аналогичным товарам, работам, услугам; оценить эффективность и обоснованность принятого решения о размещении заказа.

а) Анализ системы размещения государственных заказов предполагает изучение ряда показателей, характеризующих целостность системы, наличие необходимых её составляющих и их качество. В соответствии с этим выделяются

две группы критериев оценки системы размещения заказов: отборочные и оценочные.

Оценочные критерии позволяют провести качественный анализ системы размещения заказов, что предполагает выставление по каждому показателю оценки в баллах с использованием шкалы. Оценки должны давать эксперты, обладающие профессиональными знаниями и опытом работы в сфере размещения госзаказов. Можно выделить следующие группы критериев:

- нормативно-методическое и информационное обеспечение системы размещения заказов;
- оценка эффективности работы госзаказчиков;
- оценка конкурентной и инфраструктурной среды размещения заказов.

По первой группе оценочных критериев (нормативно-методические и информационное обеспечение системы размещения заказов) могут применяться следующие критерии:

- 1) наличие утверждённых документов соответствующего уровня, определяющих направления и порядок использования сэкономленных бюджетных средств;
- 2) наличие методических документов, определяющих порядок формирования начальной цены контракта;
- 3) наличие документов, определяющих порядок формирования потребностей в товарах, работах, услугах;
- 4) наличие документов, определяющих порядок проведения анализа рынка заказываемых товаров, работ, услуг;
- 5) наличие документов, определяющих порядок проведения контрольных мероприятий по исполнению государственных и муниципальных контрактов;
- 6) наличие утверждённых типовых форм конкурсной, аукционной и прочей документации и т. д.

По второй группе критериев (оценка эффективности работы госзаказчиков) могут быть использованы следующие критерии:

- 1) доля сотрудников заказчика, привлечённых к процессам размещения заказов и имеющих специальное образование в сфере размещения заказов;
- 2) число жалоб на действия заказчика, в течение года удовлетворённых уполномоченным органом по контролю;
- 3) число проведённых госзаказчиком процедур размещения заказов (конкурс, аукцион, запрос котировок, закупка у единственного поставщика), в течение года признанных недействительными судом, арбитражным судом;
- 4) использование средств автоматизации рутинной деятельности закупающих сотрудников.

По третьей группе критериев оценки эффективности (оценка конкурентной и инфраструктурной среды размещения заказов) могут быть использованы следующие критерии:

- 1) выполнение государственным заказчиком обязательств по заключённым контрактам;
- 2) эффективность работы контрольного органа, проведения проверок процедур размещения заказов;
- 3) уровень прозрачности и открытости в системе госзакупок;
- 4) качество законодательства в сфере размещения заказов;
- 5) профессиональная компетентность сотрудников конкурсных комиссий, государственных заказчиков в сфере размещения заказа;
- 6) качество разрабатываемой конкурсной документации;
- 7) качество работы официального сайта для размещения информации о госзаказах.

Оценки по критериям каждой группы суммируются отдельно. Итоговая оценка может быть определена путём суммирования (либо взвешенного суммирования) итоговых оценок по группам. Данная оценка сравнивается с максимально возможной (определяемой исходя из максимальной оценки по каждому критерию)[2].

б) Можно выделить следующие группы показателей, характеризующие проведение процедур размещения заказов:

- показатели, характеризующие частоту применения процедур размещения заказов;

- показатели, характеризующие конкурентную среду;

- показатели, характеризующие среднюю цену заключенного контракта;

- показатели, характеризующие объём экономии бюджетных средств.

Первая группа показателей определяет, как часто применяются процедуры размещения заказов по сравнению с общим количеством проведённых процедур размещения заказов. В рамках этой группы могут быть рассчитаны следующие показатели:

1) Доля количества процедур размещения заказов определенного вида в общем количестве процедур по формуле (1):

$$D_{\text{торгов}} = \frac{Q_{\text{о.к.}} + Q_{\text{з.к.}} + Q_{\text{о.а.}} + Q_{\text{з.а.}}}{Q_{\text{з.}}} \times 100\% \quad , \quad (1)$$

где $D_{\text{торгов}}$ – доля торгов в общем количестве процедур;

$Q_{\text{о.к.}}$ – количество открытых конкурсов;

$Q_{\text{з.к.}}$ – количество закрытых конкурсов;

$Q_{\text{о.а.}}$ – количество открытых аукционов;

$Q_{\text{з.а.}}$ – количество закрытых аукционов;

$Q_{\text{з.}}$ – общее количество процедур размещения заказа.

Данный показатель может быть рассчитан отдельно для конкурсов, аукционов, запросов котировок, закупок у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) по формулам (2, 3, 4, 5).

$$D_{\text{конк}} = \frac{Q_{\text{о.к.}} + Q_{\text{з.к.}}}{Q_{\text{з.}}} \times 100\% \quad , \quad (2)$$

где $D_{\text{конк}}$ – доля конкурсов в общем количестве процедур.

$$D_{\text{аукц.}} = \frac{Q_{\text{о.а.}} + Q_{\text{з.а.}}}{Q_{\text{з.}}} \times 100\% \quad (3)$$

где $D_{\text{аукц.}}$ – доля аукционов в общем количестве процедур размещения госзаказа.

$$D_{\text{зап.котир.}} = \frac{Q_{\text{зап.котир.}}}{Q_{\text{з.}}} \times 100\% \quad (4)$$

где $D_{\text{зап.котир.}}$ – доля запросов котировок в общем количестве процедур;

$Q_{\text{зап.котир.}}$ – количество запросов котировок по.

$$D_{\text{ед.ист.}} = \frac{Q_{\text{ед.ист.}}}{Q_{\text{з.}}} \times 100\% \quad (5)$$

где $D_{\text{ед.ист.}}$ – доля закупок у единственного источника в общем количестве процедур;

$Q_{\text{ед.ист.}}$ – количество закупок у единственного источника.

2) Доля стоимости контрактов, заключённых определённым способом, в общей стоимости контрактов по формуле (6):

$$D_{\text{р_торгов}} = \frac{P_{\text{о.к.}} + P_{\text{з.к.}} + P_{\text{о.а.}} + P_{\text{з.а.}}}{P_{\text{к.}}} \times 100\% \quad (6)$$

где $D_{\text{р_торгов}}$ – доля стоимости контрактов, заключённых на торгах;

$P_{\text{о.к.}}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам открытых конкурсов;

$P_{\text{з.к.}}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам закрытых конкурсов;

$P_{\text{о.а.}}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам открытых аукционов;

$P_{\text{з.а.}}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам закрытых аукционов;

$P_{\text{к.}}$ – общая сумма заключённых контрактов.

Данный показатель может быть рассчитан отдельно для конкурсов, аукционов, запросов котировок, закупок у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) по формулам (7, 8, 9, 10).

$$D_{\text{р_конк}} = \frac{P_{\text{о.к.}} + P_{\text{з.к.}}}{P_{\text{к.}}} \times 100\% \quad (7)$$

где $D_{\text{р_конк.}}$ – доля стоимости контрактов, заключённых по итогам конкурсов.

$$D_{p_аукц.} = \frac{P_{о.а.} + P_{з.а.}}{P_{к.}} \times 100\% \quad (8)$$

где $D_{p_аукц.}$ – доля стоимости контрактов, заключённых по итогам аукционов.

$$D_{p_зап.котир.} = \frac{P_{зап.котир.}}{P_{з.}} \times 100\% \quad (9)$$

где $D_{p_зап.котир.}$ – доля стоимости контрактов, заключённых по итогам запросов котировок;

$P_{зап.котир.}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам запросов котировок.

$$D_{p_ед.ист.} = \frac{P_{ед.ист.}}{P_{з.}} \quad (10)$$

где $D_{p_ед.ист.}$ – доля стоимости контрактов, заключённых по итогам размещения заказа у единственного источника;

$P_{ед.ист.}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам размещения заказа у единственного источника.

3) Показатели, характеризующие долю несостоявшихся торгов, имеет смысл рассчитывать только отдельно для конкурсов либо аукционов по формулам (11, 12):

$$D'_{конк.} = \frac{Q'_{о.к.} + Q'_{з.к.}}{Q_{о.к.} + Q_{з.к.}} \times 100\% \quad (11)$$

где $D'_{конк.}$ – доля несостоявшихся конкурсов;

$Q'_{о.к.}$ – количество несостоявшихся открытых конкурсов;

$Q'_{з.к.}$ – количество несостоявшихся закрытых конкурсов.

$$D'_{аукц.} = \frac{Q'_{о.а.} + Q'_{з.а.}}{Q_{о.а.} + Q_{з.а.}} \times 100\% \quad (12)$$

где $D'_{аукц.}$ – доля несостоявшихся аукционов;

$Q'_{о.а.}$ – количество несостоявшихся открытых аукционов;

$Q'_{з.а.}$ – количество несостоявшихся закрытых аукционов.

4) Показатель, характеризующий проведение аукционов в электронной форме, может быть рассчитан относительно общего количества аукционов либо торгов

(то есть конкурсов и аукционов) как в количественном, так и в стоимостном выражении по формулам (13, 14):

$$D_{\text{эл. аукц.}} = \frac{Q_{\text{эк. аукц.}}}{Q_{\text{о.а.}} + Q_{\text{з.а.}}} \times 100\% \quad (13)$$

где $D_{\text{эл. аукц.}}$ – доля открытых аукционов, проведённых в электронной форме, относительно общего количества аукционов;

$Q_{\text{эл. аукц.}}$ – количество открытых аукционов, проведённых в электронной форме.

$$D_{\text{р_эл. аукц.}} = \frac{P_{\text{эк. аукц.}}}{P_{\text{о.а.}} + P_{\text{з.а.}}} \times 100\% \quad (14)$$

где $D_{\text{р_эл. аукц.}}$ – доля стоимости контрактов, заключённых по итогам проведения открытых электронных аукционов;

$P_{\text{эл. аукц.}}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам проведения открытых электронных аукционов.

Ко второй группе (характеристика конкурентной среды) относятся следующие показатели:

1) Среднее количество участников размещения заказов может быть рассчитано по каждой процедуре по формуле (15):

$$Y_{\text{ср.}} = \frac{Y_{\text{зап. котир.}}}{Q_{\text{зап. котир.}}} \quad (15)$$

где $Y_{\text{ср.}}$ – среднее количество участников размещения заказа путём проведения запроса котировок;

$Y_{\text{зап. котир.}}$ – количество участников размещения заказа путём проведения запроса котировок.

2) Среди показателей, характеризующих структуру участников размещения заказов, можно назвать долю отечественных участников, долю субъектов малого предпринимательства, долю предприятий обществ инвалидов, долю учреждений уголовно-исполнительной системы. Например по формуле (16):

$$D_{\text{юс-испн}} = \frac{Y_{\text{юс-испн}}}{Y_{\text{з.}}} \times 100\% \quad (16)$$

где $D_{\text{уг.исп.}}$ – доля участников размещения заказов – учреждений уголовно-исполнительной системы;

$Y_{\text{уг.исп.}}$ – количество участников размещения заказов – учреждений уголовно-исполнительной системы;

Y_3 – общее количество участников процедур размещения заказов.

Данный показатель может быть рассчитан и в стоимостном выражении по формуле (17):

$$D_{P_{\text{уг-исп.}}} = \frac{P_{\text{уг-исп.}}}{P_{\text{к.}}} \times 100\% \quad (17)$$

где $D_{P_{\text{уг-исп.}}}$ – доля стоимости контрактов, заключённых с учреждениями уголовно-исполнительной системы;

$P_{\text{уг-исп.}}$ – общая сумма контрактов, заключённых с учреждениями уголовно-исполнительной системы.

3) Показатели, характеризующие долю причины отказов допустить к участию в торгах, следует рассчитывать отдельно для конкурсов и аукционов. Эти показатели рассчитывают по тем условиям допуска к торгам, которые сформулированы в ст. 12 Закона №94-ФЗ, то есть:

-непредоставление участником размещения заказов в составе своей заявки требуемых документов, либо наличие в таких документах недостоверных сведений об участнике размещения заказа или о товарах, о работах, об услугах;

-несоответствие участника размещения заказа требованиям;

-невнесение участником размещения заказа денежных средств в качестве обеспечения заявки на участие в конкурсе или заявки на участие в аукционе, если такое требование было установлено заказчиком;

-несоответствие заявки на участие в конкурсе или аукционе требованиям конкурсной документации либо документации об аукционе по формуле (18).

Например,

$$D_{\text{отказов}} = \frac{Q_{\text{отказов(ден)}}}{Q_{\text{отказов}}} \times 100\% \quad (18)$$

где $D_{\text{отказов}}$ – доля отказов;

$Q_{\text{отказов(ден)}}$ – количество отказов в допуске к участию в конкурсе вследствие невнесения участником денежных средств в качестве обеспечения;

$Q_{\text{отказов}}$ – общее количество отказов в допуске к участию в конкурсе.

4) Показатели, характеризующие частоту и результативность обжалований процедур размещения заказов, рассчитываются как количество жалоб на одну процедуру размещения заказа соответствующего вида по формуле (19), например:

$$d_{\text{конк.}}^{\text{н}} = \frac{Q_{\text{о.к.}}^{\text{н}} + Q_{\text{з.к.}}^{\text{н}}}{Q_{\text{о.к.}} + Q_{\text{з.к.}}} \quad (19)$$

где $d_{\text{конк.}}^{\text{н}}$ – количество конкурсов, признанных недействительными, на 1 конкурс;

$Q_{\text{но.к.}}$ – количество открытых конкурсов, признанных недействительными;

$Q_{\text{нз.к.}}$ – количество закрытых конкурсов, признанных недействительными.

Третья группа показателей, характеризующая среднюю цену заключённого государственного контракта, позволяет получить данные для проведения последующего анализа по формуле (20). Например:

$$P_{\text{ср.контр.}} = \frac{P_{\text{о.а.}} + P_{\text{з.а.}}}{Q_{\text{о.а.}} + Q_{\text{з.а.}}} \quad (20)$$

где $P_{\text{ср.аукц.}}$ – средняя цена контракта, заключённого по результатам аукциона.

Аналогично среднюю цену контракта можно рассчитать по конкурсам, запросам котировок, по размещению заказов у единственного источника.

Четвёртая группа показателей отражает абсолютный и относительный объём экономии бюджетных средств по сравнению с запланированными расходами. Показатели данной группы могут рассчитываться отдельно по каждому виду процедур размещения заказов.

В качестве примера расчёта абсолютной экономии можно привести методику расчёта следующего показателя по формуле (21):

$$\mathcal{E}_{\text{абс. аукц.}} = V_{\text{з.}} - P^{\kappa} - P^{\text{н}} - P^{\text{р}} - \mathcal{Z}, \quad (21)$$

где $\mathcal{E}_{\text{абс. аукц.}}$ – абсолютный объём экономии на аукционах;

$V_{\text{з.}}$ – запланированный объём заказа для размещения на аукционах;

P_{κ} – общая стоимость заключённых контрактов на аукционах;

$P_{\text{н}}$ – общая стоимость незаключённых контрактов на аукционах;

$P_{\text{р}}$ – общая стоимость расторгнутых контрактов, заключённых по результатам аукционов;

\mathcal{Z} – затраты на организацию и проведение аукционов.

В качестве примера расчёта относительной экономии можно привести методику расчёта следующего показателя по формуле (22):

$$\mathcal{E}_{\text{отн. аукц.}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{абс. аукц.}}}{P^{\kappa}}, \quad (22)$$

где $\mathcal{E}_{\text{отн. аукц.}}$ – относительный объём экономии на аукционах.

Для расчёта общей абсолютной экономии бюджетных средств используют следующую формулу (23):

$$E = C - O - N, \quad (23)$$

где E – значение абсолютной экономии бюджетных средств;

C – общая стоимость лотов (предложений заказчиков), выставленных на торги и другие способы закупок;

O – общая стоимость заключённых контрактов и сделок;

N – несостоявшиеся закупки.

Относительная экономия считается по следующей формуле (24):

$$E_{\text{отн}} = \frac{E}{C} \times 100\%, \quad (24)$$

где $E_{\text{отн}}$ – относительная экономия бюджетных средств.

в) Экономическую эффективность размещения отдельно взятого конкретного заказа можно оценить следующими способами:

- 1) по сравнению с максимально возможными в рамках данной процедуры;
- 2) по сравнению со средним уровнем в сходных условиях с использованием аналогичных процедур.

Нужно отметить, что расчёт эффективности по первому варианту возможен только в рамках конкурса, поскольку иные процедуры конкурентного размещения заказа (аукцион, запрос котировок) согласно требованиям закона №94-ФЗ подразумевают выбор победителя только по цене.

Исходными данными для расчёта по этой методике являются сведения, получаемые с официальных сайтов по размещению заказов.

При расчёте показателей в рамках данной методики по первому варианту необходимо исходить из следующих предположений:

- процедура конкурса была объявлена должным образом (в соответствующем печатном издании и на соответствующем официальном сайте в сети Интернет);
- условия размещения заказа, сформулированные в конкурсной документации, не содержали условий или требований, ограничивающих конкуренцию среди участников размещения заказа;
- все участники размещения заказа имели возможность подать заявки;
- все поданные заявки содержат реальные условия исполнения контракта.

Таким образом, признаётся значимость результатов конкурса, т.е. признаётся, что количество участников и их предложения отражают реальную мгновенную (на момент подготовки заявок) рыночную конъюнктуру на том рынке (сегменте рынка), на котором размещался заказ.

При расчёте показателей в рамках данной методики по второму варианту необходимо исходить из следующих предположений:

- размещаемый заказ не имеет какой-либо специфики (специфических требований к закупаемым товарам, работам или услугам, или условиям их поставки, выполнения, оказания);

-рассматриваемые процедуры размещения заказов проводились без нарушения закона, условия таких процедур не содержали условий, ограничивающих конкуренцию.

Особое внимание при расчёте показателей по второму варианту следует уделять отбору исходных данных. В качестве процедур размещения заказов, результаты которых можно принимать во внимание, следует считать:

-процедуры размещения заказов такого же вида (если рассчитывается эффективность проведения конкурса, данные процедур размещения заказов на аукционах или способом запроса котировок не должны принимать во внимание);

-процедуры размещения заказов на такие же товары, работы, услуги (одноимённые, аналогичные по характеристикам);

-процедуры размещения заказа на примерно таких же условиях (примерно такие же объёмы, условия и сроки их исполнения обязательств, требования по объёму сопутствующих товаров, работ и услуг и т. п.).

2. Показатели эффективности размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд в соответствии с рекомендациями консультантов МБРР (на основе методических рекомендаций Минэкономразвития).

Для оценки эффективности размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд могут быть рекомендованы два основных показателя:

С – сокращение расхода бюджетных средств;

Э – сравнительная эффективность.

В приложении В представлены показатели, характеризующие эффективность размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд.

1) Сокращение расхода бюджетных средств в результате размещения заказа на поставку конкретного вида продукции определяется по формулам (25, 26, 27, 28, 29):

$$C' = (C_n - C_{нк}) - \sum C_k \times K_{пл} - \sum C_k \times (K - K_{пл}) - \Delta C_k - Z, \quad (25)$$

где C' – сокращение расходов бюджетных средств (эффективность, характеризующая экономию бюджетных средств при проведении единичной закупки);

C_{Π} – стоимость предложения, выставленного заказчиком (сумма выделенных средств на данную закупку);

$C_{\text{нк}}$ – общая стоимость предложений заказчика, которые не привели к заключению контрактов или привели к заключению контрактов по результатам повторной закупки (запрос котировок, закупка у единственного источника, закупка, которая будет произведена в следующем периоде);

$C_{\text{к}}$ – контрактная цена продукции (единицы продукции по единичной закупке);

$K_{\text{пл}}$ – запланированное количество закупаемой продукции по каждому наименованию;

K – количество закупленной продукции по каждому наименованию (может отличаться от запланированного объёма).

Выражение $\sum C_{\text{к}} \times (K - K_{\text{пл}})$ рассчитывается при $K \geq K_{\text{пл}}$ и только тогда, когда увеличение объёмов закупаемой продукции осуществляется за счёт сэкономленных средств.

