ПРИНЦИПЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2020 Хромов Иван Евгеньевич

кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Лаборатория микроэкономического анализа и моделирования
Центральный экономико-математический институт РАН, Россия, Москва
E-mail: khromov_gaughn@mail.ru

В настоящее время в Российской Федерации совершенствуется система государственных закупок.

Для осуществления процесса государственных закупок необходим обоснованный выбор поставщиков (подрядчиков, исполнителей), что целесообразно обосновывать с применением экономико-математических методов.

В данной работе описаны принципы, на которых должно быть основано экономико-математическое моделирование процессов в системе государственных закупок.

Ключевые слова: Сокращение издержек, управление предприятием, финансовое планирование, закупки, экономико-математическое моделирование, партнёрство, принципы моделирования, задачи моделирования, прогнозирование

В современной экономике возможность моделирования играет очень важную роль для любого предприятия, в том числе и в сфере закупочной деятельности. Особое значение при этом имеет экономико-математическое моделирование при организации государственных закупок для максимизации прибыли.

Моделирование в экономике — это процесс исследования экономических объектов на основе построения моделей таких объектов для дальнейшего их изучения, анализа и оценки.

Из определения моделирования вытекает его основная цель — построение модели объекта с прогнозом его поведения в будущем для получения наилучшего результата с точки зрения экономической выгоды. Грамотно разработанная модель позволяет оценить на уровне эксперимента различные сценарии взаимодействия элементов контрактной системы в сфере закупок, что поможет повысить эффективность проведения закупочных процедур и реализацию участниками своих функций, а также снизить расходы при достижении соответствующего качества для обеспечения государственных и общественных нужд.

Моделирование закупочной деятельности как процесс в экономике включает в себя следующие задачи:

1) обеспечение управляемости процесса закупок за счет планирования потребности в товарах, работах и услугах, их учете и контроле;

2) установление долгосрочных партнерских отношений с поставщиками и подрядчиками, которые положительно зарекомендовали себя в сфере закупок как квалифицированные специалисты;

3) ориентация на целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг, а также на меры по сокращению издержек;

4) обеспечение равноправия, справедливости, отсутствие необоснованного ограничения конкуренции по отношению к участникам закупок;

5) обеспечение открытости информации о закупках для всех заинтересованных сторон: контрагентов, заказчиков, государства, организаций;

6) предотвращение коррупционных действий и других злоупотреблений в сфере проведения закупок;

7) разработка четких и понятных правил во внутренних нормативно-правовых документах по закупочной деятельности организации [4].

В соответствии с поставленными задачами моделирование процессов закупочной деятельности должно основываться на следующих принципах:

1) Обеспечение управляемости процесса закупок: реализация этого принципа предполагается за счет грамотного планирования закупочной деятельности, формирования отчет-

ности по закупкам и оперативного принятия решений об изменении планов или о проведении внеплановых закупок, если это необходимо в конкретной ситуации;

2) Ориентация на партнерские отношения: построение долгосрочных взаимовыгодных партнерских отношений с надежными и уже проверенными поставщиками и подрядчиками;

3) Унификация и стандартизация закупочных процедур: установление единого подхода к организации и проведению закупок;

4) Открытость и прозрачность: обеспечение открытости закупочной деятельности за счет публикации планов закупок и приглашений об участии в закупках заранее, чтобы потенциальные участники проведения закупок приняли свое решение;

5) Соизмеримость расходования денежных средств и выгод: определяется как соотношение затраченных усилий на создание модели закупки с предполагаемо полученной полезностью и эффективностью от проведения этой закупки;

6) Оптимизация и систематизированность процесса управления закупками: использование единого подхода и способа моделирования, согласованность принятия решений в процессе осуществления закупки;

7) Справедливое отношение к поставщикам (подрядчикам, исполнителям): требования и критерии определения победителя закупочных процедур одинаковы для всех участников;

8) Минимизация риска конфликта интересов: согласованное принятие решений по вопросам осуществления закупочных процедур, включение в договор с подрядчиками условия о выполнении ими договорных обязательств;

9) Профессионализм и компетентность участников закупок: эффективное моделиро-

вание закупочной деятельности за счет персональной ответственности в принятии решений и уровня их квалификации [3].

Экономико-математическое моделирование процессов закупочной деятельности при условии следования вышеуказанным принципам позволяет скоординировать выбор поставщика (подрядчика, исполнителя) для эффективной реализации плана закупок на финансовый период.

