DOI: 10.17117/na.2015.10.01.251

<http://ucom.ru/doc/na.2015.10.01.251.pdf>

Поступила (Received): 23.10.2015

Михайлёв П.А., Дармокрик В.Ф., Стулов С.В. Пути оптимизации госзакупок в свете требований Федерального закона 2013 года № 44-ФЗ

Mikhailiov P.A., Democrik V.F., Stylov S.V.
Ways to optimize purchases in light of the requirements of the
Federal Law in 2013 number 44-FZ

На основе анализа нормативно-правовых актов и научных публикаций по вопросам госзакупок исследован и обобщён отечественный опыт функционирования контрактной системы в интересах Вооружённых Сил Российской Федерации. Предложены и экономически обоснованы пути оптимизации деятельности государственных органов по размещению и выполнению государственного оборонного заказа в условиях рыночной экономики

Ключевые слова: анализ, система, исследование, эффективность, конкуренция, контрактная система

Михайлёв Павел Александрович

Кандидат экономических наук, доцент, старший преподаватель

Вольский военный институт материального обеспечения

Саратовская область, г. Вольск, ул. М. Горького, 3

Дармокрик Виктор Фёдорович

Кандидат политических наук, доцент

Вольский военный институт материального обеспечения

Саратовская область, г. Вольск, ул. М. Горького, 3

Стулов Сергей Владимирович

Адъюнкт

Вольский военный институт материального обеспечения

Саратовская область, г. Вольск, ул. М. Горького, 3

Based on the analysis of legal acts and scientific publications on public procurement investigated and generalized experience of the domestic contract system in the interests of the Armed Forces of the Russian Federation. Proposed and economically feasible ways to optimize the activities of state bodies on placement and implementation of the state defense order in the market economy

Key words: analysis system, study, efficiency, competition, contract system

Mikhailiov Pavel Aleksandrovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior lecturer

Volsky military Institute of material security

Saratov region, Volsk, M. Gorkogo st., 3

Democrik Victor Fedorovich

Candidate of Political Sciences, Associate Professor

Volsky military Institute of material security

Saratov region, Volsk, M. Gorkogo st., 3

Stylov Sergei Vladimirovich

Adjunct

Volsky military Institute of material security

Saratov region, Volsk, M. Gorkogo st., 3

Военная доктрина Российской Федерации на период до 2020 года одним из главных приоритетных направлений выделяет «совершенствование военно-экономического обеспечения военной организации на основе рационально-

го использования финансовых, материальных и иных ресурсов», а также «создание интегрированных структур материально-технического, социального, медицинского и научного обеспечения в Вооруженных Силах и других войсках».

Главной задачей развития и совершенствования контрактной системы по размещению и исполнению государственного оборонного заказа является обеспечение эффективное функционирование высокотехнологичного многопрофильного сектора экономики страны, способного удовлетворить потребности Вооружённых Сил и других войск в современном вооружении, военной и специальной технике и обеспечить стратегическое присутствие Российской Федерации на мировых рынках инновационных видов продукции и услуг.

При проведении закупочной кампании основной целью, определено обеспечение заданного результата (приобретение требуемого количества материальных ресурсов установленного качества) с наименьшими затратами. Для этого покупатель должен найти поставщика, который в состоянии предложить ему минимальную цену за продаваемые ресурсы.

Результаты экономического анализа накопленного опыта в сфере государственных закупок свидетельствуют о том, что наиболее эффективным способом признаны конкурсные торги. Это размещение заказов на поставку товаров или сдачу подрядов на производство определенных работ (услуг) по заранее объявленным в специальном документе условиям, которые предполагают привлечение к определенному сроку предложений (оферты) от нескольких участников торгов с целью обеспечения для их организатора наиболее выгодных условий сделки [1].

Такой подход к проведению закупок имеет важный методологический посыл, вытекающий из сути рыночного механизма, движущей силой которого является конкуренция. Более того, в самой конкурентной системе заложено одно существенное противоречие, которое, если своевременно не предпринять необходимых мер, может привести к снижению её эффективности. Поэтому государство вынуждено принимать специальные меры по предотвращению такого исхода (антимонопольное законодательство, специальные меры по формированию рынка государственных закупок, стимулирование малого и среднего бизнеса и т.д.).

Важно подчеркнуть, что речь идет не только о текущих, а главным образом, о долгосрочных интересах покупателя. Для обеспечения эффективности конкурсных торгов на закупку военной продукции в их основу заложены следующие принципы: гласность, справедливость, экономичность, подотчетность, уникальность, публичность и прозрачность. Многолетний мировой опыт показывает, что гласность является сильнодействующим средством против коррупции.

Основным документом, регулирующим процедуры конкурсного отбора поставщиков военной продукции, остаётся в силе Указ Президента Российской Федерации от 8 апреля 1997 года № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупок продукции для государственных нужд».

Важнейшим законодательным актом по совершенствованию гособорон-заказа в настоящее время является разработка и принятие Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

С появлением новых требований к системе материально-технического обеспечения, возникает необходимость разработки методического аппарата и практических рекомендаций в сфере управления поставками материальных средств для войск (сил) в целях оптимизации деятельности структур данной системы в новых условиях с использованием логистических подходов [4].

В нынешней ситуации на фоне мирового финансового кризиса, экономических санкций против России, расширения НАТО на Восток, оказания военной помощи Сирии данный вопрос стоит как никогда остро.