$\Delta C_{\text{к}}$ – изменение стоимости контракта, произошедшее в результате корректировки стоимости в процессе исполнения контракта;

$З$ – затраты на организацию закупок.

2) Сокращение относительно простое (%) C''_1 :

$$C''_1 = \frac{C'}{C_{\Pi}} \times 100\% \quad (26)$$

3) Сокращение относительное агрегированное (%) C''_2 :

$$C''_2 = \frac{((C_{\Pi} - C_{\text{нк}}) - \sum C_{\text{к}} \times K_{\text{пл}} - \sum C_{\text{к}} \times (K - K_{\text{пл}}) - \Delta C_{\text{к}} - З)}{\sum C_{\text{к}} \times K_{\text{пл}} + \sum C_{\text{к}} \times (K - K_{\text{пл}}) + \Delta C_{\text{к}} + З} \times 100\% \quad (27)$$

Сокращение расхода бюджетных средств в результате проведения заказчиком всех закупок на поставку продукции в отчётном периоде (квартал, с начала года) рассчитывается по формулам:

4) абсолютное сокращение бюджетных средств:

$$C'_{\text{общ}} = \sum C'_N,$$

где $C'_{\text{общ}}$ - абсолютное сокращение бюджетных средств при проведении всех закупок в отчётном периоде;

N – количество месяцев, за которые производится расчёт эффективности.

5) Сокращение относительное простое (%) $C''_{1\text{общ}}$:

$$C''_{1\text{общ}} = \frac{C'_{\text{общ}}}{\sum C_{\text{п}} - \sum C_{\text{нк}}} \times 100\% \quad (28)$$

6) Сокращение относительное агрегированное (%) $C''_{2\text{общ}}$:

$$C''_{2\text{общ}} = \frac{\sum (C_{\text{п}} - C_{\text{нк}} - (\sum C_{\text{к}} \times K_{\text{пл}}) - (\sum C_{\text{к}} \times (K - K_{\text{пл}})) - \Delta C_{\text{к}} - 3)}{\sum C_{\text{к}} \times K_{\text{пл}} + \sum C_{\text{к}} \times (K - K_{\text{пл}}) + \Delta C_{\text{к}} + 3} \times 100\% \quad (29)$$

Сравнительная эффективность размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд определяется в трёх вариантах на основе сопоставления цены продукции, закупленной на конкурсе (или других способах закупок), со следующими ценами, которые должны быть сопоставимы по условиям поставки:

-средней ценой продукции, предложенной поставщиками;

-рыночной ценой продукции в регионе поставки. При этом рыночные цены в регионе определяются как средние цены за период, рассчитываемые как среднее арифметическое индексов цен на начало и конец рассчитываемого периода (индексы цен, официально публикуемые в регионе (по номенклатуре закупаемой продукции));

-контрактной ценой продукции на предыдущем конкурсе (или другом способе закупок).

При этом необходимо иметь в виду, что государственным заказчиком в конкурсной документации могут предусматриваться следующие способы установления в государственном контракте цены продукции, закупаемой на конкурсе:

- фиксированная цена на весь срок действия государственного контракта;

- фиксированная цена на весь срок действия государственного контракта с возможной корректировкой на уровень инфляции, предусмотренный Правительством РФ в составе сценарных условий социально-экономического развития РФ на очередной год по видам деятельности. Победитель конкурса определяется по фиксированной цене без учёта инфляции;

- дифференцированная цена (в случае невозможности установления фиксированной цены), когда цена изменяется по кварталам (месяцам) в течение срока действия государственного контракта в зависимости от прогноза индекса цен. Победитель определяется по цене, рассчитанной как средневзвешенная величина на основе представленных в заявках дифференцированной цены и объёмов поставляемой продукции по кварталам (месяцам) в течение срока действия государственного контракта.

Эти положения должны учитываться в контрактной цене и средней цене продукции, предложенной поставщиками, при определении сравнительной эффективности размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд.

Сравнительная эффективность, рассчитанная по первому варианту относительно средней цены продукции, предложенной поставщиками, отражает результативность конкурса в пределах его участников. При этом она не всегда должна быть положительной, то есть контрактная цена продукции может превышать средневзвешенную цену продукции в заявках участников в том случае, если степень значимости квалификации поставщика или каких-либо параметров закупаемой продукции для заказчика важнее, чем ценовой критерий. В основном это характерно для закупки работ или услуг. Вследствие этого для определения реальной эффективности рассчитывается сравнительная эффективность с учётом качественных показателей.

Сравнительная эффективность, рассчитанная по второму варианту относительно рыночной цены, применяется в тех случаях, когда продукция носит массовый характер и имеется в свободной продаже.

Сравнительная эффективность, рассчитанная по третьему варианту относительно предыдущего конкурса (запроса котировок), характеризует динамику работы заказчика по проведению конкурсов. При этом контрактная цена продукции предыдущего конкурса (запроса котировок) принимается с учётом инфляции относительно контрактной цены продукции по результатам проведённого конкурса (запроса котировок), эффективность которого рассчитывается. Для данного случая может быть рассчитана также сравнительная эффективность относительно конкурсов (запросов котировок) на закупку аналогичной продукции, проводимых другими заказчиками, которая будет характеризовать эффективность работы конкретного заказчика по сравнению с другими. Это позволит принимать решение о целесообразности объединения закупки (проведение объединённого конкурса на закупку однотипной продукции для нескольких заказчиков) и осуществлять обмен базами данных по поставщикам между заказчиками.

Сравнительная эффективность размещения заказа на поставку конкретного вида продукции рассчитывается по формулам.

7) Абсолютная эффективность (тыс. руб.) \mathcal{E}' по формуле (30):

$$\mathcal{E}' = (Цс - Цк) \times K, \quad (30)$$

где $Цс$ – цена продукции, с которой сравнивается контрактная цена (1-й вариант – средняя цена продукции, предложенная поставщиками; 2-й вариант – среднерыночная цена продукции (средние цены за период, рассчитываемые как среднее арифметическое индексов цен на начало и конец рассчитываемого периода (индексы цен, официально публикуемые в регионе)); 3-й вариант – контрактная цена продукции на предыдущей закупке);

$Цк$ – контрактная цена по результатам проведённой закупки;

K – количество закупленной продукции.

8) Относительная эффективность (%) \mathcal{E}'' может быть определена по следующей формуле (31):

$$\mathcal{E}^* = \frac{Цс - Цк}{Цк} \times 100\% \quad (31)$$

В качестве средней цены продукции, предложенной поставщиками, принимается средневзвешенная величина цен, предложенных всеми поставщиками – участниками. В случае равенства предлагаемых ими объёмов поставок вместо средневзвешенной применяется среднеарифметическая величина цены Цс по формуле (32).

$$Цс = \frac{\sum_{n=1}^N NK \times Ц}{\sum_{n=1}^N K}, \quad (32)$$

где К – количество продукции, предложенной каждым из поставщиков;

Ц – цена продукции, предложенной каждым из поставщиков;

N – количество поставщиков.

Сравнительная эффективность проведения конкретной закупки с учётом поставки нескольких лотов или позиций рассчитывается на каждую процедуру, в том числе, если продукция закупаемая продукция состоит из нескольких лотов или позиций, определяется по формулам.

9) Абсолютная эффективность (тыс. руб.) $\mathcal{E}'_{.л1}$ по первому варианту (относительно средней цены продукции, предложенной поставщиками), определяемая без учёта качественных показателей, находится по формуле (33):

$$\mathcal{E}'_{.л1} = \sum (C_{cp} - C_k) - \Delta C_k - 3, \quad (33)$$

где C_{cp} – средняя стоимость заявок по каждому лоту (позиции), исчисляется по формуле (34) :

$$C_{cp} = \frac{\sum C_i}{j}, \quad (34)$$

где C_i – стоимость i-го лота (позиции) каждого поставщика, j – количество поставщиков;

C_k – стоимость заключённого контракта (стоимость заявки победителя по каждому лоту / позиции).

C_{cp} может приниматься как средняя цена по закупаемой аналогичной продукции в закупках, проводимых другими заказчиками, для определения в дальнейшем целесообразности объединения или расчленения закупки.

10) Абсолютная эффективность (тыс. руб.) $\mathcal{E}'_{л1к}$ по первому варианту (относительно средней цены продукции, предложенной поставщиками), определяемая с учётом качественных показателей (рассчитывается только для закупки продукции на конкурсе), находится по формуле (35):

$$\mathcal{E}'_{л1к} = \sum (C_{cp} - kC_{кк}) - \Delta C_{кк} - 3, \quad (35)$$

где $kC_{кк}$ – стоимость заключённого контракта (стоимость заявки победителя по каждому лоту / позиции), представляющая собой комплексный ценовой показатель и учитывающая воздействие неценовых критериев;

k – весовой коэффициент, учитывающий степень важности ценового критерия.

11) Абсолютная эффективность (тыс. руб.) $\mathcal{E}'_{л2}$ по второму варианту (относительно рыночной цены) находится по формуле (36):

$$\mathcal{E}'_{л2} = \sum Цс \times K - C_{кк} - \Delta C_{кк} - 3, \quad (36)$$

где $Цс$ – рыночная цена единицы закупаемой продукции (в зависимости от целей анализа принимается среднерыночная цена либо по региону, либо по России).

Общая сравнительная эффективность проведения заказчиком всех закупок в отчётном периоде (квартале, с начала года) определяется путём суммирования сравнительных эффективностей всех торгов, проведённых в этом периоде.

12) Общая абсолютная эффективность (тыс. руб.) $\mathcal{E}'_{общ}$ по формуле(37):

$$\mathcal{E}'_{общ} = \sum \mathcal{E}'_{л}, \quad (37)$$

где $\mathcal{E}'_{л}$ – абсолютная эффективность по каждой закупке определённым способом, проведённой в отчётном периоде.

13) Средняя общая абсолютная эффективность ($\mathcal{E}'_{общ\ ср}$) по формуле (38):

$$\mathcal{E}'_{общ\ ср} = \frac{\sum \mathcal{E}'_{л}}{3}, \quad (38)$$

где - средняя арифметическая общих абсолютных эффективностей, рассчитанных по трём вариантам (относительно средней цены продукции, предложенной поставщиками; среднерыночной продукции; контрактной цены продукции на предыдущей процедуре).

14) Относительная эффективность (%) $\mathcal{E}''_{\text{общ}}$ рассчитывается по формуле (39):

$$\mathcal{E}''_{\text{общ}} = \frac{\sum \mathcal{E}'_{\text{общ}}}{\sum C_k} \times 100\% \quad , \quad (39)$$

где $\mathcal{E}''_{\text{общ}}$ – общая сравнительная эффективность (тыс.руб.), может быть рассчитана в трёх вариантах: относительно средней цены, предложенной поставщиками; среднерыночной цены; контрактной цены на предыдущих процедурах;

$\sum C_k$ – общая стоимость всех контрактов, заключённых в отчётном периоде (тыс.руб.).

15) Относительная средняя эффективность (%) $\mathcal{E}''_{\text{общ. ср.}}$ рассчитывается по формуле (40):

$$\mathcal{E}''_{\text{общ. ср.}} = \frac{\sum \mathcal{E}'_{\text{общ. ср.}}}{\sum C_k} \times 100\% \quad , \quad (40)$$

где $\sum \mathcal{E}'_{\text{общ. ср.}}$ – средняя общая абсолютная эффективность, рассчитанная по трём вариантам цены сравнения.

Перечень показателей эффективности размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд по методике 2 представлены (в приложении 1)

3. Методика индикативной оценки эффективности системы государственных закупок.

Для оценки используются показатели, характеризующие эффективность развития системы госзаказа с разных точек зрения. Перечень показателей, их характеристика, область применения и интерпретация возможных результатов даны в (приложении В).

1) Среднее количество поставщиков, участвующих в одном конкурсе (\bar{N}_1) по формуле (41):

$$\bar{N}_1 = \frac{\sum N_1}{Q_k}, \quad (41)$$

где $\sum N_1$ – количество поставщиков;

Q_k – количество конкурсов.

2) Количество поставщиков, участвующих в закупках методом запроса котировок (\bar{N}_2) по формуле (42):

$$\bar{N}_2 = \frac{\sum N_2}{Q_{zak}}, \quad (42)$$

где $\sum N_2$ – количество поставщиков, участвующих в запросе котировок;

Q_{zak} – количество закупок, проведённых способом запроса котировок.

3) Доля конкурсов в общем объёме закупок (d_1) по формуле (43):

$$d_1 = \frac{Q_k}{Q_{zak}}, \quad (43)$$

где Q_k – количество конкурсов;

Q_{zak} – количество закупок.

4) Доля открытых конкурсов в общем объёме закупок (d_2) по формуле (44):

$$d_2 = \frac{Q_o}{Q_{zak}}, \quad (44)$$

где Q_o – количество открытых конкурсов.

5) Доля открытых конкурсов в общем объёме проведённых конкурсов (d_3) по формуле (45):

$$d_3 = \frac{Q_o}{Q_k}. \quad (45)$$

6) Доля закрытых конкурсов в общем объёме закупок (d_4) по формуле (46):

$$d_4 = \frac{Q_z}{Q_{zak}}, \quad (46)$$

где Q_z – количество закрытых конкурсов.

7) Доля закупок у единственного источника в общем объёме закупок (d_5) по формуле (47):

$$d_5 = \frac{Q_e}{Q_{zak}}, \quad (47)$$

где Q_e – количество закупок у единственного источника.

8) Доля закупок методом запроса котировок в общем объёме закупок (d_6) по формуле (48):

$$d_6 = \frac{Q_{zk}}{Q_{zak}}, \quad (48)$$

где Q_{zk} – количество закупок методом запроса котировок.

9) Отношение внеконкурсных закупок к общему количеству конкурсных закупок (d_7) по формуле (49):

$$d_7 = \frac{Q_e + Q_{zk}}{Q_k + Q_a}, \quad (49)$$

где Q_a – количество аукционов.

10) Удельный вес поставщиков-субъектов малого предпринимательства в общем количестве поставщиков (D_{msb}) по формуле (50):

$$D_{msb} = \frac{K_{msb}}{\sum N}, \quad (50)$$

где K_{msb} – количество поставщиков-субъектов малого предпринимательства, подавших заявки на участие в торгах;

$\sum N$ – общее количество поставщиков.

11) Доля контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства, в общем объёме заключённых контрактов (d_{msb2}) по формуле (51):

$$d_{msb2} = \frac{ГК_{msb}}{K_{зк}}, \quad (51)$$

где $ГК_{msb}$ – количество контрактов, заключённых с субъектами малого предпринимательства;

$K_{зк}$ – всего заключенных контрактов.

12) Среднее количество обжалований в общем количестве проведённых конкурсов (d_{obj}) по формуле (52):

$$d_{obj} = \frac{Q_{obj}}{Q_k}, \quad (52)$$

где Q_{obj} – количество обжалований, поступивших от поставщиков по проведению конкурсов.

К показателям экономии бюджетных средств в рамках рассматриваемой методики относят:

13) Экономия бюджетных средств (на 1 рубль затрат на организацию конкурсов) (\mathcal{E}_p) по формуле (53):

$$\mathcal{E}_p = \frac{\sum C_n - \sum C_k - \sum C_{нк}}{3}, \quad (53)$$

где $\sum C_n$ – общая стоимость лотов (предложений заказчиков), выставленных на конкурсы;

$\sum C_k$ – общая стоимость всех контрактов, заключённых в отчётном периоде;

$\sum C_{нк}$ – стоимость лотов, которые не привели к заключению контракта;

3 – затраты на организацию конкурса.

14) Затраты на 1 рубль экономии бюджетных средств (\mathcal{Z}_p) по формуле (54):

$$\mathcal{Z}_p = \frac{3}{\sum C_n - \sum C_k - \sum C_{нк}} = \frac{1}{\mathcal{E}_p}. \quad (54)$$

15) Затраты на организацию конкурса (на 1 рубль контрактной цены) ($\mathcal{Z}_{рк}$) по формуле (55):

$$\mathcal{Z}_{рк} = \frac{3}{C_n - C_{нк}}. \quad (55)$$

16) Эффективность планирования расходной части бюджета (\mathcal{E}_6) по формуле (56):

$$\mathcal{E}_6 = \frac{\sum C_{факт}}{\sum C_n}, \quad (56)$$

где $\sum C_{факт}$ – сумма средств, фактически использованных на проведение закупок.

К показателям исполнения контракта относят следующие показатели:

17) Исполнение условий контракта по поставке (I_n) по формуле (57):

$$I_n = \frac{T_{np}}{T_{\phi}}, \quad (57)$$

где T_{np} – количество дней просрочки поставки;

T_{ϕ} – фактический срок поставки в днях.

18) Исполнение условий контракта по качеству продукции (I_k) по формуле (58):

$$I_k = \frac{K_p}{K_{зк}}, \quad (58)$$

где K_p – количество рекламаций;

$K_{зк}$ – количество заключённых контрактов.

19) Удельный вес расторгнутых контрактов в общем числе заключённых контрактов (Y_{pk}) по формуле (59):

$$Y_{pk} = \frac{K_{pk}}{K_{зк}}, \quad (59)$$

где K_{pk} – количество расторгнутых контрактов по инициативе заказчика.

Показатели 3-9, 11, 19 рассчитываются в натуральном и стоимостном выражении.

4. Упрощённая методика расчёта эффективности проведения государственных закупок.

Цель рассматриваемой методики – практический расчёт эффективности проведения госзакупок исходя из располагаемых официальной статистикой данных. Обеспечивает возможность внедрения уже в настоящее время.

Положительная сторона предлагаемой методики состоит в том, что она целиком опирается на данные, доступные официальным учреждениям, и позволяет провести приблизительную оценку эффективности и уровня развития действующей системы госзакупок. В то же время недостаток официальной статистической информации позволяет получить во многом лишь

приблизительную и неполную оценку эффективности системы госзакупок. Основной акцент в методике делается на расчёт показателей сокращения расходов и сравнительной эффективности, а также отдельных показателей, характеризующих структуру способов закупок, количество поступивших обжалований, а также удельный вес расторгнутых контрактов в общем их количестве [19].

Для оценки эффективности проведения размещения заказов на поставки продукции для государственных нужд рекомендованы два показателя:

С – сокращение расхода бюджетных средств;

Э – сравнительная эффективность.

Сокращение расхода бюджетных средств в результате проведения конкурса на размещения заказа на поставку продукции для заказчика за период определяется по следующим формулам:

1) Сокращение расходов абсолютное (тыс. руб.) по формуле (60):

$$C' = C_n - C_{нк} - C_k - Z, \quad (60)$$

где C' – сокращение расходов бюджетных средств (эффективность, характеризующая экономию бюджетных средств при проведении закупки за период);

C_n – планируемая стоимость закупки за период (сума выделенных средств на период);

$C_{нк}$ – общая стоимость предложений заказчика за период, которые не привели к заключению контрактов;

C_k – стоимость заключённых контрактов заказчиков за период;

Z – затраты на проведение конкурсов за период.

Данная формула в настоящее время не может быть уточнена путём использования при расчёте таких переменных, как:

- величина расторгнутых контрактов (поскольку в действующей статистической отчетности фактически не разделяются расторгнутые контракты за отчетный и прошлые периоды);

- изменение цены контракта в ходе его исполнения (в виду того, что настоящее время централизовано не налажен сбор требуемой информации);

- учёт изменения количества фактически закупаемой продукции по сравнению с плановыми значениями (также отсутствие собираемой информации);

- фактически отсутствует действующий порядок учёта и списания затрат на проведение конкурсов, учёт фиксируемых по статистической форме затрат является номинальным и не отражает реального уровня затрат.

2) На основе абсолютного показателя рассчитывается относительное сокращение расходов (%) (C'') по формуле (61):

$$C'' = \frac{C'}{C_n - C_{нк}} \times 100\% \quad (61)$$

3) Абсолютная сравнительная эффективность проведения конкурсов на размещение заказов на поставку продукции для государственных нужд определяется на основе сопоставления стоимости продукции, закупленной в ходе проведения конкурсов, с рыночными ценами поставки продукции в регионе по формуле (62):

$$\mathcal{E}'_p = \left(\sum C_{pjcp} \times K_j \right) - C_k, \quad (62)$$

где \mathcal{E}'_p – сравнительная эффективность проводимых конкурсов с учётом рыночных цен за период;

C_{pjcp} – средние цены за период, рассчитываемые как среднее арифметическое индексов цен, официально публикуемых в регионе (по номенклатуре закупаемой продукции) на начало и конец периода;

K_j – количество закупленной заказчиком продукции за период;

j – наименование продукции.