Осуществление процессов закупочной деятельности, ее моделирование и описание предполагает широкое применение Закона о закупках № 44-ФЗ, который включает в себя целое направление этапов жизненного цикла закупочных процедур: от этапа планирования закупки до результата по заключению контракта [1].

Итак, со вступлением в силу 44-ФЗ был введен единый закупочный цикл, состоящий из четырех основных этапов, которые представлены на рисунке 1.

Важно отметить, что результаты, полученные на последнем этапе, всегда ложатся в основу при планировании следующего этапа закупочного цикла. При этом появляются сквозной процесс мониторинга закупок и их контроль, который идет на протяжении всего цикла.

Единый цикл закупок на практике применения в современных российских компаниях может подразделяться в свою очередь еще на несколько этапов:

1) Прогнозирование закупок.

2) Установление потребности в закупках и их обоснование.

3) Составление плана закупок на определенный период.

4) Определение параметров закупки.

5) Объявление о проведении закупки.

Рис. 1. Единый закупочный цикл

6) Сбор предложений потенциальных поставщиков.

7) Определение победителя закупки.

8) Заключение контракта.

9) Исполнение контракта.

Процесс по осуществлению закупочной процедуры начинается с этапа прогнозирования. Он представляет собой анализ инициатором закупки собственной деятельности за интересующий его конкретный период по определенному направлению и в целом по всей деятельности организации.

Объектом анализа будут являться закупочный период за предыдущий срок существования организации и план ее деятельности на последующий закупочный период. Затем определяется потребность организации в товарах, работах и услугах на конкретный период. На этом этапе происходит оценка имеющихся возможностей, возможностей поставщиков и их предложений, а также расходов, которые понесет организация для удовлетворения потребности в закупке. Рассмотрению подлежат уже имеющиеся складские запасы за счет уже заключенных контрактов с поставщиками, чтобы избежать проведения ненужной закупки и, соответственно, лишних затрат. Важно помнить при этом, что дефицит имеющихся ресурсов может отрицательным образом сказаться на деятельности организации, снижении уровня производства и даже к его полной остановке. Необходимо правильно определить свою потребность на закупочный период, чтобы четко запланировать этапы проведения закупок для предотвращения излишних расходов.

Итак, после установления потребности в товарах, работах и услугах, инициатору закупки — заказчику необходимо довести эту потребность до контролеров с ее обязательным обоснованием. Для этого в обосновании закупки указывается объем предполагаемой закупки, начальная (максимальная) цена закупаемой продукции и сроков, по которым она будет осуществляться. После того, как контролеры оценили необходимость проведения данной закупки и согласовали ее со своей стороны, она включается в план закупок на предстоящий закупочный период.

Этот процесс с обоснованием распространяется на каждую закупочную процедуру. Впоследствии они все включаются в план, который согласовывается и утверждается контролерами и публикуется профессиональным закупщиком при соблюдении требований действующе-

го законодательства в РФ. В случаях внесения изменений в уже утвержденный план закупок заказчику необходимо обосновать контролерам необходимость корректировок. Если они подтверждают эту необходимость, то уже профессиональные закупщики на основе этого подтверждения вносят изменения в план закупок.

Изменения могут быть связаны с организационными и финансовыми возможностями проведения закупки, так инициатору закупки до наступления срока начала ее осуществления в соответствии с утвержденным планом необходимо отслеживать актуальность потребности по данной закупочной процедуре.

Следующий этап — это определение параметров закупки. Он находит свое отражение в документации, которую разрабатывает профессиональный закупщик на основе заявленной потребности заказчика.

Затем при наступлении срока публикации информации о закупке профессиональный закупщик размещает все необходимые сведения о ней в Единой информационной системе. После того, как информация о закупке опубликована, профессиональный закупщик обеспечивает сбор предложений от потенциальных поставщиков, оценивает их, определяя тем самым победителя закупки, которому затем направляется контракт для подписания — на этом этапе закупка заканчивается. После завершения закупки публикуется информация о результатах ее проведения: кто в итоге оказался победителем. Следует отметить, что не всегда определяется победитель — завершение закупки возможно без его выбора.

После момента согласования контрактных условий между заказчиком и победителем закупки происходит подписание контракта.

С момента подписания контракта с поставщиком — победителем инициатор закупки должен со своей стороны обеспечить исполнение контракта в части соблюдения сроков оплаты, урегулирования возможных споров, проверки качества продукции, работы или услуги. Поставщик также обязан обеспечивать выполнение контрактных условий для исполнения контракта.

По итогам исполненных в соответствии с контрактом обязательств заказчик должен отчитаться перед контролерами о достигнутой эффективности закупки. Это необходимо для прогнозирования проведения закупок в будущем периоде.