Возникает объективная необходимость в импортозамещении на поставку некоторых видов ВВТ, комплектующих изделий и других материально-технических средств. На основании приведённых выше соображений реструктуризация предприятий «оборонки» должна проходить в два этапа: на микро-, и на макроуровне.

Так как основной источник доходов наших предприятий заключён в международной торговле, то необходимо создание мощных концернов и финансово-промышленных групп для выхода на мировой рынок с целью создания благоприятных условий для успешной конкуренции с крупными иностранными корпорациями-инвесторами. Торговля должна осуществляться через ряд государственных фирм, таких как «Росвооружение», персонал которых находится под контролем соответствующих структур ФСБ для предотвращения утечек государственных секретов, коррупции и других форм предательства интересов государства. «Росвооружение» стремится заключать только крупные контракты, нередко упуская соглашения на поставку незначительного числа техники или комплектующих, в то время как для множества небольших предприятий эти контракты весьма значительны и необходимы для поддержания работоспособности фирмы. Однако необходимое условие сотрудничества экспортирующих товаропроизводителей состоит в жестком делении их сфер интересов в целях исключения лоббизма, так как создание конкуренции между двумя государственными унитарными предприятиями, как показывает практика, весьма затруднительно. Основу же производственных сил должны составлять структуры как вертикально, так и горизонтально интегрированные.

Хорошим примером здесь служат МАПО «Миг» с вертикальной интеграцией и горизонтально интегрированный АВПК «Сухой».

Поскольку без государственной поддержки, выражающейся в госзаказах на разработку и производство новой техники, не обойтись, необходимо принять широкомасштабную программу поддержки НИОКР по перспективной оборонной тематике на период до 2050 года.

Следует отметить, что основной проблемой предприятий являются очень высокие накладные расходы и нерациональная структура самого предприятия.

Поэтому важная задача каждого предприятия – это снижение накладных расходов для уменьшения себестоимости продукции за счёт следующих способов:

1. Сдача в аренду не занятых производством площадей.
2. Перенос предприятий, в основном КБ, из центра города на периферию для снижения арендной платы, а, соответственно, накладных расходов.
3. Переформирование структуры уже имеющихся мощностей с целью замены морально и физически изношенного оборудования и оснастки.
4. Реформирование и оптимизация структуры самого предприятия в целях обеспечения более гибкой работы отделов, направленной на достижение конечного результата. Вариант подобной организации с построением матрицы приведён в таблице 1.

Таблица 1. Предлагаемая структура предприятия ОПК

Матричная структура позволяет привлекать к работе имеющихся на предприятии специалистов для выполнения конкретной задачи. Она позволяет эффективно осуществлять в отделе и на всем предприятии контроль над нагрузкой каждого работника и, соответственно, пропорционально рассчитывать заработную плату, что стимулирует производительность труда.

5. Одним из пунктов снижения накладных расходов является сокращение управляющих работников. Эта мера актуальна и обоснована, так как в последние годы сокращению подвергались в основном работники-специалисты низшего звена. На многих предприятиях сложились парадоксальные ситуации, когда в отделе осталось только 3-4 человека, а доля работников аппарата управления составила более 10% от всего персонала организации.

В современных условиях должна сложиться монолитная, хорошо отлаженная система промышленного производства высокотехнологичной продукции, но для успешного выполнения этой программы необходимо также, чтобы государство обеспечило поддержку предприятий ОПК по следующим направлениям:

– во-первых, принятие научно-технического развития как приоритета национальной программы развития;

– во-вторых, поддержка образовательных структур, готовящих научно-технические кадры по заказу военно-промышленных предприятий;

– в-третьих, разумна протекционистская политика по отношению к разработкам, способным конкурировать на мировом рынке;

– в-четвертых, снятие барьеров для выхода наших вооружений на мировой рынок, как важнейший мотив, способный существенно оптимизировать внутреннюю структуру предприятий оборонно-промышленного комплекса. Основным инструментом этой политики должна стать конкуренция, причем свободная от лоббизма и коррупции, которая позволит эффективно задействовать имеющиеся ресурсы и даст стимул отечественному товаропроизводителю.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. Крутик А.Б. Оборонно-промышленный потенциал России и международный рынок. 1996.
3. Эффективность государственного управления: под ред. Батчинова и Глазьевой. 1998.
4. Бровко С.А., Михайлёв П.А. Актуальные проблемы досрочного завоза материальных средств в труднодоступные гарнизоны и пути их решения: отчёт о научно-исследовательской работе. Шифр «Оптимизация В-14». Вольск: ВВИ МО, 2014.
5. Бровко С.А., Дикунова М.С. Актуальные проблемы взаимодействия гражданского общества и военной организации // Национальные приоритеты России. Омск. 2015. № 2.
6. Разумова Е.В., Денисюк М.Н. Военно-экономический потенциал и военно-экономическая мощь в системе безопасности и могущества // Актуальные вопросы современной науки. Нефтекамск: Наука и образование, 2015.

© 2015, Михайлёв П.А., Дармокрик В.Ф., Стулов С.В.
Пути оптимизации госзакупок в свете требований
Федерального закона 2013 года № 44-ФЗ

© 2015, Mikhailiov P.A., Democrik V.F., Stylov S.V.
Ways to optimize purchases in light of the
requirements of the Federal Law in 2013 number
44-FZ