Сравнительная эффективность, рассчитанная относительно рыночной цены, может эффективно применяться лишь в случаях, когда производство закупаемой продукции носит массовый характер и она имеется в свободной продаже.

В виду отсутствия действующего механизма сбора информации об изменении контрактных цен, формула не предусматривает использование соответствующего корректирующего показателя.

При расчёте сравнительной эффективности не рекомендуется производить сравнение с использованием цен прочих конкурсных заявок, поскольку это усложнит производимый подсчёт. Также нецелесообразно производить сравнение с ценами за прошлый период, поскольку расчёт подобных показателей может оказаться некорректным из-за инфляционных изменений.

Данный показатель также не предусматривает корректировку в учёте изменения контрактных цен, затрат проведения конкурсов.

Соответствующие корректировки, указанные в пояснениях, целесообразно вводить лишь при организации централизованного сбора необходимой информации.

4) Относительная сравнительная эффективность за период (%) (\mathcal{E}) по формуле (63):

$$\mathcal{E} = \frac{(\sum C_{pj_{cp}} \times K_j) - C_k}{C_k} \times 100\% \quad (63)$$

5) Доля закупок у единственного источника в общем объёме производимых закупок ($\mathcal{E}_{\text{ед.ист.}}$) по формуле (64):

$$\mathcal{E}_{\text{ед.ист.}} = \frac{C_{\text{бк}}}{C_{\text{общ}}} \times 100\% \quad (64)$$

где $C_{\text{бк}}$ – стоимость заключённых контрактов на поставку товаров, работ, услуг путём закупки у единственного источника;

$C_{\text{общ}}$ – стоимость заключённых контрактов на поставку товаров, работ, услуг всего.

6) Удельный вес расторгнутых контрактов в общем числе заключённых контрактов ($\mathcal{E}_{\text{раст.к}}$) по формуле (65):

$$\mathcal{E}_{\text{раст.к}} = \frac{K_{\text{рг}}}{K_{\text{зк}}}, \quad (65)$$

где $K_{\text{зк}}$ – количество заключённых контрактов;

$K_{\text{рг}}$ – количество расторгнутых контрактов по инициативе заказчика.

Действующие статистические формы предполагают учёт расторгнутых контрактов за отчётный и прошлый период без различия, что вносит искажение в рассчитываемый показатель.

7) Количество обжалований, поступивших в процессе закупок ($\mathcal{E}_{\text{обж}}$) по формуле (66):

$$\mathcal{E}_{\text{обж}} = \frac{K_{\text{обж}}}{K_{\text{зк}}}, \quad (66)$$

где $K_{\text{обж}}$ – количество обжалований, поступивших от поставщиков по проведению конкурсов.

Из перечисленных формул целесообразно исключить данные по закупкам методом запроса котировок и у единственного источника (закупки без торгов), кроме формулы №5. Для расчёта соответствующих показателей данные по конкурсам можно заменить на данные по аукционам.

4 этап: анализ информационно-технологических аспектов системы государственного заказа, в котором рассматривается порядок представления информации для размещения заказов, а также уровень технологического развития системы госзакупок, следует также проанализировать официальные сайты.

Таким образом, изучив все методики, мы сможем проанализировать систему закупок в муниципальном учреждении.

2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НУЖД МУНИЦИПАЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

2.1. Система закупок товаров, работ и услуг в социально-реабилитационном центре «Здоровье»

Социально-реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье» (далее – Центр «Здоровье») является бюджетным учреждением и осуществляет свои закупки в соответствии с Законом № 44-ФЗ. Так же оно имеет право осуществлять закупки и в соответствии с Законом №223 ФЗ.

Муниципальное бюджетное учреждение социального обслуживания Центр «Здоровье» создано для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий органов местного самоуправления города Челябинска в сфере социального обслуживания населения и предназначено для оказания комплексной медико-психолого-педагогической реабилитации детей с ограниченными возможностями и стоящим на диспансерном учете ввозрасте от рождения до 18 лет, а также семей, в которых дети воспитываются [22].

Для достижения целей учреждение осуществляет, следующие виды деятельности.

1. Социально-педагогическая, социально-психологическая, социально-медицинская, социально-правовая реабилитация детей и подростков с ограниченными возможностями и их семей, направленная на обеспечение максимально полной и своевременной социальной адаптации к жизни в обществе, семье, к обучению и труду.

2. Разработка индивидуальных программ реабилитации детей и подростков с ограниченными возможностями и детей, имеющих хроническую, соматическую патологию и состоящих на диспансерном учете, проходящих реабилитацию.

3. Реализация индивидуальных программ реабилитации, направленных на предупреждение ухудшения инвалидности, преодоление ее последствий.

4. Профилактика инвалидности у детей, имеющих хроническую, соматическую патологию и состоящих на диспансерном учете.

5. Социально-реабилитационная работа с родителями детей и подростков с ограниченными возможностями, и детей, имеющих хроническую, соматическую патологию и состоящих на диспансерном учете.

6. Оказание медицинских услуг при осуществлении доврачебной медицинской помощи по медицинскому массажу, лечебной физкультуре и спортивной медицине, физиотерапии, диетологии, стоматологии, медицинским осмотрам (предрейсовым).

7. Оказание медицинских услуг при осуществлении амбулаторно-поликлинической медицинской помощи, в том числе при осуществлении первичной медико-санитарной помощи по неврологии, педиатрии, восстановительной медицине, психотерапии, физиотерапии, контролю качества медицинской помощи.

8. Патронаж детей с ограниченными возможностями и их семей для проведения реабилитационных мероприятий в домашних условиях.

9. Оказание транспортных услуг по доставке детей-инвалидов ограниченными возможностями в передвижении из района проживания до Центра по маршруту «туда-обратно», а также доставка на культурно-досуговые групповые мероприятия.

10. Оказание транспортных услуг по доставке инвалидов 1 и 2 групп с ограниченными возможностями в передвижении по основному заболеванию, проживающих в городе Челябинске, по их заявкам, к объектам инфраструктуры города.

Центр закупает необходимые товары, работы, услуги, через Управление муниципальных закупок администрации города Челябинска(далее -Управление муниципальных закупок. Это организация, осуществляющая размещение

муниципального заказа, так же она осуществляет мониторинг закупок, регулирует контрактную систему в сфере закупок, размещает правила нормирования, устанавливает требования к отдельным видам товаров, работ, услуг и (или) нормативные затраты.

На Управление муниципальных закупок возлагаются следующие задачи:

- разработка и реализация единых подходов обеспечения муниципальных нужд;
- организация деятельности заказчиков и иных юридических лиц, осуществляющих закупки при осуществлении закупок в целях обеспечения эффективности и результативности закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд;
- обеспечение профессионализма при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд;
- обеспечение открытости и прозрачности осуществления закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд;
- обеспечения эффективного расходования бюджетных средств при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд;
- проведение мероприятий, направленных на предотвращение злоупотреблений в сфере закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд в рамках компетенции Управления.

Центр закупает следующие товары, работы, услуги: продукты питания; медикаменты; игрушки; канцелярские товары; посуда; постельные принадлежности; мебель; бытовая химия; оказание услуг по проведению периодического медицинского осмотра, обследований работников; ремонтные работы в помещении и т.д.

Рассмотрим распределение закупок в Центре «Здоровье» в 2015-2017 гг. по основным укрупненным группам продукции (рисунки 2,3,4).

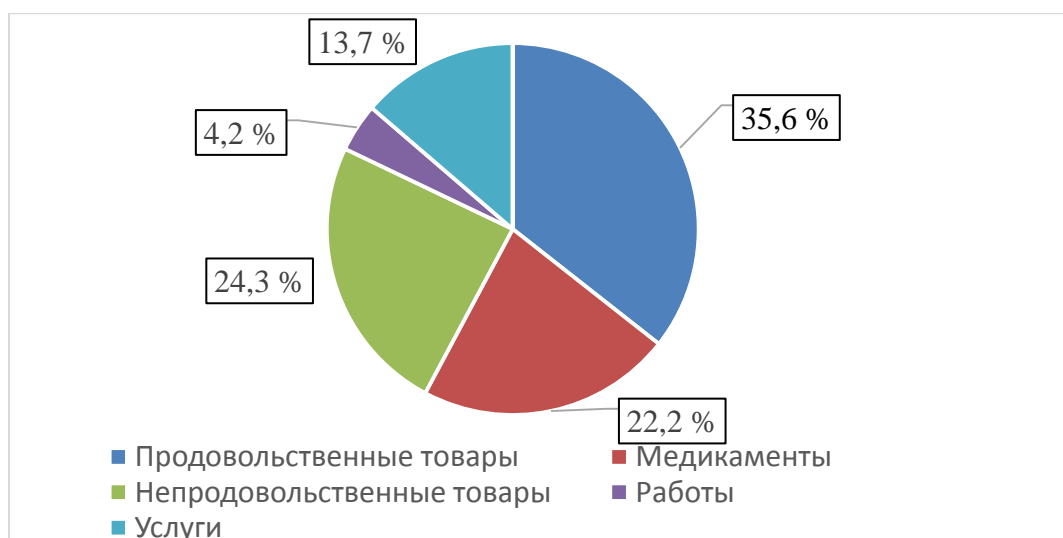


Рисунок 2 – Группы продукции, закупаемые на торгах в Социально-реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье» за 2015 год

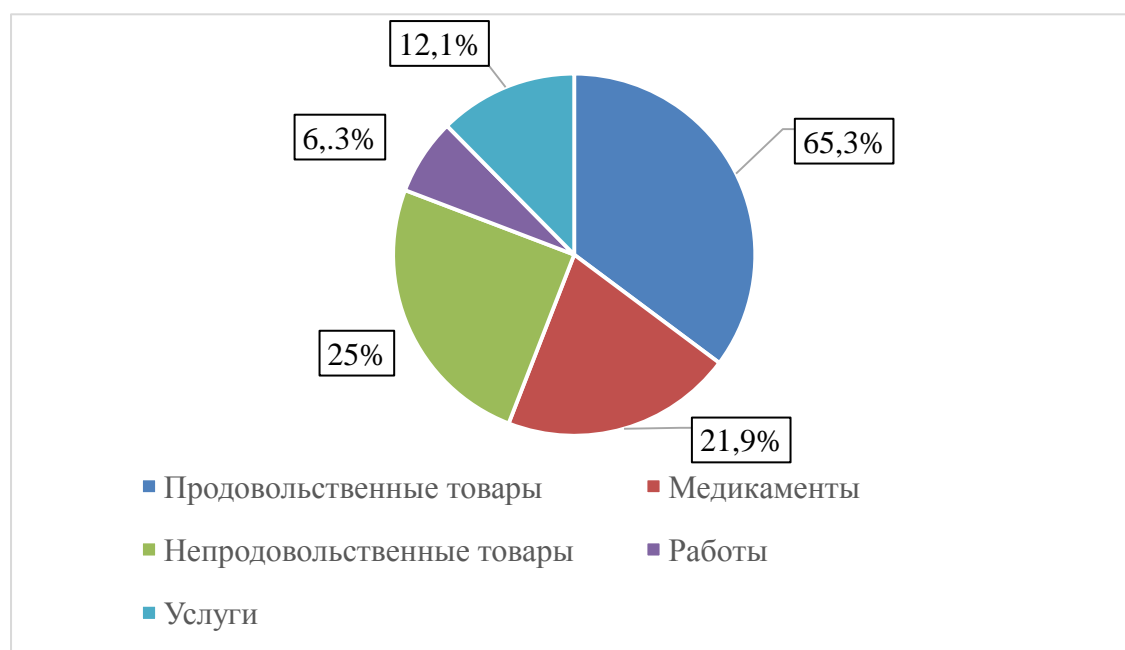


Рисунок 3 – Группы продукции, закупаемые на торгах в Социально-реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье» за 2016 год

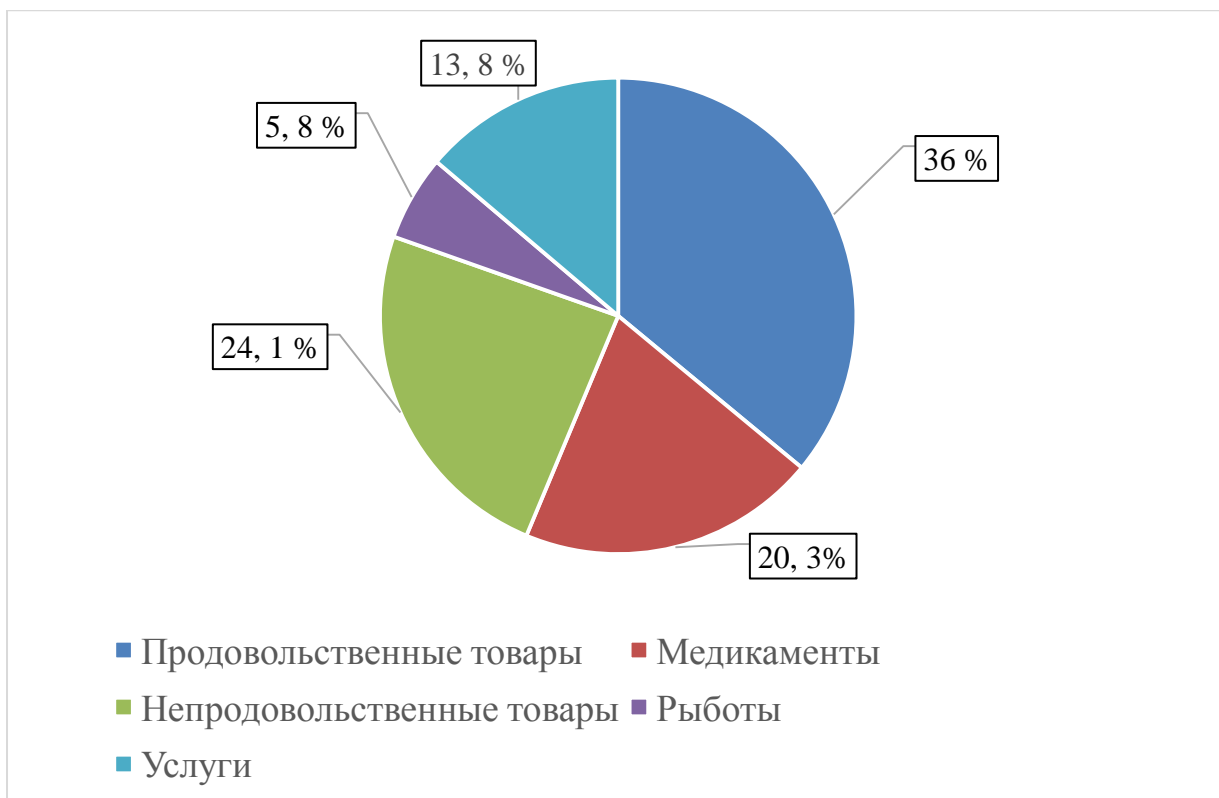


Рисунок 4 – Группы продукции, закупаемые на торгах в Социально-реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье» за 2017 год

Исходя из представленных диаграмм можно сделать вывод, о том, что самый большой процент закупаемых товаров, работ, услуг приходится на продовольственные товары, так как в основном закупаются продукты питания.

Контрактный управляющий является неотъемлемой частью работы всего Центра, рассмотрим его положение в структуре Центра (рисунок 5)



Рисунок 5 - Структура в социально-реабилитационный центре для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье».

Функции по осуществлению закупок в социально-реабилитационном центре «Здоровье» возложены на контрактного управляющего. Рассмотрим систему организации закупок в Центре «Здоровье».

Обязанности контрактного управляющего включают:

1) разработка плана закупок, подготовка изменений для внесения в план закупок, размещение в единой информационной системе плана закупок и внесенных в него изменений;

2) разработка плана-графика, подготовка изменений для внесения в план-график, размещение в единой информационной системе плана-графика и внесенных в него изменений;

3) подготовка и размещение в единой информационной системе извещений об осуществлении закупок, документации о закупках и проектов контрактов, подготовка и направление приглашений принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) закрытыми способами;

4) осуществление закупок, в том числе заключение контрактов;

5) участие в рассмотрении дел об обжаловании результатов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и подготовка материалов для выполнения претензионно-исковой работы;

6) организация в случае необходимости на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) и участие в таких консультациях в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг, определения наилучших технологий и других решений для обеспечения государственных и муниципальных нужд;

7) иные полномочия.

Механизм взаимодействия контрактного управляющего Центра и Управления муниципальными закупками.

1. Контрактный управляющий готовит документацию о закупке, которое включает техническое задание.

2. Специалисты Управления муниципальными закупками проверяют документацию о закупке.

3. Контрактный управляющий формирует комиссию по осуществлению закупки и размещает информацию в единой информационной системе.

4. Контрактный управляющий проводит торги, по результатам заполняет проект контракта и направляет победителю.

5. Заключение контракта.

6. Контроль за исполнением контракта.

Финансовый контроль за деятельностью социально-реабилитационного центра осуществляет Федеральное казначейство города Челябинска.

Цель финансового контроля:

- 1) повышение результативности использования финансовых и материальных ресурсов;
- 2) обеспечение законности и эффективности использования бюджетных и внебюджетных финансовых средств.

Контрактный управляющий:

- 1) выявляет потребности Центра в ТРУ;
- 2) формирует техническое задание;
- 3) формирует план закупок и план-график и вносит изменения в него;
- 4) осуществляет обоснование закупки осуществляется заказчиком при формировании плана закупок, плана-графика.

Планы-графики подлежат размещению на официальном сайте не позднее одного календарного месяца после принятия закона (решения) о бюджете.

Размещение плана-графика на официальном сайте осуществляется с учетом установленных требований, среди них:

- в наименовании плана-графика указывается: "План-график размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд на ____ год" с отражением года, на который формируется план-график;

- в соответствующих столбцах, предусмотренных формой планов-графиков, указываются, необходимая информация. Так, в частности, в столбце 4 – порядковый номер закупки (лота), осуществляемой в пределах календарного года, присваиваемый заказчиком последовательно с начала года, вне зависимости от способа формирования плана-графика, в соответствии со сквозной нумерацией, начинающейся с единицы.

СРЦ «Здоровье», за исключением определенных случаев осуществления закупок товаров, работ, услуг, обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в размере не менее чем 15% совокупного годового объема закупок, предусмотренного планом-графиком, с учетом положений Закона № 44-ФЗ. При этом начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать 20 млн руб. Такие закупки осуществляются путем проведения открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, электронных аукционов, запросов котировок, запросов предложений, в которых участниками закупок являются только субъекты малого предпринимательства или социально ориентированные некоммерческие организации.

В соответствии с Законом № 44-ФЗ, заказчик при определении поставщика вправе установить в извещении об осуществлении закупки требование к поставщику, не являющемуся субъектом малого предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа субъектов малого предпринимательства или социально ориентированных некоммерческих организаций. При этом количество товаров, объем работ, объем услуг, соответственно к поставкам, выполнению, оказанию которых привлекались такие субподрядчики, соисполнители, учитываются в совокупном годовом объеме закупок и включаются в отчет [13].

2.2 Анализ муниципальных закупок в муниципальном учреждении

На основе предложенной в 1 главе методики, проанализируем систему закупок в Центре «Здоровья». Рассмотрим показатели, характеризующие частоту применения процедур.

1. Показатели, характеризующие частоту применения процедур размещения заказов, определяют, как часто применяются процедуры размещения заказов по

сравнению с общим количеством проведенных процедур размещения заказов (либо процедур торгов).

1) Доля торгов (конкурсов и аукционов) в общем количестве размещенных заказов по формуле (67):

$$d_m = \frac{Q_k + Q_a}{Q_{\text{заказов}}} \times 100\% \quad (67)$$

где d_m – Доля торгов (конкурсов и аукционов) в общем количестве размещенных заказов

Q_k – количество конкурсов;

Q_a – количество аукционов;

$Q_{\text{заказов}}$ – количество размещённых заказов, всего.