В свою очередь, разделение цикла закупок

возможно на этапы, пройденные участниками закупочной деятельности: как со стороны заказчика, так и со стороны поставщика [2].

1. Этапы осуществления закупок заказчика

При осуществлении закупочной процедуры заказчик следует определенному циклу операций, представленному на рисунке 2. Периоды их исполнения определены на основе данных из Единой информационной системы [5].

На этапе подготовки, который длится от 10 до 20 дней, заказчик анализирует рынок с помощью сбора и систематизации ценовых предложений поставщиков, занимается подготовкой закупочной документации, ее утверждением, описанием объекта закупки и т.д.

Размещение закупки в ЕИС заключается во внесении данных о закупке в план закупок и план-график, этот этап начинается за 10 дней до начала приема заявок после публикации закупки в открытом доступе. Участникам закупки на этом этапе направляются приглашения, чтобы принять участие в проведении закупочной процедуры.

После размещения заказчик начинает принимать заявки на участие в закупке в электронном или печатном виде. Срок подачи заявок зависит от начальной цены контракта и составляет 4 дня для закупок на сумму менее 250 тыс. рублей или 7 дней для закупок свыше этой суммы.

На конечном этапе происходит согласование условий контракта между заказчиком и победителем закупки, который предоставил наименьшее ценовое предложение. Когда все условия

согласуются, наступает окончание закупки одновременно с моментом подписания контракта. Этот этап длится не менее 10 дней.

2. Этапы участия поставщиков в закупках

Участие поставщиков в проведении закупок соответствует циклу из последовательности действий, представленных на рисунке 3. Следует отметить, что количество поставщиков динамично и задается в ходе реализации модели их поведения.

На первом этапе каждый потенциальный поставщик проводит непрерывный мониторинг информации о размещенных закупках. После того, как заказчик закупки размещает информацию о ней в ЕИС, ее уже может изучить и проанализировать поставщик.

Для перехода поставщику на этап участника закупки он должен подготовить заявку на участие в проведении закупки со своим уникальным ценовым предложением и отправить ее заказчику. Следует отметить, что переход с этапа на этап, в том числе на начальный, может осуществляться после окончания каждой закупки.

Поставщик становится победителем, когда оказывается, что по сравнению с другими потенциальными поставщиками его ценовое предложение оказывается наименьшим [2].

Итак, можно сделать вывод, что в независимости от того, с какой стороны рассматривать цикл закупок: с точки зрения существующего единого подхода для всех организаций или же применительно к специфике деятельности конкретной фирмы, со стороны заказчика или

Рис. 2. Этапы осуществления закупок заказчика

Рис. 3. Этапы участия поставщиков в закупках

со стороны поставщика, конечной целью и завершающим этапом всегда будет определение победителя закупки и заключение контракта с последующим его исполнением.

эффективного результата в конкретной области. Дополнительным мероприятием можно выделить направление работников на различные конференции и семинары с целью повышения его квалификационных навыков. Эффективность выполняемой работы отдельно взятого специалиста Центра подготовки закупок качественным образом влияет на общую картину закупочной деятельности не только в рамках Центра, но и в целом на метрополитене.

Существующая контрактная система в России в рамках действия Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере за-

купок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» обеспечила регулирование системы государственных закупок и способов выбора исполнителей, дав тем самым толчок в процедуре грамотного заключения контрактов. Существенно упрощает эту процедуру разработка экономико-математических моделей. Она позволяет уже на начальном этапе выбора поставщика сделать грамотный и обоснованный с экономической точки зрения выбор. В дальнейшем такой подход в распределении работ между исполнителями закупочной процедуры отразится на получении наибольшей выгоды при наименьших затратах, а это и есть первостепенная задача каждого предприятия.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (в ред. от 02.07.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]: доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
2. *Иванова В.* Плюсы и минусы нового «закона о госзакупках»/ Сайт сетевого издания KONKURENT.RU. Интернет-источник — <https://konkurent.ru/article/12225>, 2014.
3. *Нестерович Н. В.* Прокьюремент. Принципы организации закупки продукции для государственных нужд / Конкурсные Торги № 9, с. 44–46, 1998.
4. *Федякина О. В.* Постатейный комментарий к Федеральному закону «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ. — «Право Доступа», 2018 г. [Электронный ресурс]: доступ из справочно-правовой системы «Гарант».
5. Интернет-источник — Сайт единой информационной системы — ЕИС/ www.zakupki.gov.ru.