Расчет доли торгов в общем количестве размещенных заказов в Центре «Здоровье» в 2015-2017 гг. представлен в (таблице 1).

Таблица 1 – Расчёт доли торгов в общем количестве размещённых заказов в Социально-реабилитационном центре для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье» в 2015-2017 гг.

Годы	2015	2016	2017
Расчет, %	$\frac{74}{123} * 100 = 60.2$	$\frac{79}{133} * 100 = 54.9$	$\frac{81}{127} * 100 = 63,8$

По данным таблицы 1 построим диаграмму, отражающую динамику доли торгов в общем количестве размещенных заказов (рисунок 6).

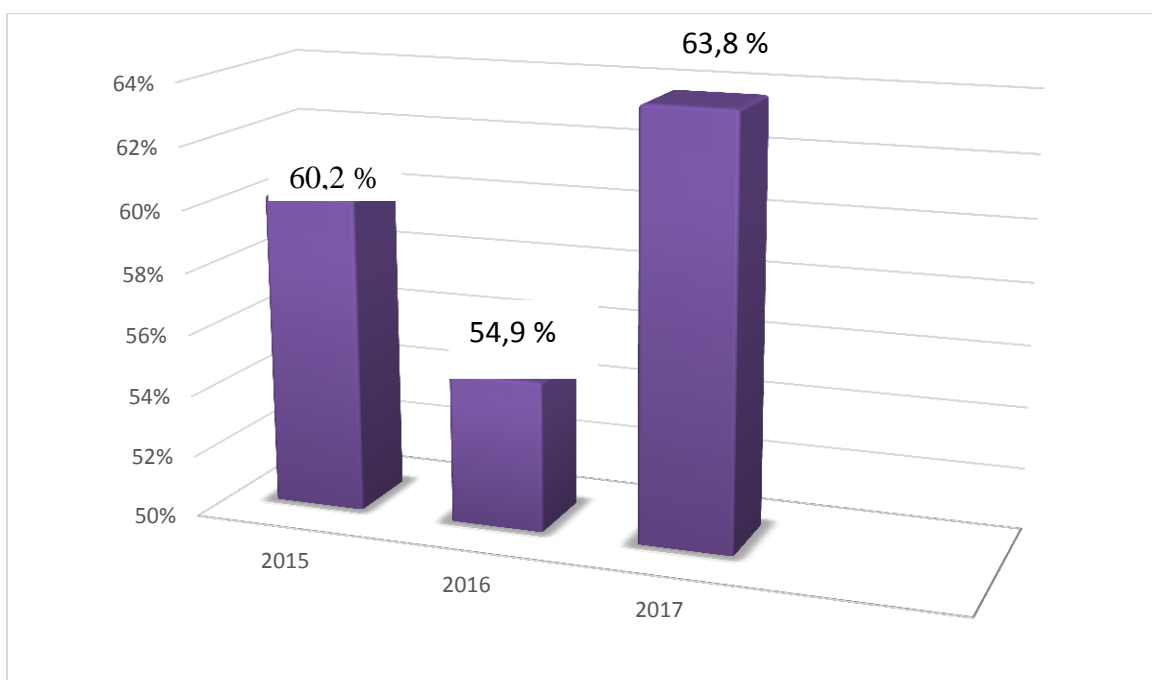


Рисунок 6 – Доля торгов в общем количестве размещённых заказов Социально-реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье» в 2015-2017 гг.

Анализируя данный рисунок, можно отметить, что в 2017 году доля торгов растёт, что говорит о положительной динамике развития торгов государственного и муниципального заказа, по сравнению с 2016 годом.

2) Доля аукционов в общем количестве торгов (d_a) по формуле (68):

$$d_a = \frac{Q_a}{Q_a + Q_x} \times 100\% \quad (68)$$

Расчет доли аукционов в общем количестве торгов в Центре «Здоровье» в 2015-2017 гг. представлен в (таблице 2).

Таблица 2 - Расчёт доли аукционов в общем количестве торгов в Центре «Здоровье» в 2015-2017 гг.

Годы	2015	2016	2016
Расчет, %	$\frac{38}{74} * 100 = 51.4$	$\frac{39}{79} * 100 = 49.4$	$\frac{51}{81} * 100 = 63$

По данным таблицы 1 построим диаграмму, отражающую динамику доли аукционов в общем количестве размещенных заказов (рисунок 7).

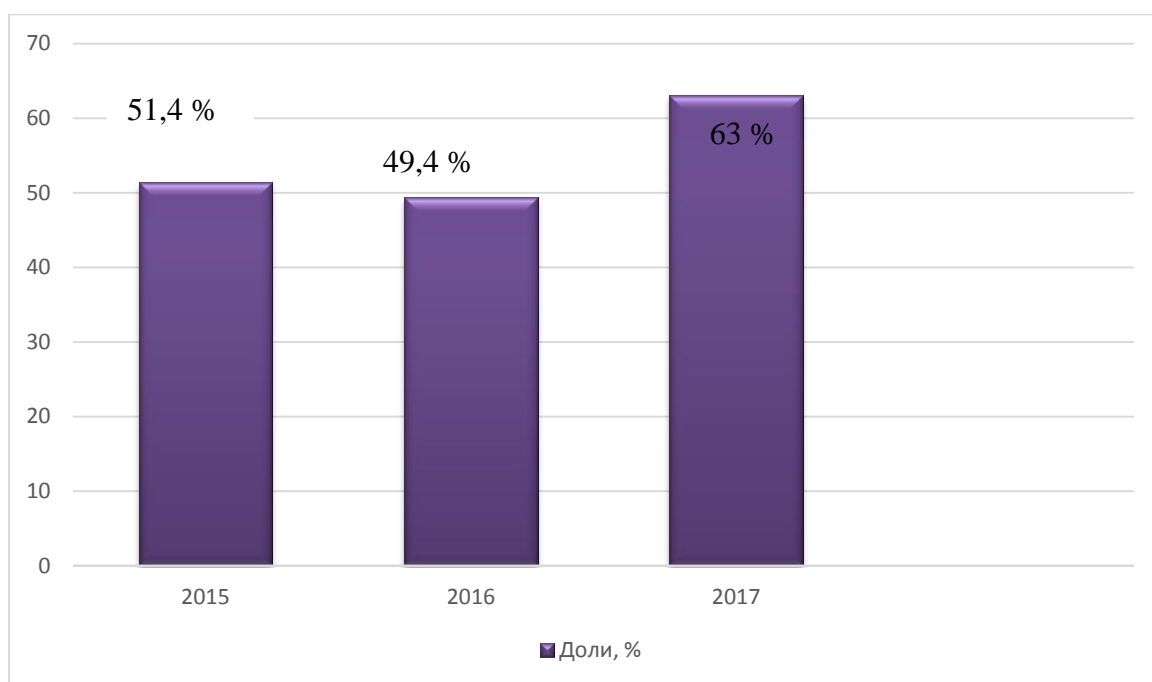


Рисунок 7 - Доля аукционов в общем количестве торгов в Социально-реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями «Здоровье» в 2015-2017 гг.

По результатам данного графика можно отметить, что доля аукционов все так же растет, что говорит о растущей конкуренции.

3) Доля стоимости контрактов, заключённых по итогам конкурсов, в общей стоимости контрактов по формуле (69):

$$D_{p_конк.} = \frac{P_{конк.}}{P_{к.}} \times 100\% \quad (69)$$

где $D_{p_конк.}$ – доля стоимости контрактов, заключённых по итогам конкурсов;

$P_{конк.}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам конкурсов;

$P_{к.}$ – общая сумма заключённых контрактов.

Расчетные данные представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Доля стоимости контрактов, заключённых по итогам конкурсов, в общей стоимости контрактов в Центре «Здоровье» в 2015-2017 гг.

Годы	2015	2016	2017
Расчет, %	$\frac{1\,117\,963,37}{3\,591\,926,36} * 100 = 31,12$	$\frac{1\,121\,316,5}{3\,847\,319,09} * 100 = 29,15$	$\frac{997\,539}{3\,716\,550} * 100 = 26,8$

По данным таблицы 3 построим диаграмму (рисунок 8), отражающую долю стоимости контрактов, заключённых по итогам конкурсов, в общей стоимости контрактов в 2015-2017 гг.

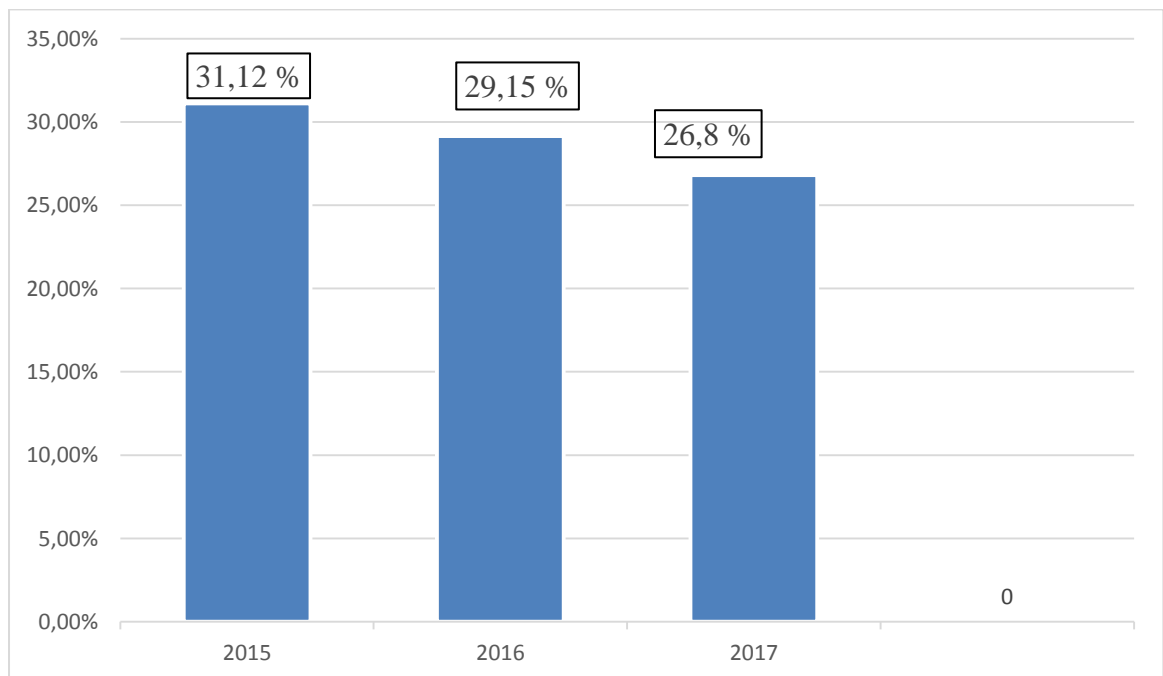


Рисунок 8 – Доля стоимости контрактов, заключённых по итогам конкурсов, в общей стоимости контрактов в 2015-2017 гг.

4) Доля стоимости контрактов, заключённых по итогам аукционов, в общей стоимости контрактов по формуле (70):

$$D_{p_аукц.} = \frac{P_a}{P_k} \times 100\% \quad (70)$$

где $D_{p_аукц.}$ – доля стоимости контрактов, заключённых по итогам аукционов;

P_a – сумма контрактов, заключённых по итогам аукционов.

Расчеты представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Доля стоимости контрактов, заключённых по итогам аукционов, в общей стоимости контрактов в 2015-2017 гг.

Годы	2015	2016	2017
Расчет, %	$\frac{1\ 696\ 557,86}{3\ 591\ 926,36} * 100 = 47,2$	$\frac{1\ 521\ 032,06}{3\ 847\ 319,09} * 100 = 39,6$	$\frac{1\ 713\ 343,36}{3\ 716\ 550} * 100 = 46,1$

По данным таблицы 4 построим диаграмму (рисунок 9), отражающую долю стоимости контрактов, заключённых по итогам электронных аукционов, в общей стоимости контрактов в 2015-2017 гг.

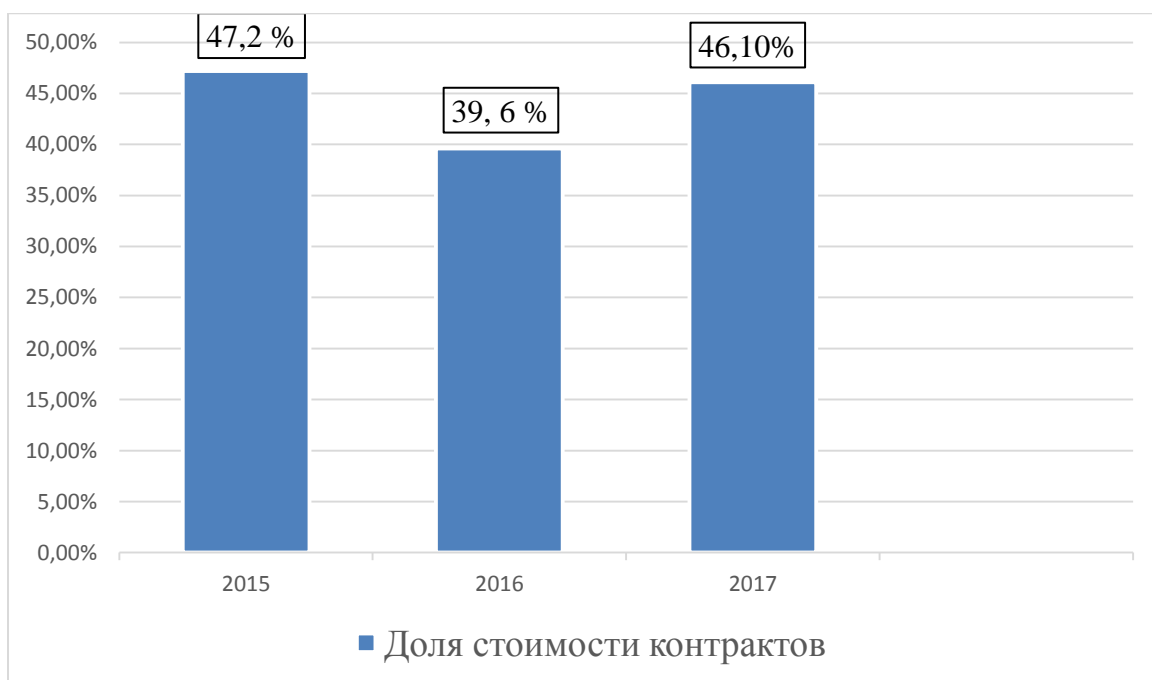


Рисунок 9 - долю стоимости контрактов, заключённых по итогам электронных аукционов, в общей стоимости контрактов в 2015-2017 гг.

2. Показатели, характеризующие конкурентную среду.

1) Среднее количество заявок на 1 процедуру торгов (\bar{Q}_3) – средняя величина, характеризующая количество поставщиков, принявших участие в торгах. Показывает степень конкурентности при проведении закупок. Минимально допустимый – 2, оптимальный – 4-6 по формуле (71).

$$\bar{Q}_3 = \frac{Q_3}{Q_x + Q_a}, \quad (71)$$

где Q_3 – количество заявок, поступивших на торги.

Расчетные данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Расчёт среднего количества заявок на 1 процедуру торгов в СРЦ «Здоровье» в 2015-2017 гг.

Годы	2015	2016	2017
Расчет, %	$\frac{345}{74} = 4,6$	$\frac{370}{79} = 4,7$	$\frac{370}{81} = 4,6$

По данным таблицы 5 построим диаграмму, отражающую среднее количество участников размещения заказа на 1 процедуру торгов (рисунок 10).

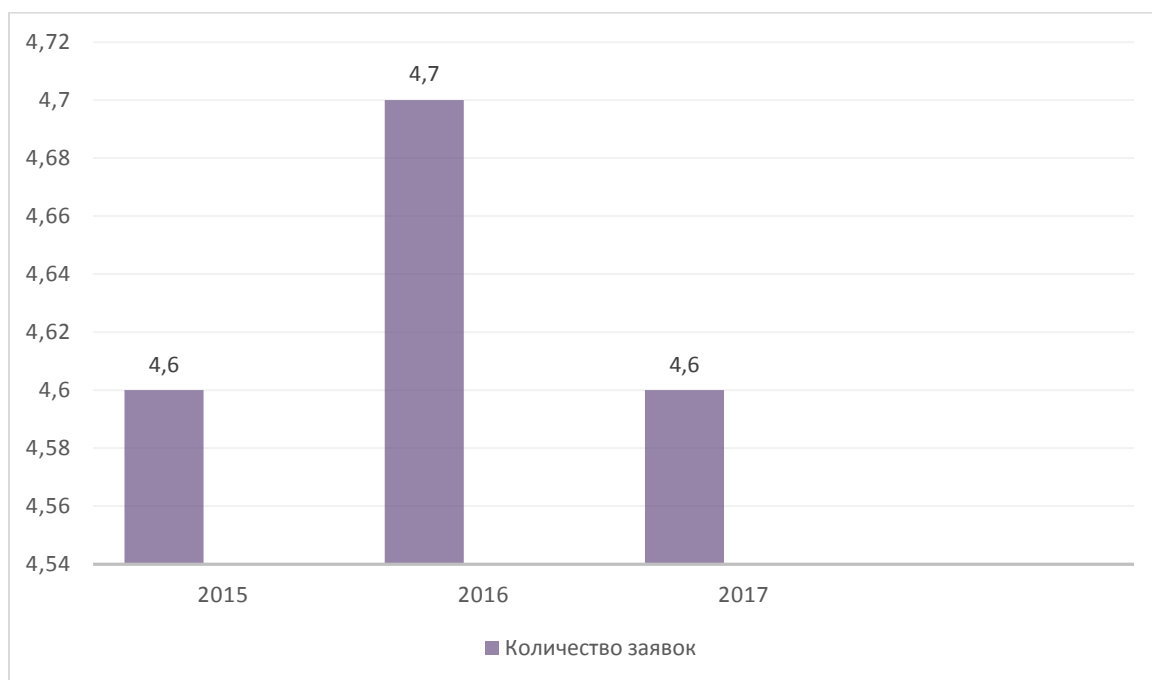


Рисунок 10 - Среднее количество участников размещения заказа на 1 процедуру торгов в 2015-2017 гг.

На рисунке видно, что среднее количество участников размещения заказа на 1 процедуру торгов увеличилось с 2015 по 2016 гг., что говорит о повышении конкуренции и заинтересованности (активности) участников в размещении государственных заказов. А в 2017 стало равной 2015 году, но тем не менее не упало ниже оптимального уровня (4-6 заявок). Поэтому можно сказать, что в этом учреждении достаточно хорошая конкуренция участников.

2) Доля торгов с участием субъектов малого предпринимательства ($d_{МП}$) – показывает долю торгов с участием малого предпринимательства в общем числе торгов. Отражает степень конкурентности при проведении закупок и

вовлечённости в закупочный процесс малого предпринимательства по формуле (72).

$$d_{МП} = \frac{Q_{МП}}{Q_a + Q_x} \times 100\% \quad (72)$$

где $Q_{МП}$ – количество торгов, проведённых с участием субъектов малого предпринимательства.

Расчетные данные представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Расчёт доли торгов с участием субъектов малого предпринимательства в общем объёме торгов в 2015-2017 гг.

Годы	2015	2016	2017
Расчет, %	$\frac{34}{74} * 100 = 45,9$	$\frac{24}{79} * 100 = 30,4$	$\frac{28}{81} * 100 = 34,6$

По данным таблицы 6 построим диаграмму, отражающую динамику доли торгов с участием субъектов малого предпринимательства (рисунок 11).



Рисунок 11 – Динамика доли торгов с участием субъектов малого предпринимательства в 2015-2017 гг.

На рисунке 11 видно, что доля участия субъектов малого предпринимательства в торгах снизилась за 2015-2017 гг. Это говорит о том, что доля закупки у субъектов малого предпринимательства снижается и не дает этим субъектам развиваться.

3) Доля стоимости контрактов, заключённых по итогам закупок у единственного поставщика, в общей стоимости контрактов по формуле (73):

$$D_{p_ед.ист.} = \frac{P_{ед.ист.}}{P_{з.}} * 100, \quad (73)$$

где $D_{p_ед.ист.}$ – доля стоимости контрактов, заключённых по итогам размещения заказа у единственного источника;

$P_{ед.ист.}$ – сумма контрактов, заключённых по итогам размещения заказа у единственного источника.

Расчеты представлены в таблице 5.

Таблица 7 - Доля стоимости контрактов, заключённых по итогам размещения заказа у единственного источника, в общей стоимости контрактов в 2015-2017 гг.

Годы	2015	2016	2017
Расчет, %	$\frac{1\ 005\ 667,64}{3\ 591\ 926,36} * 100 = 27,99$	$\frac{1\ 204\ 971,03}{3\ 847\ 319,09} = 31,32$	$\frac{777\ 405,99}{3\ 716\ 550} = 21,9$

По данным таблицы 7 построим диаграмму, отражающую динамику доли торгов с участием субъектов малого предпринимательства (рисунок 12).

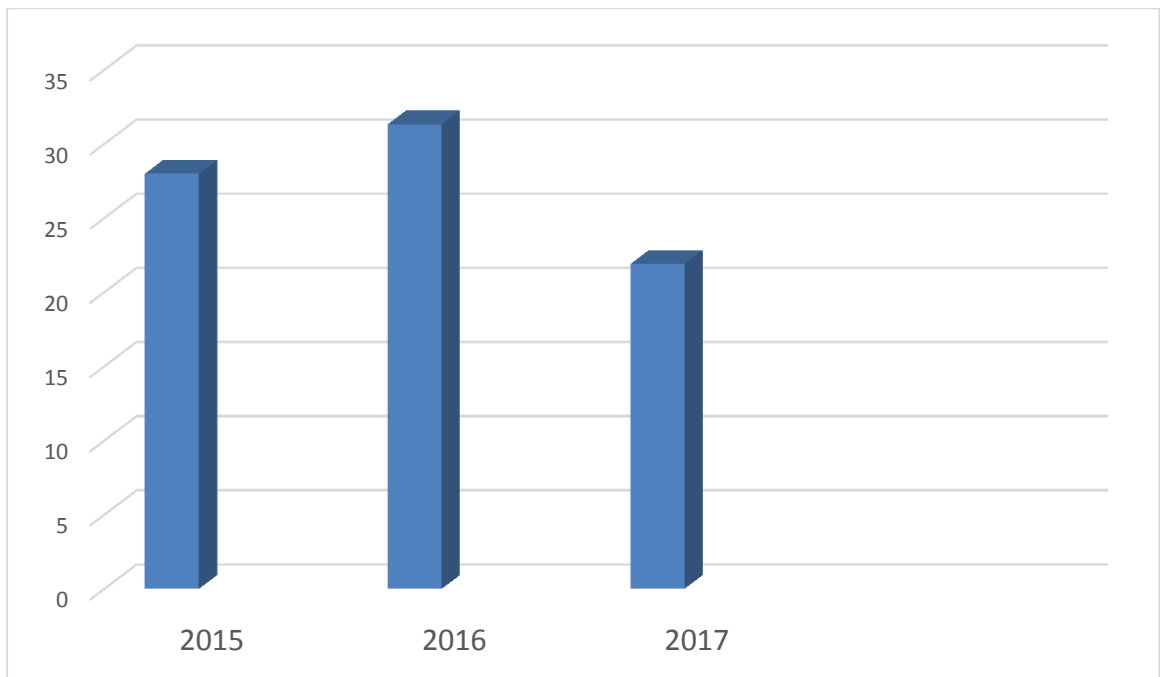


Рисунок 12 - Доля стоимости контрактов, заключённых по итогам размещения заказа у единственного источника, в общей стоимости контрактов в 2015-2017 гг.

Исходя из диаграммы можно сделать вывод, что доля закупки у единственного поставщика снижается, соответственно растёт доля конкурентных процедур.

4) Средняя цена контрактов по итогам всех размещённых заказов по формуле (74).

$$P_{cp} = P_k / Q_z, \quad (74)$$

где P_k – общая сумма заключённых контрактов,

$Q_{заказов}$ – количество размещённых заказов, всего.

Расчетные данные представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Средняя цена контрактов по итогам всех размещенных заказов в 2015 – 2017 гг.

Годы	2015	2016	2017
Расчет, тыс. руб.	$\frac{3\,591\,926,36}{123} = 29\,202,65$	$\frac{3\,847\,319,09}{133} = 28\,927,2$	$\frac{3\,716\,550}{127} = 29\,269,17$

По данным таблицы 8 построим диаграмму, отражающую динамику доли торгов с участием субъектов малого предпринимательства (рисунок 13).

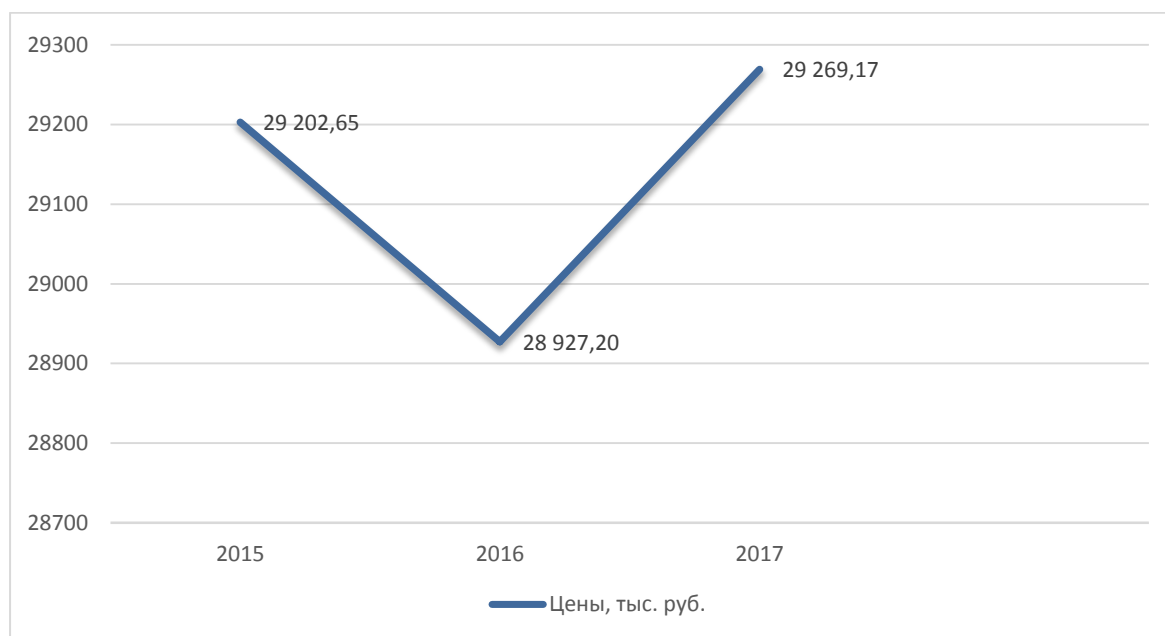


Рисунок 13 –Средняя цена контрактов по итогам всех размещенных заказов в 2015 – 2017 гг.

Самая низкая средняя цена контрактов в 2016 году, так как в этот период осуществлялась закупка дорогостоящего оборудования для детей - инвалидов.

3.Объем экономии бюджетных средств.

Сумма экономии бюджетных средств от планируемых затрат в 2015 году составила более 79 860 рублей (экономия – 2,22%);

Сумма экономии бюджетных средств от планируемых затрат в 2009 году составила более 75 300 рублей (экономия 1,97%);

Сумма экономии бюджетных средств от планируемых затрат в 2009 году составила более 75 862 рубля (экономия 2,04%);

На рисунке 14 отражена величина экономии бюджетных средств в 2015-2017 гг.

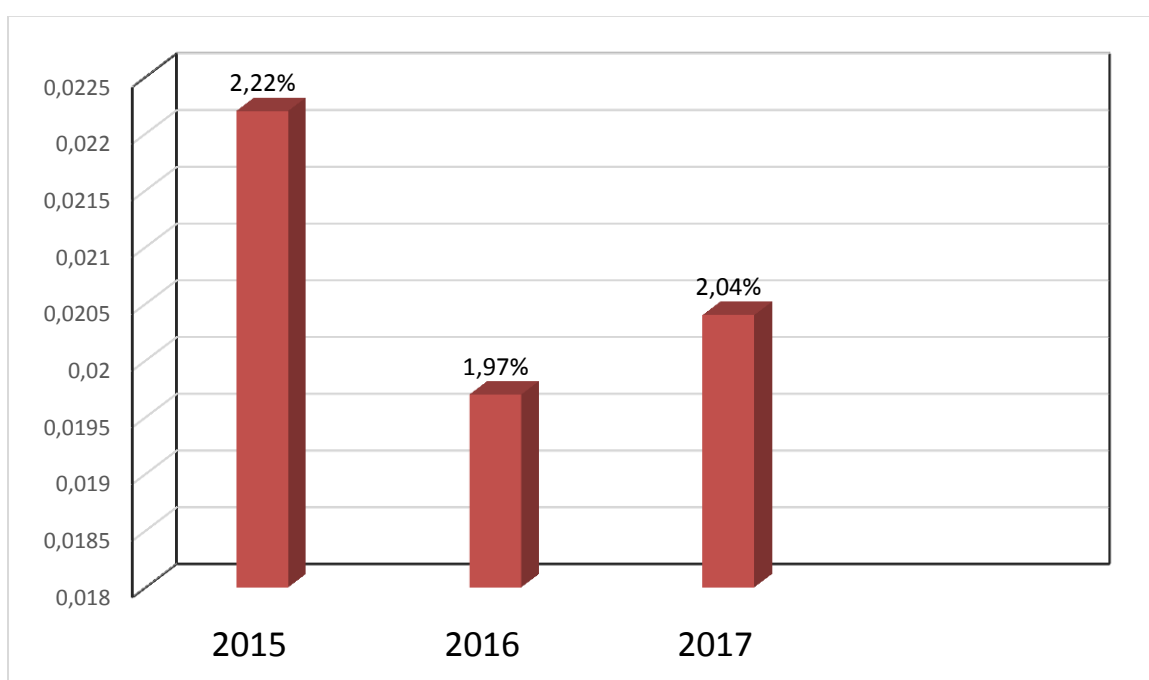


Рисунок 14 - Экономия бюджетных средств в 2015-2017 гг.

Самая низкая экономия была в 2016 году, так как закупалось дорогостоящего оборудования для детей – инвалидов.

2.3 Проблемы и направления совершенствования системы государственных закупок в муниципальных учреждениях

Контрактная система в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд уже на начальных этапах своего применения столкнулась с определенными проблемами. Рассмотрим эти проблемы в (таблице 9).

Таблица 9– Проблемы контрактной системы

Характеристика	Проблемы
Технические	<ul style="list-style-type: none"> - Жалобы, связанные с неудовлетворительной работой портала. - Существование погрешностей в формах документов. - Системы автоматизации не успевают за изменениями в нормативно-правовой базе.
Кадровые	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие высококвалифицированных специалистов
Законодательно - правовые	<ul style="list-style-type: none"> - Сложность законодательства
Финансовые	<ul style="list-style-type: none"> - Недостаточное финансирование БУ - Дополнительные расходы, связанные с необходимостью привлекать экспертов для приемки товаров, работ, услуг
Стоимостные	<ul style="list-style-type: none"> - Завышенная или заниженная цена контракта
Качественные	<ul style="list-style-type: none"> - Закупка товара несоответствующего качества

В первую очередь следует отметить уже ставшие традицией для большинства официальных порталов страны технические проблемы. Очень много жалоб, связанных с неудовлетворительной работой портала закупок и существование погрешностей в формах документов. Системы автоматизации не успевают за изменениями в нормативно-правовой базе. Некоторые операции приходится делать вручную, а это связано со значительными трудовыми затратами.

Именно поэтому для обеспечения эффективной работы контрактной системы необходимо способствовать скорейшему развитию автоматизации официального сайта и региональных систем.

Первой проблемой является то обстоятельство, что на сегодняшний день для того, чтобы оформить размещение обычной закупки требуется слишком много времени. Одно лишь определение начальной максимальной цены контракта

посредством официального сайта занимает до получаса. На практике же одна закупка может включать не один десяток позиций.

Нельзя не сказать и об огромном количестве нормативно-правовых актов в данной сфере, а также об их сложности. Фактически для того, чтобы стать профессионалом в сфере размещения заказа для государственных и муниципальных нужд необходимо ознакомиться с огромным количеством нормативных документов. С одной стороны, такая ситуация подтверждает профессионализацию знаний в сфере государственных закупок. Но вместе с тем такая работа, многим не под силу. И если государственному заказчику приходится осваивать положения нового закона хотя в силу грозящих им штрафов, то потенциальным исполнителям государственных контрактов и вовсе не хочется этим заниматься.

Не все заказчики, а уж тем более потенциальные исполнители имеют в штате профессионалов, которые в состоянии грамотно реализовать процедуры размещения и исполнения заказа. И даже те, кто прошел обучение, уходят из профессии из-за высокой ответственности и огромного количества штрафов. В результате возникают ошибки в процессе планирования и размещения заказа, а в последующем эти ошибки влекут за собой наложение вышеупомянутых штрафов. Несмотря на наличие огромного количества нормативных документов, регулирующих закупки для государственных и муниципальных нужд сложно говорить о полноте этого регулирования. И хотя новшества в общем можно оценить как положительную тенденцию, однако некоторые положения все же носят противоречивый характер и вызывают определенные вопросы. Очень много неясного.

Ряд существенных практических вопросов закупочной деятельности не нашли полного освещения в нормативных актах. Кроме того, отсутствуют официальные разъяснения по многим положениям нормативно-правовых актов.

Следующим моментом, на который обращаешь внимание при анализе Закона № 44-ФЗ — единая информационная система, создание и ведение которой

предусматривает вышеназванный Закон. В качестве основных целей ЕИС называются, в частности, сбор, обработка и хранение сведений о государственных и муниципальных закупках. Безусловно, создание и введение в действие этой системы является верным и целесообразным новшеством. Однако по сей день сохраняется абсолютная неопределенность касательно функциональности данной системы. И хотя система вроде уже и введена в действие, однако остается непонятным вопрос, насколько налажена работа этой системы и удалось ли, в конце концов, преодолеть уже ставшие традицией для большинства официальных порталов страны технические проблемы.

Третьей проблемой являются недобросовестные участники.

Участник закупки — любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя.

Для обеспечения защиты имущественных интересов публично-правовых образований следует законодательно установить минимальные квалификационные требования ко всем поставщикам продукции для государственных и муниципальных нужд вне зависимости от способа размещения заказов.

Ограничения на участие субъектов в размещении государственных и муниципальных заказов могут быть введены только федеральными законами, в том числе путем установления специальных требований к таким субъектам.

Стоит заметить, что заказчики (уполномоченные органы) самостоятельно осуществляют проверку соответствия участников размещения заказов большинству установленных требований путем направления запросов в государственные органы и организации. Возлагать на участников размещения заказа обязанность по подтверждению их соответствия этим требованиям не допускается.

Отсутствие этой обязанности у участников размещения заказов негативно оценивается специалистами. Десятидневный срок, в течение которого государственные органы организации отвечают на запросы государственных заказчиков (уполномоченных органов) для подтверждения требований, предъявляемых к участникам размещения заказов, нередко не соблюдается. В связи с этим, по мнению автора, целесообразно обязанность предоставления соответствующих документов возложить на участников размещения заказов.

Также следует ввести квалификационные требования к участникам размещения заказов и возложить на них обязанности представлять документы для подтверждения соответствия этим требованиям.

Данные требования необходимы, чтобы не допустить к участию в размещении заказов фирм-однодневок и лиц, не способных исполнить контракт. Это должно стать дополнительной гарантией для заказчика и позволит ограничить возможность для победы «избранных» участников.

Следующая очень важная проблема, недостаточное финансирование государственными органами муниципальных учреждений. Все выделенные средства расходуются в строгом порядке и при возникновении ситуации, когда денежных средств не хватает на тот или иной необходимый товар, работу или услугу, муниципальное учреждение вынуждено экономить на чем-то другом [3].

С введением контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд резко увеличилось количество документов, связанных с государственными закупками, которые должны разрабатывать заказчики. В частности, с 2016 года следует составлять не только однолетние планы-графики, но и трехлетние планы закупок, которые содержат гораздо больше информации. Кроме того, закупку у единственного поставщика следует обосновывать в документально оформленном отчете, в котором следует обосновать невозможность либо нецелесообразность использования других способов закупки. Также требуется заполнение специальной отчетности по каждому контракту либо его этапу.

Также у заказчиков возникли дополнительные расходы, связанные с необходимостью привлекать экспертов для приемки товаров, работ, услуг, а также при оценке заявок от участников закупки.

Заказчики, проводя конкурсы и аукционы, выигрывают, выставя самую низкую цену, что может говорить о некачественном товаре. Это еще одна не менее важная на сегодняшний день проблема.

Подводя итоги, следует отметить, что Закон № 44-ФЗ имеет своей целью усиление контроля за расходованием бюджетных средств и всеобщее раскрытие информации о расходах государственного заказчика.

Основные цели регулирования закона о контрактной системе её прозрачность и эффективность, следовательно, снижение уровня коррупции и уменьшение затрат бюджетных средств, «здоровая» конкуренция, своевременное и качественное удовлетворение федеральных и общественных нужд, доступный к понятию процесс проведения процедур закупок для специалистов и её участников.

С последним пунктом и возникают проблемы: чтобы разобраться поставщику во всех нюансах контрактной системы — нужно изучить множество законодательных актов и нормативно-правовых актов, успеть за их нововведениями. Трудности в этом возникают и у заказчиков, т. к. на любом этапе закупки, возможно, допустить ошибку (осознано и нет), за которую должностному лицу придется нести административную или уголовную ответственность. Касаясь материальной ответственности, нужно ввести санкции в процентном размере от стоимости государственного контракта по всем пунктам таких нарушений, а не частично.

В связи с вышеизложенным, главное, что напрашивается это создание отдельной единой базы законов о закупках — Кодекса закупок, для создания которого нужно будет пройти долгий путь, но, таким образом, избежать многообразия документов в законодательстве и противоречий в них.

В текущем году можно наблюдать много важных новшеств норм права в отношении государственных закупок.

Начался год с, мягко сказать, неудачного старта реформы — контроля Казначейства РФ в единой информационной системе (ЕИС). Сбой в системе в связи с её перегруженностью привел к тому, что ответственные органы не могли проводить внутренний контроль новых процедур (публикаций трехлетних планов закупок регионов и годовых планов-графиков заказчиков). Данный функционал по контролю был отложен до 01.01.2018 года. Поэтому, необходимо это учесть в дальнейшем и устанавливать сроки вступления поправок в закон с учетом времени, необходимого на доработку используемых информационных систем, на их финансирование.

С планируемым в будущем переходом на электронные торги нагрузка на ЕИС резко возрастет. Заказчики будут обязаны пройти регистрацию в данной системе, а их количество увеличилось (унитарные предприятия также сейчас используют закон о контрактной системе). Есть риск неисполнения государством перед гражданами своих социальных обязательств. Следовательно, нужна альтернатива ЕИС для подстраховки в подобных коллапсах. Предлагается разрешить размещать информацию о закупках в региональных и муниципальных системах заказчиков на своих порталах с последующим обязательным переносом данных в ЕИС в целях своевременного планирования и исполнения контрактов. Таким образом, проводить в ЕИС мониторинг и контроль действий заказчиков. Второй вариант, согласно которому можно избежать подобных проблем, это задействовать электронные торговые площадки (ЭТП), на которых можно было бы опубликовывать информацию о торгах.

Надо отметить, что в 2017 году число площадок увеличилось — появилась шестая ЭТП. Но, ранее Министерство экономического развития предлагало оставить всего одну ЭТП для проведения госзакупок.

Говоря о системах — государством создана, специальная информационно-аналитическая система (ИАС) для контроля госзакупок лекарственных средств,

которая заработает с 2018 года, в первую очередь в общественных интересах. На основании данной системы Минздравом будет проводиться мониторинг цен в каждом регионе, которые не нужно сильно занижать во избежание оттока поставщиков продукции. В части вышеописанного общественного аспекта, нужно отметить, общественное обсуждение тендеров (очень важный на сегодня пункт), по статистике оно более активно при крупной закупке ТРУ, что является большим плюсом к другим положительным моментам института централизованных госзакупок[11].

Таким образом, плюсы централизации госзакупок: экономия бюджетных средств за счет закупки большого количества товаров («оптом»), наличие профессиональной компетентности в данной сфере к сотрудникам уполномоченного органа; повышение прозрачности и открытости закупок; бюджетный контроль и полный учет областных закупок.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

3.1 Рекомендации по совершенствованию системы закупок товаров, работ и услуг для обеспечения нужд муниципальных учреждений

Эффективность закупок определяется качественной подготовкой заказчика, а это, как правило, ведет к снижению стоимости контракта при одновременном достижении желаемого результата его исполнения. Таким образом, перед заказчиком стоит задача достижения эффективной закупки.

Эффективность в совершении качественной закупки может заключаться в проведении различных мероприятий.

1. Привлечение опытных специалистов к разработке технических заданий накупаемые товары, работы, услуги с целью недопущения установления дискриминационных требований к участникам, с одной стороны, и в тоже время заниженных требований к результатам закупки. Требования к результатам закупки должны устанавливаться исходя из рыночной конъюнктуры и предполагаемого использования (назначения) объекта закупки (снижение риска отмены процедур определения поставщиков, исполнителей, подрядчиков, привлечение большего количества участников, закупка товаров (работ, услуг) лучшего качества по меньшей цене, в перспективе – накопление опыта специалистами заказчика).

2. Участие опытных специалистов в приемке товаров, работ, услуг(повышение уровня контроля за результатами закупок, в перспективе – накопление опыта специалистами по закупкам).

3. Разработка схемы транспортной логистики снабжения заказчиков в рамках одного муниципалитета(снижение транспортных издержек поставщиками либо выполнение работ одной (ограниченным числом) мобильной бригадой по графику), как следствие – снижение цены закупок).

4. Уменьшение зависимости учреждений-заказчиков от кадрового голода, обусловленного высокой текучестью персонала: постановка на поток подготовки и самоподготовки вновь прибывающих сотрудников за счет: покрытия разработанными дорожными картами всех процессов организации и проведения закупок (в т.ч. работа в АЦК-Госзаказ, РТС-тендер, zakupki.gov); взаимодействие с местными учебными заведениями по организации обучения госзакупкам (в т.ч. предоставление практикующих специалистов в качестве лекторов); организации стажировки и наставничества на базе уполномоченного органа(общее повышение качества закупок, подготовка резерва кадров, обладающих навыками госзакупок).

5. Анализ ошибок заявок участников закупок с целью их обобщения и выявления наиболее распространенных для: консультирования участников и вовлечения большего их количества в конкурентную среду; организации труда у участников (Повышение профессионализма и мотивированности персонала, возможного упрощения документации об осуществлении закупок).

6. Проведение семинаров для заказчиков с целью: обмена мнениями, опытом, обучения, формирования единых подходов и методов в сфере закупок(общее повышение качества закупок, подготовка резерва кадров, обладающих навыками госзакупок).

7. Проведение семинаров для поставщиков, подрядчиков, исполнителей с целью: обмена мнениями, консультирования, выявления трудностей при формировании заявок на участие в определении поставщиков, подрядчиков, исполнителей, исполнении контрактных обязательств и определении путей их решения (лучшее изучение рыночной ситуации и ее учет при осуществлении закупок).

8. Повышение качества планирования закупок заказчиками с целью: заблаговременной публикации извещений о закупках и увеличения времени участникам на подготовку и подачу своих заявок; увеличения времени победителям на исполнение контрактов, возможности планирования и проведения совместных закупок(повышение конкуренции за счет лучшего информирования

потенциальных участников и создания необходимых условий для заявления на определение поставщика (исполнителя, подрядчика) большего количества участников).

9. Установка требований к обеспечению заявок и контрактов должна производиться обоснованно, т.е. не приводить к увеличению цены контрактов и не отпугивать участников закупок, но в тоже время обеспечивать защиту интересов заказчиков(снижение рисков заказчика).

10. Установить наиболее предпочтительным способом оплаты расчет по факту поставки товара (выполнения работы, оказания услуги), при этом срок оплаты должен быть достаточным для проведения приемки, проверки и экспертизы, и в тоже время не чрезмерным, чтобы не создавать добросовестному поставщику (исполнителю, подрядчику) финансовых затруднений, связанных с задержкой платежей(снижение рисков заказчика).

11. Повышение мотивированности специалистов по закупкам на достижение результата(общее повышение качества закупок).

12. Снижение доли закупок неконкурентным способом при наличие конкурентной среды (экономия при применении конкурентного способа закупки).

13.Разработка методик оценок конкурсных заявок (заявок по запросам предложений) для разных товаров, работ, услуг (критерии, весовые значения)(отбор поставщика с учетом всех параметров предстоящей сделки (цена, качество, репутация, опыт).

14. Повышение профессионализма специалистов по закупкам с целями: недопущения санкций к заказчику, отмены процедур определения поставщика (исполнителя, подрядчика), сокращения времени на подготовку к проведению закупочных процедур, повышение качества документации об осуществлении закупок(общее повышение качества закупок, подготовка резерва кадров, обладающих навыками госзакупок).

15.Упрощение документации определения поставщиков, (исполнителей, подрядчиков) выработка рекомендаций поставщикам по участию в закупках

(формированию заявок)(снижение административных барьеров для участия в закупках).

16. Разработка и внедрение нормирования закупок (потребления).

17. Финансовая поддержка бюджетных учреждений государства (выделение грантов, субсидий и т.д.).

Исходя из рекомендаций, можно сделать вывод о том, что важнее всего в закупках товаров, работ и услуг для бюджетных учреждений качество и цена товара, поэтому можно предложить провести следующее мероприятие в Центре «Здоровье», а именно, запрос предложения. Это позволит проводить закупки эффективнее и быстрее, так как суть этого способа закупки заключается в том, что победителем в запросе предложений признается участник, направивший предложение, которое лучше всего отвечает требованиям документации [20].

3.2 Расчет эффективности предложенного мероприятия

Рассмотрим два способа закупки горки для ходьбы, реабилитационной: электронный аукцион и запрос предложения.

Этапы электронного аукциона:

Этап №1 — Подготовка к проведению электронного аукциона.

На данном этапе занимаемся организацией и планированием предстоящей закупки, формирует аукционную (единую) комиссию, определяет её состав и порядок функционирования, разрабатываем и утверждаем положение о комиссии.

Этап №2 — Подготовка документов для проведения электронного аукциона.

На данном этапе Заказчик занимается разработкой и утверждением документации об электронном аукционе

Документация об электронном аукционе должна содержать следующую информацию:

1) наименование и описание объекта закупки и условия контракта, в том числе обоснование НМЦК;

2) требования к содержанию, составу заявки на участие в таком аукционе и инструкцию по ее заполнению (Примечание: не допускается установление требований, влекущих за собой ограничение количества участников такого аукциона или ограничение доступа к участию в таком аукционе);

3) дату и время окончания срока подачи заявок на участие в таком аукционе;

4) дату окончания срока рассмотрения заявок на участие в таком аукционе;

5) дату проведения такого аукциона;

6) информацию о валюте, используемой для формирования цены контракта и расчетов с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);

7) порядок применения официального курса иностранной валюты к рублю РФ, установленного ЦБ РФ и используемого при оплате контракта;

8) размер обеспечения исполнения контракта, срок и порядок предоставления указанного обеспечения, требования к обеспечению исполнения контракта;

9) возможность Заказчика изменить условия контракта;

10) информацию о контрактной службе, контрактном управляющем, ответственных за заключение контракта;

11) срок, в течение которого победитель аукциона или иной участник, с которым заключается контракт при уклонении победителя такого аукциона от заключения контракта, должен подписать контракт;

12) условия признания победителя аукциона или иного участника такого аукциона уклонившимися от заключения контракта;

13) порядок, даты начала и окончания срока предоставления участникам такого аукциона разъяснений положений документации о таком аукционе;

14) информацию о возможности одностороннего отказа от исполнения контракта в соответствии с положениями частей 8 — 26 статьи 95 44-ФЗ;

15) требования к участникам такого аукциона, установленные в соответствии с частью 1, частями 1.1, 2 и 2.1 (при наличии таких требований) статьи 31 44-ФЗ (Примечание: это требования о наличии у участника необходимых лицензий, допусков СРО, требования об отсутствии сведений об участнике в реестре

недобросовестных поставщиков (РНП), а также дополнительные требования, установленные Правительством РФ);

16) проект контракта, который является неотъемлемой частью этой документации.

Этап №3 — Размещение информации об электронном аукционе.

На этом этапе Заказчик подготавливает и размещает в ЕИС (на официальном сайте www.zakupki.gov.ru) извещение о проведении электронного аукциона и документацию.

Этап №4 — Выявление участников электронного аукциона.

На данном этапе Заказчик рассматривает первые части заявок на участие в электронном аукционе и готовит протокол рассмотрения заявок.

Этап №5 — Определение победителя электронного аукциона.

На этом этапе Заказчик рассматривает, поступившие от оператора электронной площадки, вторые части заявок на участие в ЭА и готовит протокол подведения итогов.

Этап №6 — Заключение контракта с победителем электронного аукциона.

На данном этапе Заказчик дополняет проект контракта условиями исполнения, предложенными победителем ЭА, и направляет его победителю, проверяет наличие внесенного обеспечения исполнения контракта или банковской гарантии, подписывает контракт с победителем.

6. Сроки проведения электронного аукциона.

1. Самый первый шаг в организации электронного аукциона — это размещение извещения о его проведении и тендерной документации. Тут срок аукциона по 44-ФЗ варьируются в зависимости от суммы НМЦК: если она превышает 3 млн. руб., то извещение должно быть размещено за 15 дней (или более) до дня окончания приема заявок. Если сумма меньше 3 млн. руб. — то за 7 дней (или более).

2. Бывают случаи, когда необходимо внести изменения в само извещение или документацию. На это у заказчика есть время, но не позже, чем за 2 дня до

окончания приема заявок. И если изменения будут внесены, то время на подачу должно быть увеличено соответственно пункту 1 нашей статьи, т.е. до 15 дней в случае НМЦК больше 3 000 000 руб., и до 7 дней, если цена контракта меньше 3 000 000 руб.

3. Если заказчик решил отказаться от проведения закупок в электронной форме, то он может это сделать не позже 5 дней до окончания приема заявок.

4. Участник может отправить запрос на разъяснение аукционной документации, но не позже, чем за 3 дня до окончания приема заявок. Ответ ему обязаны предоставить в течение 2-х дней с момента поступления этого запроса.

5. Изменить или отозвать свою заявку участник электронного аукциона может в любой момент до окончания срока приема. Если он не успеет этого сделать в установленный период, ему придется принять участие в торгах.

6. Следующим этапом является рассмотрение первых частей заявок, поданных участниками. Он составляет не более 7 дней после окончания срока подачи. В этот период отсеиваются заявки, которые не подходят под требования, указанные в документации.

В этот же период отправляется протокол рассмотрения первых частей заявки оператору ЭТП, на которой проходят закупки, и размещаются данные в ЕИС.

7. Затем наступает срок проведения аукциона по 44-ФЗ, это третий рабочий день, после даты окончания рассмотрения первых частей заявок. Точное время проведения назначает оператор ЭТП.

8. Затем необходимо огласить протокол проведения аукциона. На электронной площадке закупки эта информация размещается в течение 30 минут после окончания закупки, а заказчику протокол направляется в течение 1 часа, вместе со вторыми частями заявок, после публикации на ЭТП.

9. Рассмотрение 2-х частей заявки должно проходить в срок не более 3-х рабочих дней, с момента размещения протокола о проведении закупки на площадке.

10. После этого этапа заказчик должен разместить проект контракта, на это ему отводится пять дней.

11. Еще через пять дней должно состояться подписание контракта или публикация протокола разногласий участником.

12. Если было направлено разногласие, то три дня дается заказчику на изучение протокола и публикацию измененной версии контракта. Если договор будет размещаться без изменений, то заказчику необходимо обосновать отказ от предложенных изменений участника.

13. В течение следующих 3-х дней, после публикации доработанной (или той же) версии контракта, должно состояться подписание и обеспечение исполнения договора участником электронного аукциона.

14. Заказчик же должен подписать контракт в течение 3-х рабочих дней после того, как это сделает исполнитель[19].

Этапы проведения запроса предложений.

Этап 1 — Создание комиссии по рассмотрению заявок на участие в запросе предложений(Далее – ЗП) и окончательных предложений.

На данном этапе заказчик формирует комиссию (единую комиссию), определяет её состав и порядок функционирования, разрабатывает и утверждает положение о комиссии, привлекает специализированную организацию (в случае необходимости).

Этап 2 — Подготовка и утверждение извещения, документации о проведении запроса предложений, а также проекта контракта.

На этом этапе заказчик готовит извещение о проведении ЗПи проект контракта, который будет заключен с победителем по результатам проведенной процедуры.

Этап 3 — Размещение извещения о проведении запроса предложений, документации и проекта контракта в ЕИС.

Извещение о проведении ЗП размещается заказчиком в ЕИС не позднее чем за 5 дней до даты проведения такого запроса. С момента размещения в ЕИС

извещения о проведении ЗП заказчик не вправе отменять проведение запроса предложений или вносить изменения в извещение о проведении ЗП, документацию о проведении ЗП.

Этап 4 — Направление приглашений потенциальным участникам.

На данном этапе заказчик, наряду с размещением извещения в ЕИС, направляет приглашения принять участие в ЗП лицам, способным осуществить поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся объектами закупок. В одних случаях это является правом заказчика, а в других обязанностью (. Более подробно этот вопрос мы рассмотрим в разделе “Извещение о проведении запроса предложений”).

Этап 5 — Подготовка и подача заявок участниками закупки.

На этом этапе участники закупки (поставщики) готовят и подают свои заявки для участия в запросе предложений. А заказчик, в свою очередь, принимает от лиц, желающих принять участие в ЗП, соответствующие заявки и производит их регистрацию. Заявки могут подаваться участниками, как в письменной форме, так и в форме электронного документа.

Прием заявок на участие в ЗП прекращается с наступлением срока вскрытия конвертов с заявками на участие в ЗП и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в ЗП.

Этап 6 — Изменение или отзыв заявок на участие в запросе предложений.

Участник ЗП вправе изменить или отозвать свою заявку до истечения срока подачи заявок. Изменение заявки или уведомление о ее отзыве является действительным, если изменение осуществлено или уведомление получено заказчиком до истечения срока подачи заявок.

Помимо этого, заказчик непосредственно перед вскрытием конвертов (открытием доступа к заявкам в форме электронных документов) обязан публично объявить присутствующим участникам о возможности подачи заявок, изменения или отзыва поданных заявок.

Этап 7 — Вскрытие конвертов с заявками на участие в запросе предложений и (или) открытие доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в запросе предложений.

На этом этапе, в день, во время и в месте, которые указаны в извещении о проведении ЗП, заказчик производит процедуру вскрытия конвертов с заявками участников (открывает доступ к заявкам, поданным в электронном виде).

Заказчик обязан предоставить всем участникам ЗП, подавшим заявки, возможность присутствовать при вскрытии конвертов с их заявками и открытии доступа к поданным в форме электронных документов заявкам и оглашении заявки, содержащей лучшие условия исполнения контракта. Стоит отметить, что ст. 83 не регламентирован состав информации, оглашаемой заказчиком непосредственно при проведении вскрытия конвертов (открытия доступа к заявкам, поданным в электронном виде).

Заказчик обязан обеспечить осуществление аудиозаписи вскрытия конвертов с заявками на участие в запросе предложений, конвертов с окончательными предложениями и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в ЗП, окончательным предложениям.

Помимо этого, любой участник ЗП, присутствующий при вскрытии конвертов с заявками (открытии доступа к поданным в форме электронных документов заявкам), вправе осуществлять аудио- и видеозапись вскрытия этих конвертов и открытия указанного доступа.

Этап 8 — Рассмотрение и оценка заявок.

На данном этапе комиссия по рассмотрению заявок на участие в ЗП и окончательных предложений рассматривает и оценивает полученные от участников заявки. Все заявки участников ЗП оцениваются на основании критериев, указанных в документации о проведении ЗП, фиксируются в виде таблицы и прилагаются к протоколу проведения запроса предложений.

В этот же день комиссия размещает в ЕИС выписку из протокола проведения ЗП, содержащую перечень отстраненных от участия в ЗП участников с указанием

оснований отстранения, условий исполнения контракта, содержащихся в заявке, признанной лучшей, или условий, содержащихся в единственной заявке на участие в ЗП, без объявления участника запроса предложений, который направил такую заявку.

Участники ЗП, подавшие заявки, не соответствующие требованиям, установленным документацией о проведении ЗП, отстраняются, и их заявки не оцениваются.

Основания, по которым участник ЗП был отстранен, фиксируются в протоколе проведения ЗП. В случае установления факта подачи одним участником запроса предложений 2-х и более заявок на участие в ЗП заявки такого участника не рассматриваются и возвращаются ему.

Комиссия после проведения процедуры вскрытия конвертов (открытия доступа к заявкам, поданным в электронном виде) удаляется для проведения рассмотрения и оценки заявок и возвращается в кабинет, где проходила процедура вскрытия, для оглашения лучших условий исполнения контракта.

Этап 9 — Оглашение лучших условий исполнения контракта.

После рассмотрения и оценки заявок комиссия готовит протокол проведения запроса предложений и оглашает условия исполнения контракта, содержащиеся в заявке, признанной лучшей, или условия, содержащиеся в единственной заявке на участие в ЗП, без объявления участника ЗП, который направил такую единственную заявку.

Этап 10 — Подача окончательных предложений.

После оглашения условий исполнения контракта, содержащихся в заявке, признанной лучшей, или условий, содержащихся в единственной заявке на участие в ЗП, запрос предложений завершается, всем участникам ЗП или участнику ЗП, подавшему единственную заявку на участие в ЗП, предлагается направить окончательное предложение не позднее рабочего дня, следующего за датой проведения ЗП.

Если все присутствующие при проведении ЗП его участники отказались направить окончательное предложение, запрос предложений завершается.

Отказ участников ЗП направлять окончательные предложения фиксируется в протоколе проведения запроса предложений. В этом случае окончательными предложениями признаются поданные заявки на участие в ЗП.

Этап 11 — Вскрытие конвертов и открытие доступа к заявкам с окончательными предложениями.

Вскрытие конвертов и открытие доступа к заявкам с окончательными предложениями осуществляются на следующий рабочий день после даты завершения проведения запроса предложений и фиксируются в итоговом протоколе.

Участники ЗП, направившие окончательные предложения, вправе присутствовать при вскрытии конвертов с окончательными предложениями и открытии доступа к поданным в форме электронных документов окончательным предложениям.

Этап 12 — Оценка окончательных предложений, подведение итогов запроса предложений.

На этом этапе комиссия проводит оценку окончательных предложений и готовит итоговый протокол. Итоговый протокол и протокол проведения ЗП размещаются в ЕИС в день подписания итогового протокола.

В итоговом протоколе фиксируются все условия, указанные в окончательных предложениях участников ЗП, принятое на основании результатов оценки окончательных предложений решение о присвоении таким окончательным предложениям порядковых номеров и условия победителя ЗП.

Выигравшим окончательным предложением является окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товарам, работам, услугам.

В случае, если в нескольких окончательных предложениях содержатся одинаковые условия исполнения контракта, выигравшим окончательным

предложением признается окончательное предложение, которое поступило раньше.

Этап 13 — Заключение контракта.

Контракт заключается на условиях, предусмотренных извещением о проведении запроса предложений и окончательным предложением победителя ЗП, не ранее чем через 7 дней с даты размещения в ЕИС итогового протокола и не позднее чем через 20 дней с даты подписания указанного протокола. При этом контракт заключается только после предоставления победителем обеспечения исполнения контракта в случаях, предусмотренных 44-ФЗ[15].

Ниже приведена наглядная схема проведения процедуры запроса предложений (рисунок 15).

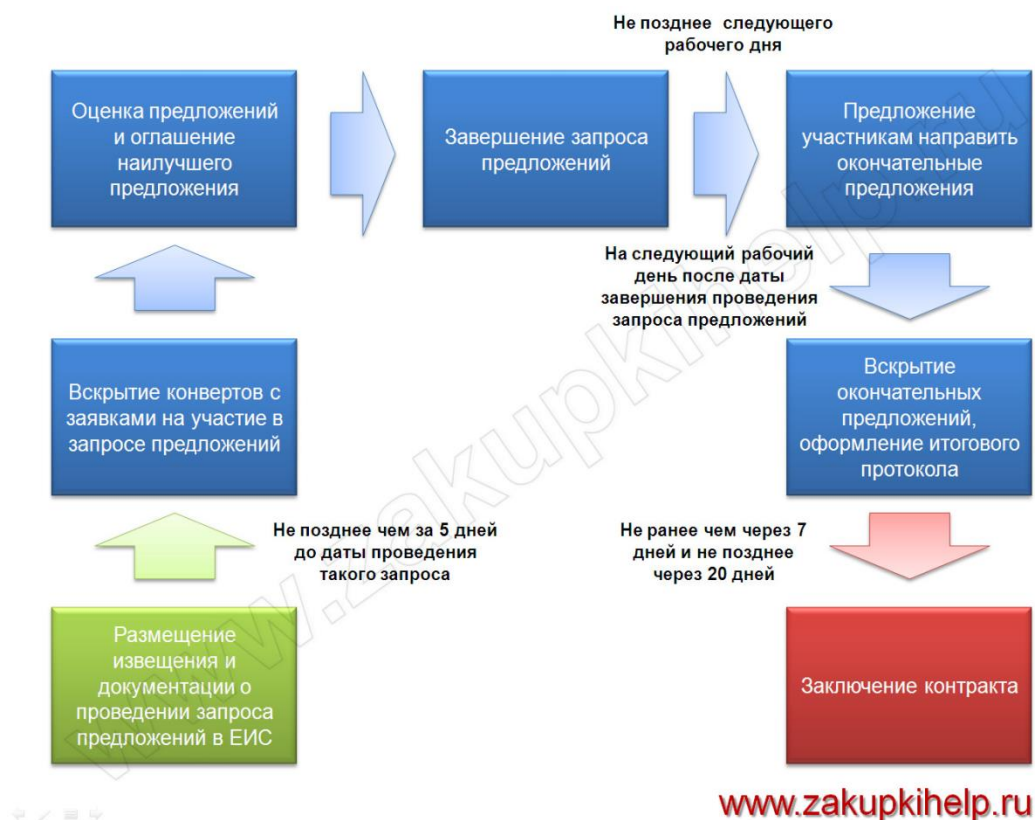


Рисунок 15–Схема проведения процедуры запроса предложений

Извещение о проведении торгов. Размещается в Единой информационной системе не позже, чем за 5 дней до даты проведения такого запроса.

Рассмотрение заявок. Четких рамок этого этапа в законодательстве не предусмотрено, но, как показывает практика, оно длится не более 10 дней.

Заключение контракта. Не ранее 7 дней с даты размещения в единой информационной системе итогового протокола и не позднее 20 дней с даты подписания указанного протокола.

Особые условия: поставщик, получивший госконтракт по итогам победы в запросе предложений, может попросить об отсрочке его подписания. При этом необходимо предоставить обоснование. Такая отсрочка может быть связана с наличием принятых судом или арбитражным судом актов либо возникновением обстоятельств непреодолимой силы, препятствующих подписанию контракта одной из сторон в установленные законодательством сроки.

Извещение о проведении запроса предложений содержит следующую информацию:

1) - наименование, место нахождения, почтовый адрес, адрес электронной почты, номер контактного телефона, ответственное должностное лицо заказчика, специализированной организации;

- краткое изложение условий контракта;

- идентификационный код закупки

- ограничение участия в определении поставщика (подрядчика, исполнителя);

- используемый способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя);

- размер и порядок внесения денежных средств в качестве обеспечения заявок на участие в закупке, а также условия банковской гарантии;

- размер обеспечения исполнения контракта, порядок предоставления такого обеспечения, требования к такому обеспечению, а также информация о банковском сопровождении контракта.

2) требования, предъявляемые к участникам ЗП, и исчерпывающий перечень документов, которые должны быть представлены участниками ЗП;

3) язык или языки, на которых предоставлена документация о проведении ЗП;

4) место, дата и время вскрытия конвертов с заявками на участие в ЗП и открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в ЗП, рассмотрения и оценки таких заявок;

5) способы получения документации о проведении ЗП, срок, место и порядок предоставления этой документации;

6) плата (при ее установлении), взимаемая заказчиком за предоставление документации о проведении ЗП, способ осуществления и валюта платежа;

7) срок, место и порядок подачи заявок на участие в ЗП;

8) преимущества, предоставляемые заказчиком (Примечание: это преимущества для учреждений и предприятий уголовно- исполнительской системы, организаций инвалидов, субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций).

Контракт заключается на условиях, предусмотренных извещением о проведении ЗП и окончательным предложением победителя ЗП, не ранее чем через 7 дней с даты размещения в ЕИС итогового протокола, и не позднее чем через 20 дней с даты подписания указанного протокола.

При этом контракт заключается только после предоставления участником ЗП обеспечения исполнения контракта в случаях, предусмотренных 44-ФЗ.

При уклонении победителя от заключения контракта заказчик вправе обратиться в суд с иском о возмещении убытков, причиненных уклонением от заключения контракта, и заключить контракт с участником, предложению которого присвоен второй номер. Причем участник, которому присвоен второй номер, может либо согласиться, либо отказаться от заключения контракта без каких-либо последствий для себя.

Исходя из этого, мы можем предложить ряд продукции, которую сможем закупать не только электронным аукционом, но и запросом предложения.

НМЦК определена по формуле (75):

$$\text{НМЦК}^{\text{рэн}} = \frac{V}{n} * \sum_{i=1}^n y_i, \quad (75)$$

где:

$НМЦК^{рын}$ – начальная (максимальная) цена контракта, определяемая методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);

V - количество закупаемого товара;

M - количество значений, используемых в расчете;

i - номер источника ценовой информации;

$Ц_i$ - цена единицы товара, представленная в источнике с номером.

Рассмотрим закупку товара (Реабилитационной горки для ходьбы) электронным аукционом (таблица 10).

Таблица 10 – Закупка товара (Реабилитационной горки для ходьбы) электронным аукционом

Технические характеристики	Электронный аукцион
Начальная максимальная цена контракта	80 500
Срок гарантии	На товар предоставляется гарантия сроком 12 месяцев. Срок наступления гарантийных обязательств с момента подписания сторонами акта приема-передачи.
Время проведения закупок	15 дней.
Критерии оценки заявок	Цена контракта
Место, проведения закупок	Электронная торговая площадка
Расходы на обслуживание	15 000 рублей (покраска горки, замена деревянных поручней, замена напольного покрытия)

На электронный аукцион было подано четыре заявки: 1 – цена за 1шт – 63 200,00 руб., 2 – цена за 1шт – 76 900,00 руб., 3 – цена за 1шт – 74 900,00 руб., 4 – цена за 1шт – 35 000,00 руб.

По результатам электронного аукциона контракт был заключен с фирмой под номером 4, цена контракта 35 000 рублей(самая низкая цена аукциона)

Таблица 11–Закупка товара (Реабилитационной горки для ходьбы) путем проведения запроса предложений

Продолжение таблицы 11 – Закупка товара (Реабилитационной горки для ходьбы) путем проведения запроса предложений

Технические характеристики	Запрос предложения
	2. предложение– цена за 1шт – 76 900,00 руб. 3. предложение– цена за 1шт – 74 900,00 руб. 4. предложение– цена за 1шт – 35 000,00 руб. НМЦК 1 шт: НМЦК: 80 500,00
Срок гарантии	На товар предоставляется гарантия сроком 12 месяцев. Срок наступления гарантийных обязательств с момента подписания сторонами акта приема-передачи.
Время проведения закупок	10 дней
Критерии оценки заявок	Цена, качественные характеристики товара, срок эксплуатации
Место, проведения закупок	ЕИС
Расходы на эксплуатацию	15 000 рублей (покраска горки, замена деревянных поручней, замена напольного покрытия)

По результатам запроса предложений выиграла фирма под номером 1, цена контракта 63 200 рублей.

Рассмотрим сравнительный анализ способов определения поставщиков в (таблице 12).

Основными критериями сравнительного анализа являются: сроки проведения, условия выбора победителя, участники закупки, место проведения закупки, подача заявки, обеспечение заявки. На основе этих критериев мы сможем увидеть, какие проблемы возникают при осуществление закупки разными способами. Определим какой способ выгоднее и быстрее.

Таблица 12 – Сравнительный анализ способов определения поставщиков

Критерий	Электронный аукцион	Запрос предложений
Сроки проведения	15 дней	10 дней
Условие выбора победителя	Самая низкая цена контракта	Лучшие условия исполнения контракта: качественные характеристики, срок эксплуатации, расходы на обслуживание, квалификация участника
Участники закупки	Только фирмы аккредитованные на электронной торговой площадке	Все фирмы
Место проведения закупки	Электронная торговая площадка	Место нахождения заказчика
Подача заявки	Только в электронной форме	В письменной форме (на бумажном носителе) или в электронной форме
Обеспечение заявки	Залог денежный средств	Не требуется

На основе данной закупки предлагаем провести методику оценки заявок путем запроса предложений.

1. Настоящая Методика определяет: совокупность критериев оценки заявок, поданных участниками диапазон их значимостей.

- порядок оценки заявок участников на право заключить договор на поставку продукции;

- расчет итогового рейтинга заявок участников.

2. Оценка заявок осуществляется с использованием критериев оценки заявок участников (таблица 13).

Таблица 13–Методика оценки заявок на участие в запросе предложений

№ п/п	Наименование критерия оценки заявок	Значимость критерия, %
1	Цена договора, цена единицы товара, работы, услуги	30
2	Расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ	10
3	Качественные, функциональные и экологические характеристики товаров, работ, услуг	50
4	Срок гарантии	10

Сумма значимостей критериев оценки заявок, установленных в конкурсной документации, должна составлять 100%.

На основе данных таблицы 13 приведем график значимости критериев оценки заявок (рисунок 16).

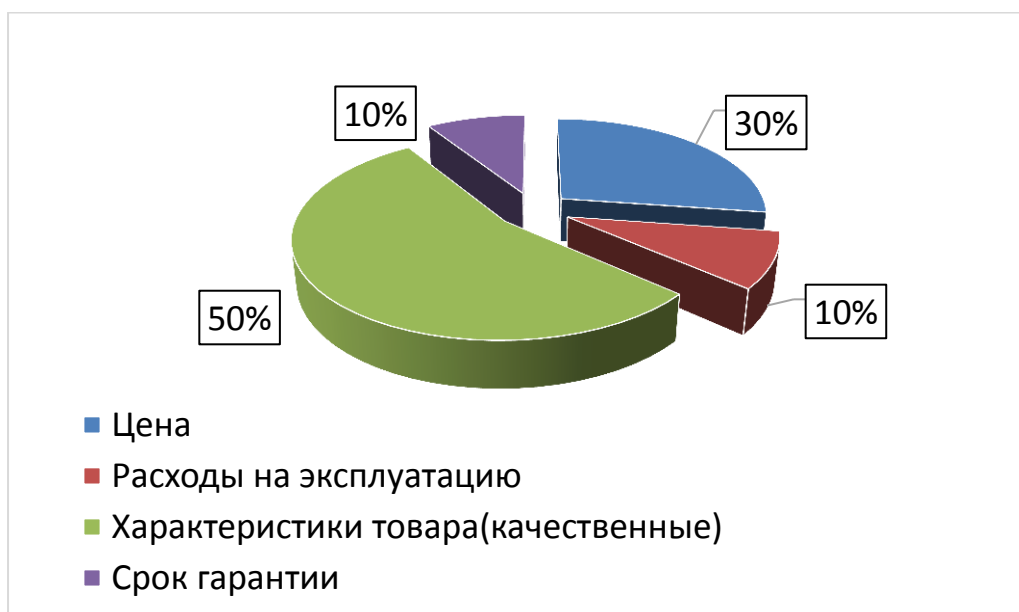


Рисунок 16–График значимости критериев оценки заявок

1) Цена контракта.

Значимость: (коэффициент значимости критерия 0,3)

Оценка заявок по критерию «Цена договора, цена единицы товара, работы, услуги

Рейтинг в баллах, присуждаемый заявке по данному критерию, определяется по формуле (76):

$$R_{ai} = (A_{max} - A_i) / A_{max} * 100, \quad (76)$$

где:

R_{ai} – рейтинг в баллах, присуждаемый i -ой заявке по указанному критерию;

A_{max} – начальная (максимальная) цена договора, установленная в документации;

A_i – ценовое предложение i -го участника конкурса.

В случае если ценовое предложение участника ниже установленной в документации начальной (максимальной) цены договора более чем на 30%, заявке присваивается рейтинг по данному критерию, равный 30 баллам.

При оценке заявок по критерию «Цена договора, цена единицы товара, работы, услуги» лучшим признается предложение участника с наименьшим ценовым предложением. Договор заключается на условиях по данному критерию, указанных в заявке победителя.

2) Рейтинг в баллах, присуждаемый заявке по критерию «Расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ», определяется по формуле (77):

$$R_{bi} = (B_i - B_{max}) / B_{max} * 100, \quad (77)$$

где:

R_{bi} – рейтинг в баллах, присуждаемый i -ой заявке по указанному критерию;

B_{max} – максимальная сумма расходов, установленная в документации;

B_i – сумма расходов, предложенная i -м участником конкурса.

3) Показатель – «Качественные, функциональные и экологические характеристики товаров, работ, услуг, %».

По данному показателю оценивается степень детализации и содержательной проработки предложения о качестве услуг, в том числе наличие, обоснованность, достаточность и новизна предложенных методов и способов решения основных задач услуги для достижения наилучших результатов и целей услуги, а также полнота учета требований технического задания.

Оценка заявок участников конкурса по настоящему показателю осуществляется экспертным путем.

Лучшим предложением признается наиболее детализированное, проработанное по содержанию и соответствующее условиям исполнения контракта предложение участника конкурса в наибольшей степени, обеспечивающее возможность достижения целей услуги и получения заданных результатов.

Количество баллов, присуждаемых заявке (предложению) участника конкурса по показателю «Качество услуг» ($НЦБ_{крі}$), определяется как среднее арифметическое оценок (в баллах) всех членов Комиссии, присуждаемых заявке (предложению) по показателю.

Количество баллов, присуждаемых заявке (предложению) участника конкурса по настоящему критерию ($НЦБ(Kx)_i$) определяется по формуле (78):

$$НЦБ(Kx)_i = KЗ_{кр} * НЦБ_{крі}, \quad (78)$$

где: $KЗ_{кр}$ – коэффициент значимости показателя «Качественные, функциональные и экологические характеристики товаров, работ, услуг,».

4) Рейтинг в баллах, присуждаемый заявке по критерию «Срок гарантии», определяется по формуле:

Значимость критерия: (коэффициент значимости критерия 0,1)

Оценка заявок по критерию " Срок эксплуатации "

Значимость критерия: 10% (коэффициент значимости $K_g = 0,10$).

Минимальный срок предоставления гарантии качества работ 12 месяцев;

в) единица измерения срока предоставления гарантии качества работ: Месяц.

При оценке заявок по критерию «срок предоставления гарантии качества работ» использование подкритериев не допускается. В рамках указанного критерия оценивается срок предоставления гарантии качества работ, на который участник конкурса в случае заключения с ним договора принимает на себя обязательство по гарантии качества работ, при этом такой срок должен превышать минимальный срок гарантии качества работ, установленный в конкурсной документации.

Рейтинг, присуждаемый i -й заявке по критерию «срок эксплуатации», определяется по формуле (79):

$$Rg_i = \frac{G_i - G_{\min}}{G_{\min}} * 100, \quad (79)$$

где:

Rg_i – рейтинг, присуждаемый i -й заявке по указанному критерию;

G_{\min} – минимальный срок предоставления гарантии, установленный в конкурсной документации;

G_i – предложение i -го участника по сроку гарантии.

При оценке заявок по критерию «срок гарантии» лучшим условием исполнения договора по указанному критерию признается предложение в заявке с наибольшим сроком предоставления эксплуатации.

Изучим техническое задание закупки в (таблице 14).

Объект закупки: Реабилитационная горка для ходьбы.

Таблица 14 – Техническое задание закупки

Характеристика товара	Описание объекта закупки
Начальная максимальная цена контракта (руб.)	80 500,00

Продолжение таблицы 14 – Техническое задание закупки

Характеристика товара	Описание объекта закупки
Расходы на эксплуатацию и ремонт товара (руб.)	Расходы на эксплуатацию составляют не выше 15 000,00
Качественные, функциональные и экологические характеристики товара	Реабилитационная горка предназначена для развития навыков ходьбы с поддержкой, создания кардионагрузки и реабилитации, тренировки силы ног. Поднимаясь и спускаясь по лестнице, ребёнок использует более сложные движения, чем при ходьбе по ровной поверхности. Освоение лестницы тренирует мускулатуру, чувство равновесия, координацию движений, навыки локомоции. Тип крепления - свайное Материал реабилитационной горки для ходьбы - сталь Поверхность горки - ровная, без заусенцев, задиров, напылов. Ступеньки – не менее 3
Критерии оценки заявок	Цена контракта, руб. Расходы на эксплуатацию и ремонт товара, руб. Качественные, функциональные и экологические характеристики товара Срок гарантии
Срок гарантии	На товар предоставляется минимальная гарантия сроком 12 месяцев. Срок наступления гарантийных обязательств с момента подписания сторонами акта приема-передачи

Для того чтобы рассчитать данную методику рассмотрим заявки на участие в запросе предложений (таблица 15).

Каждый участник предлагает свою цену, расходы на эксплуатацию, качественные и функциональные характеристики и срок эксплуатации. В зависимости от того насколько выгодные условия предлагает участник, будет зависеть рейтинг его заявки на участие. В связи с этим, выигрывает участник, который предложил самое выгодное предложение.

Таблица 15 – Заявки на участие в запросе предложений

Участники	Цена контракта, руб.	Расходы на эксплуатацию и ремонт товара, руб.	Качественные, функциональные и экологические	Срок гарантии
Участник 1	63 200	15 000	Материал реабилитационной горки для ходьбы –сталь Материал лестничных, наклонной и центральной секций - алюминиевый профильный лист с противоскользящими насечками Ступеньки – 5 Платформы изготовлены из влагостойкой фанеры с экологически чистым покрытием - лаком на водной основе.	24 мес.
Участник 2	79 900	10 000	Материал реабилитационной горки для ходьбы - сталь Материал лестничных, наклонной и центральной секций - алюминиевый профильный лист с противоскользящими насечками Ступеньки - 3 Платформы изготовлены из влагостойкой фанеры	48 мес.
Участник 3	74 900	10 000	Материал реабилитационной горки для ходьбы - сталь Материал лестничных, наклонной и центральной секций - алюминиевый профильный лист с противоскользящими насечками Ступеньки - 4 Платформы изготовлены из влагостойкой фанеры	36 мес.
Участник 4	35 000	15 000	Материал реабилитационной горки для ходьбы - сталь Материал лестничных, наклонной и центральной секций - алюминиевый профильный лист Ступеньки - 3 Платформы изготовлены из фанеры	12 мес.

На основе данных представим расчет рейтинга участников запроса предложений (таблица 16).

Таблица 16 – Расчет рейтинга участников запроса предложений.

Участники	Цена контракта	Расходы на эксплуатацию и ремонт товара	Качественные, функциональные и экологические характеристики товара	Срок гарантии	Общий рейтинг участников	Место
Участник 1	21,49	10	51	12,2	94,69	1
Участник 2	0,74	17,6	29,4	14,86	62,6	4
Участник 3	6,95	17,6	27,89	15	67,44	3
Участник 4	56,52	10	15	10,5	92,02	2

Таким образом, мы получаем управленческий эффект – экономия времени на закупках. А так же социальный эффект – закупка товара для реабилитации с высокими качественными, функциональными и экологическими характеристиками.

Электронный аукцион выигрывает участник с самой низкой ценой товара, что может привести к закупке некачественного товара. Запрос предложений выигрывает участник, который предлагаем более выгодные условия поставки. Так как закупка горки происходит для детского учреждения, то можно сказать, что качество должно стоять на первом месте, и соответственно, способом закупки товара, предлагаем сделать запрос предложений.

Основным отличием от электронного аукциона, закупка путем запроса предложений более короткий срок приема заявок (5 дней с момента размещения извещения в ЕИС), у электронного аукциона этот срок составляет не менее 15 дней. Также в электронном аукционе не предусмотрена возможность подачи окончательных предложений (т.е. улучшения предложения по исполнению контракта). Помимо этого, при проведении запроса предложений заказчик имеет большую свободу при выборе критериев оценки заявок, а соответственно и выборе поставщика.

Основным отличием запроса предложений от электронного аукциона является наличие дополнительных критериев оценки заявок помимо цены контракта. У электронного аукциона цена контракта является основным и единственным критерием оценки заявок.

Можно сделать вывод, что благодаря запросу предложений Центр «Здоровье», сможет закупать качественную продукцию, в короткие сроки и по самой выгодной цене.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы была изучена основная цель дипломной работы – совершенствование системы закупок в муниципальных учреждениях. Таким образом, можно сказать, что принцип эффективности закупок: все его требования нужны лишь для того, чтобы государственные потребности удовлетворялись, а государственные и муниципальные услуги оказывались гражданами в надлежащем объёме.

Реализовать эту идею можно лишь в том случае, если забюджетный счёт будет приобретаться только то, что действительно необходимо, а приобретённая продукция будет лучшего качества и по лучшей (причём необязательно минимальной) цене. Без информационной открытости госзакупок добиться этого невозможно. Именно благодаря доступной информации о госзаказах могут быть оперативно выявлены нецелевые закупки ещё до их объявления, могут быть проанализированы заявленные начальные цены и иные условия будущего госконтракта, можно отследить соблюдение закона при выборе поставщика, а также получить данные о надлежащем исполнении государственного или муниципального контракта [6].

Доступные данные о закупочной деятельности госзаказчиков позволяют контролирующим органам, и экспертному сообществу проводить анализ и делать выводы в отношении, как отдельных закупок, так и в отношении закупочной деятельности в целом. В современных условиях лучшим инструментом по оперативному получению информации является интернет, а значит открытость сведений эффективнее всего обеспечивается путем их размещения в глобальной сети [9].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. (с поправками от 30.12.2008 г., 05.02.2014 г., 21.07.2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.garant.ru.

2 Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // РГ - Федеральный выпуск №6056 от 12.04.2013 г.

3 Александров, И.М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник. / И.М. Александров - М.: Дашков и К, 2013. - 486 с.

4 Антонов, В.И., Киселева, О.В. Зарубежный опыт регулирования размещения государственного заказа и возможность его использования в российской практике /В.И. Антонов, О.В. Киселева// Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3.;

5 Асаул, А.Н. Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе В. А. Кощев, В. Е. Чибисов; под ред. А. Н. Асаула. — СПб.: «Гуманистика», 2015. — 240 с.

6 Афанасьев, М.В. Государственные закупки в рыночной экономике./М.В. Афанасьев, Н.В. Афанасьева, В.А. Кныш. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.- С. 214.

7 Белокрылова, О. С. Планирование закупок, планы закупок/ Управление государственными и муниципальными закупками(в схемах и таблицах) / Коллектив авторов. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие–XXI век», 2015. 240 с.

8 Бовтеев, А.М. Государственное и муниципальное управление: книга / С.В. Бовтеев, А. М. Симановский, Е. И. Рыбнов, Т. Ю. Федорова, В. И. Фролов, С. В. Фролов, Ю. О. Чайка; под ред. Фролова В. И. Размещение Государственного и муниципального заказа– 3-е изд., доп. – СПб.: СПбГАСУ, 2010. – 500 с.

9 Гасаналиева, А. Ш. Проблемы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд / А.Ш. Гасаналиева// Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 671-673.

10 Закупки бюджетных и автономных учреждений: новый режим согласно Закону о контрактной системе // Нормативные документы образовательного учреждения - №3 - 2014. - С. 3.

11 Киселева, О.В., Антонов, В.И. Эффективность размещения государственного и муниципального заказов: подходы к оценке и перспективы федеральной контрактной системы / О.В. Киселева, В.И. Антонов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012.

12 Кохан, В. В. Основные проблемы в области правового регулирования государственных закупок, возможные пути их решения // Молодой ученый. — 2017. — №47. — С. 119-121.

13 Крамин, Т. В. К вопросу об оценке экономической эффективности госзакупок в России / Т.В. Крамин, Р. А. Григорьев // Актуальные проблемы экономики и права. – 2017.

14 Лукьянова, В.В. Бюджетные учреждения как субъекты в сфере закупок по контрактной системе / В.В. Лукьянова // Государство и право. – 2014.

15 Полотовская, Е.Ю. Государственные (муниципальные) учреждения в системе размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных (муниципальных) нужд / Е.Ю. Полотовская, Т.А. Гусева // Актуальные проблемы российского права. 2013. – № 1. – С. 11–12.

16 Семенова, Ф.З. Зарубежный опыт организации госзакупок / Борлакова М.Б. Боташева Л.С. // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 6 (часть 2) – С. 465-469.

17 Шешукова, Т.Г. Методика оценки эффективности государственных закупок в национальных исследовательских университетах / Мальцева А.А. // Международный бухгалтерский учет. – 2015.

18 Обухова, Т.И. Общие положения организации государственных (муниципальных) закупок [Электронный ресурс] / Т.И. Обухова. – Режим доступа: <https://www.audar-urist.ru/articles/105>

19 Сайт информационная система госзакупок – Режим доступа: <http://auctionvestnik.ru/node/79>

20 Общественный портал госзакупок – Режим доступа: <http://www.gov-zakupki.ru>

21 Консультант плюс – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

22 Кохан, В. В. Основные проблемы в области правового регулирования государственных закупок, возможные пути их решения // Молодой ученый. — 2017. — №47. — С. 119-121. — Режим доступа URL <https://moluch.ru/archive/181/46669/>

23 Сайт Про-Госзаказ.Ру– Режим доступа: <https://www.pro-goszakaz.ru/about>

24 СайтBiCo– Режим доступа: <https://www.bicotender.ru/articles/sroki-zaprosapredlozheniyu.html>

25 Сайт Studwood – Режим доступа: <https://studwood.ru>

26 Сайт Единая Информационная Система в сфере закупок – Режим доступа: zakupki.gov.ru

27 Сайт Закупкиhelp – Режим доступа: <http://zakupkihelp.ru/>

Приложение А

Основные отличия Закона № 44-ФЗ и 223-ФЗ(таблица А.1)

Таблица А.1 –Основные отличия Закона № 44-ФЗ и 223-ФЗ

Критерии оценки	44 - ФЗ	223- ФЗ
Заказчики	Государственные и муниципальные бюджетные организации.	организации, доля участия государства в которых не превышает 50%; организации, занимающиеся регулируемыми видами деятельности (например, в сфере водоснабжения, энергетики и прочих); компании, являющиеся субъектами естественных монополий (например, нефтегазовые компании, РЖД и прочие); бюджетные учреждения, проводящие закупки за счет собственных средств, средств субподряда, полученных грантов, и иных внебюджетных средств.
Участники	Физические и юридические лица	
Контрактный управляющий или сотрудник контрактной службы	Сотрудники должны иметь профильное образование в сфере закупок.	Нет строгих требований.
Тип приоритетных участников	Организации инвалидов, УИС, СМП И СОНКО.	отечественные организации-производители товаров (минимум 18% годового объема).
Способы закупок	Все доступные формы: конкурс, аукцион, запрос котировок и предложений, закупка у единственного поставщика.	Обязательные: конкурс и электронный аукцион. Остальные - в Положении о закупке.

Продолжение таблицы А.1 –Основные отличия Закона № 44-ФЗ и 223-ФЗ

Критерии оценки	44 - ФЗ	223- ФЗ
Торговые площадки	6 федеральных электронных торговых площадок	Более 170 коммерческих платформ электронных торгов.
Обеспечение контракта	Банковская гарантия или денежное обеспечение	По усмотрению заказчика
Критерии оценки	44 - ФЗ	223- ФЗ
Отчетность	об исполнении контрактов; об объеме закупок у организаций малого бизнеса и социальных государственных учреждений; отчеты с обоснованием закупок у единственного поставщика (при необходимости).	об общей стоимости заключенных договоров, в том числе, при работе с единственным поставщиком; договоры по закупкам, данные которых содержат государственную тайну; договоры с субъектами малого и среднего бизнеса.
Сроки подачи заявки	Строго регламентирует все этапы проведения закупок и их сроки.	Устанавливаются в Положении о закупке.
Расторжение и изменение контракта	Можно расторгнуть контракт в одностороннем порядке или по соглашению сторон, но практически нельзя изменить существенные условия контракта.	Можно изменить договор в части сроков, объемов и цен товаров, работ и услуг. Это прописывается в Положении о закупке.
Обжалование действий заказчика	Жалоба подается в территориальное отделение ФАС, публикуется на сайте госзакупок в течение 2 рабочих дней.	5 дней дается на рассмотрение и вынесение решения по жалобе.

Приложение Б

Перечень показателей эффективности размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд по методике 2 (таблица Б.1)

Таблица Б.1–Перечень показателей эффективности размещения заказов на
поставку продукции для государственных нужд по методике 2

№ п/п	Показатель	Характеристика	Область применения	Интерпретация результатов
1.	С' – сокращение расходов бюджетных средств при проведении единичной закупки	Разница между запланированным объемом средств и фактически затраченным на проведение закупки	Расчёт общей суммы сэкономленных средств при проведении закупки	
2.	С''1 – сокращение относительное простое при проведении единичной закупки (%)	Соотношение между сэкономленными средствами и запланированным объемом средств по бюджету на закупку.	Показывает эффективность конкретной закупки	Не менее Э''12
3.	С''2 – сокращение относительное агрегированное при проведении единичной закупки (%)	Соотношение между сэкономленными средствами и общим объемом средств, затраченных на закупку	Показывает эффективность конкретной закупки с учётом всех затрат на её осуществление	Не менее 5%
4.	С'общ – сокращение абсолютное при проведении всех закупок в отчётном периоде (тыс. руб.)	Общая сумма средств, сэкономленных за отчётный период по проведённым закупкам	Показывает эффективность закупки в денежном выражении	
5.	С''1общ – сокращение относительное простое при проведении всех закупок в отчётном периоде (%)	Соотношение между общей суммой сэкономленных за период средств и объемом средств, запланированным на отчётный период	Характеризует эффективность закупок на текущую дату	Не менее Э''общ

Продолжение таблицы Б.1–Перечень показателей эффективности размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд по методике 2

№ п/п	Показатель	Характеристика	Область применения	Интерпретация результатов
6.	С ² общ – сокращение относительное общее, агрегированное при проведении всех закупок в отчётном периоде (%)	Соотношение между общей суммой сэкономленных при проведении закупок за период средств и суммой средств, затраченных на закупку, в т.ч. стоимость самой продукции	Характеризует эффективность закупок в отчётном периоде	Не менее 10%
7.	Э ¹ – сравнительная абсолютная эффективность на поставку конкретного вида продукции (тыс. руб.)	Разница между ценой сравнения и ценой закупки (контракта)	Показывает эффективность закупки относительно выбранной цены сравнения	
8.	Э ² – относительная эффективность (%)	Соотношение между сравнительной абсолютной эффективностью и ценой закупки	Показывает среднюю эффективность закупок относительно выбранной цены сравнения	Э ² л1 2-15% Э ² л2 5-20% Э ² л3 – не менее инфляции
9.	Э ³ л1 – абсолютная эффективность (тыс. руб.) относительно средней цены участников закупок без учёта качественных показателей	Разница между средней ценой, предложенной участниками, и ценой закупки, скорректированной суммой контракта и затратами на конкурс	Показывает эффективность относительно средней цены, предложенной участниками, без учёта качественных показателей	
10.	Э ³ л1к – абсолютная эффективность (тыс. руб.)	Разница между средней ценой с учётом качественных показателей, предложенной участниками, и ценой закупки, скорректированной суммой контракта и затратами на конкурс	Показывает экономию средств по сравнению с заявками других участников при условии, что цена не имеет преобладающего значения при оценке	

Продолжение таблицы Б.1–Перечень показателей эффективности размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд по методике 2

№ п/п	Показатель	Характеристика	Область применения	Интерпретация результатов
11.	Э'л2 – абсолютная эффективность (тыс. руб.) относительно рыночной цены	Разница между среднерыночной ценой и ценой закупки с учётом её корректировки и без учёта затрат на проведение закупки	Показывает экономию средств по сравнению со среднерыночными ценами	
12.	Э'общ – общая абсолютная эффективность (тыс. руб.)	Суммарная сравнительная эффективность за период (относительно каждого из 3 вариантов цен сравнения)	Показывает экономию средств относительно каждого из 3 вариантов цен сравнения за период	
13.	Э'общ ср – средняя общая абсолютная эффективность (тыс. руб.)	Усреднённая сравнительная эффективность за период	Показывает экономию средств за период в среднем по всем вариантам цен сравнения	
14.	Э''общ – относительная эффективность (%)	Отношение общей эффективности за период к стоимости контракта	Показывает экономию средств на 1 руб. заключённых контрактов за период	Э''л1 5-15% Э''л2 5-20% Э''л3 – не менее инфляции
15.	Э''общ ср – средняя относительная эффективность (%)	Отношение общей средней эффективности за период к стоимости контракта	Показывает среднюю экономию средств на 1 руб. заключённых контрактов за период	15%

ПриложениеВ

Показатели эффективности развития системы государственных закупок по методике 3 (таблица В.1)

Таблица В.1–Показатели эффективности развития системы государственных закупок по методике 3

№ п/п	Показатель	Характеристика	Область применения	Интерпретация результатов
1.	\bar{N}_1 - среднее количество поставщиков, участвующих в одном конкурсе (аукционе)	Средняя величина, характеризующая количество поставщиков, принявших участие в одном конкурсе (аукционе)	Показывает степень конкурентности при проведении закупок	Минимально допустимый – 2 Оптимально – 4-6
2.	\bar{N}_2 - количество поставщиков, участвующих в закупках методом запроса котировок (закупок у единственного поставщика)	Средняя величина, характеризующая количество поставщиков, принявших участие в процедуре закупок методом котировок (у единственного поставщика)	Показывает степень конкурентности при проведении закупок	Минимально допустимый – 2 Оптимально – 3-4
3.	d_1 – доля конкурсов (аукционов) в общем объёме закупок	Показывает удельный вес конкурсов (аукционов) в общем числе закупок	Характеризует структуру системы закупок	Оптимально по стоимости – 75-90%, по количеству – 10-15%.
4.	d_2 – доля открытых конкурсов (аукционов) в общем объёме закупок	Показывает удельный вес открытых конкурсов (аукционов) в общем числе закупок	Характеризует структуру системы закупок	Оптимально по стоимости – 60-80%, по количеству – 10-15%.
5.	d_3 – доля открытых конкурсов (аукционов) в общем количестве проведённых конкурсов (аукционов)	Показывает удельный вес открытых конкурсов (аукционов) относительно общего количества проведённых конкурсов (аукционов)	Характеризует структуру системы закупок	Оптимально – 80-90%

Продолжение таблицы В.1–Показатели эффективности развития системы государственных закупок по методике 3

№ п/п	Показатель	Характеристика	Область применения	Интерпретация результатов
-------	------------	----------------	--------------------	---------------------------

6.	d_4 – доля закрытых конкурсов (аукционов) в общем объёме закупок	Показывает удельный вес закрытых конкурсов (аукционов) в общем числе закупок	Характеризует структуру системы закупок	Приемлемо – до 5%.
7.	d_5 – доля закупок у единственного источника в общем объёме закупок	Показывает удельный вес закупок у единственного источника в общем числе произведённых закупок	Характеризует структуру системы закупок	Приемлемо – 10-15%.
8.	d_6 – доля закупок методом запроса котировок в общем объёме закупок	Показывает удельный вес закупок методом котировок в общем числе произведённых закупок	Характеризует структуру системы закупок	Приемлемо по стоимости – 10-20%, по количеству – 70-80%.
9.	d_7 – отношение внеконкурсных способов закупок к общему количеству конкурсных закупок	Показывает соотношение закупок методом котировок и у единственного источника относительно конкурсных способов закупок	Характеризует структуру системы закупок	Приемлемо – 2-3 раза
10.	$Dmsb$ – удельный вес поставщиков-субъектов малого предпринимательства в общем количестве поставщиков	Показывает долю малого предпринимательства в общем числе поставщиков	Показывает степень конкурентности при проведении закупок и степени вовлечённости в закупочный процесс малого предпринимательства	Приемлемо – не менее 20%
11.	$dmsb2$ – доля контрактов, заключённых с субъектами малого предпринимательства, в общем объёме заключённых контрактов	Показывает степень результативности участия субъектов малого предпринимательства в конкурсных процедурах	Показывает степень конкурентности при проведении закупок и степени вовлечённости в закупочный процесс субъектов малого предпринимательства	Приемлемо по стоимости – не менее 10%, по количеству – не менее 15%

Продолжение таблицы В.1–Показатели эффективности развития системы государственных закупок по методике 3

№	Показатель	Характеристика	Область применения	Интерпретация
---	------------	----------------	--------------------	---------------

п/п				результатов
12.	dobj – доля обжалований в общем количестве проведённых контрактов	Иллюстрирует количество спорных ситуаций, рассматриваемых по результатам проведения конкурсов во внесудебном порядке	Показывает степень конфликтности при проведении закупок	Приемлемо – не более 0,05
№ п/п	Показатель	Характеристика	Область применения	Интерпретация результатов
13.	Эр – экономия бюджетных средств (на 1 рубль затрат на организацию закупочных процедур)	Иллюстрирует соотношение полученной экономии и произведённых при проведении закупок затрат	Сравнительный показатель эффективности проведения закупочных процедур	Оптимально – 10-20 раз
14.	Зр – затраты на 1 рубль экономии бюджетных средств	Обратный предыдущему показатель	Сравнительный показатель эффективности проведения закупочных процедур	Приемлемо – не более 0,2
15.	Зрк – затраты на организацию конкурса (аукциона) (на 1 рубль контрактной цены)	Показывает относительный вес затрат относительно объёма произведённой закупки	Сравнительный показатель эффективности проведения закупочных процедур	Приемлемо – не более 0,01
16.	Эб – эффективность планирования расходной части бюджета	Показывает эффективность планирования	Сравнительный показатель эффективности проведения закупочных процедур	Приемлемо – 99-95%, оптимально – 95-97%
17.	Ип – исполнение условий контракта по поставке	Относительный показатель, иллюстрирующий возможную задержку поставки	Сравнительный показатель, отслеживающий эффективность исполнения контракта	Оптимально – 0

Продолжение таблицы В.1–Показатели эффективности развития системы государственных закупок по методике 3

№ п/п	Показатель	Характеристика	Область применения	Интерпретация результатов
18.	Ик – исполнение условий контракта по	Показатель, характеризующий	Сравнительный показатель,	Оптимально – не более 0,1

	качеству продукции	количество поданных рекламаций по качеству поставки, приходящиеся в среднем на 1 контракт	отслеживающий эффективность исполнения контракта	
19.	Урк – удельный вес расторгнутых контрактов в общем числе заключённых контрактов	Доля расторгнутых контрактов в общем числе заключённых за период контрактов	Сравнительный показатель, отслеживающий эффективность исполнения контракта	Оптимально – не более 0,02, приемлемо – не более 0,1