

Правительство Российской Федерации

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования

«Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»

Факультет Государственного и муниципального управления

Кафедра Управления государственными и муниципальными заказами

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

На тему: «Оценка эффективности способов закупок, применяемых в Открытом  
Акционерном Обществе»

Студент группы № 59 ГЗ  
Сухорукова Злата Владимировна

Руководитель ВКР  
Профессор, доктор  
психологических наук  
Кузнецова Ирина Владимировна  
Рецензент  
Преподаватель  
Маслова Наталья Сергеевна

Москва, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. СПОСОБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗА.....	6
1.1. Способы размещения заказа, применяемые при размещении заказов для государственных нужд.....	6
1.2. Способы размещения заказа, применяемые в ОАО «Газпромбанк».....	8
ГЛАВА 2. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СПОСОБОВ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗА.....	25
2.1. Порядок проведения аукциона в электронной форме.....	26
2.2. Порядок проведения редукциона.....	32
2.3. Оценка эффективности редукциона и аукциона в электронной форме.....	35
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	42
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	45

## ВВЕДЕНИЕ

Система государственных закупок развивалась на протяжении многих лет, эволюционируя и изменяя поставленные цели размещения государственного заказа от сокращения расходов государственных

средств до противодействия их расхищению. В результате многочисленных доработок и трансформаций законодательства в области закупок, нормативным актом, который регулирует весь спектр способов размещения заказов и распространяющегося на все ветви и уровни государственной власти, стал Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», вступивший в силу с 1 января 2006 года. Однако совершенствование законодательства не остановилось на данном нормативном акте, и с 1 января 2014 года вступает в силу новый Федеральный закон от 05 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», устанавливающий новые правила закупок для государственных и муниципальных заказчиков, а также бюджетных учреждений, начиная с планирования закупок и заканчивая оценкой их эффективности.

В связи новизной и с тем, что последний нормативный акт не имел большой практики в системе государственных закупок, в данной работе не будет проведен анализ способов закупок, в частности электронного аукциона. Настоящая работа проводит оценку эффективности способов закупок, применяемых в «Газпромбанке» (Открытое Акционерное Общество) (далее - ГПБ (ОАО)), а также показывает некоторые преимущества одного из способов, применяемого в ГПБ (ОАО), перед наиболее популярным способом государственного законодательства - аукциона в электронной форме.

Тема эффективности способов закупок является наиболее актуальной в области закупочных процедур и размещения заказа в целом. Актуальность этого вопроса не перестает вызывать интерес, а различные точки зрения о действенности методов размещения заказов появляются все чаще в публицистических изданиях. Однако помимо

основных нормативных актов некоторые организации строят свою закупочную деятельность, опираясь на собственные положения, регулирующие процедуры закупок, а также все стадии закупочного процесса. Одной из таких организаций является ГПБ (ОАО), которое работает в соответствии с Положением о выборе поставщиков (подрядчиков) товаров (работ, услуг) в «Газпромбанк» (Открытое Акционерное Общество). Подобные положения позволяют организациям разрабатывать и устанавливать собственные способы закупок, опирающиеся на законодательство, но имеющие свои особенности и порядки проведения закупочных процедур. Об одном из таких усовершенствованных способов пойдет речь в настоящей работе.

Объектом представленной работы является эффективность закупочных процедур, которая будет рассматриваться путем сравнения и выявления положительных и отрицательных сторон способов процедур закупок, применяемых в ОАО «Газпромбанк» (далее - ГПБ (ОАО)), а также применяемых в государственных закупках.

Предметом закупки выступает закупочная деятельность организаций согласно Федеральному закону № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», а также внутреннее Положение о выборе поставщиков (подрядчиков) товаров (работ, услуг) в «Газпромбанк» (ОАО).

Гипотеза данной работы сформулирована следующим образом: процедура редукциона, применяемая в ГПБ (ОАО) позволяет проводить закупку более эффективно, чем аукцион в электронной форме, применяемых при государственной закупочной деятельности.

Целью представленной работы является дать оценку основным способам закупок в ГПБ (ОАО), а также раскрыть область их

применения, а также показать эффективность усовершенствованного аукциона в электронной форме - редукциона, применяемого в данной организации.

Работа ставит следующие задачи:

- рассмотреть процедуры размещения заказа в государственном секторе;
- рассмотреть способы процедур закупок, применяемые в ГПБ (ОАО) и оценить их эффективность;
- дать оценку эффективности редукциона и аукциона в электронной форме;
- показать преимущества применения редукциона в сравнении с аукционом в электронной форме.

Таким образом, данная работа представляет собой обобщенный анализ способов закупок, применяемых в государственном секторе и в организации, регулируемой собственным Положением о закупках. Тема эффективности закупочных методов является актуальной на протяжении долгого времени, соответственно, после рассмотрения нововведения, обозначенного термином «редукцион», будут предложены рекомендации по применению данного способа в целях повышения эффективности государственных закупок.

## ГЛАВА 1. СПОСОБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗА

1.1. Способы размещения заказа, применяемые при размещении заказов для государственных нужд.

В государственных учреждениях способы размещения заказа для удовлетворения государственных или муниципальных нужд, а также подробная информация о требованиях к поставщикам, методах осуществления заказа, необходимой документации и подробного и регламентированного принципа работы всей системы государственных закупок находятся под действием Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В статье 10 данного закона четко описаны способы размещения заказа, и обратившись к этой статье, можно увидеть, что размещение заказа может осуществляться такими способами, как:

- путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе аукциона в электронной форме;
- без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах).

Кроме того, во всех случаях размещение заказа осуществляется путем проведения торгов, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Федеральным законом.

Рассматривая данный материал подробнее, закон предлагает разъяснения, в том числе особенности размещения заказа некоторых категорий товаров, работ и услуг. Начинаются они с того, что при размещении заказов на поставки необходимых нужд путем проведения торгов могут выделяться лоты, в отношении которых в извещении о проведении конкурса или аукциона, в конкурсной документации, а также в документации об аукционе отдельно указываются предмет, начальная (максимальная) цена, сроки и другие условия поставки государственных нужд. Участник размещения заказа в свою очередь подает заявку на участие в конкурсе или аукционе в отношении определенного лота.

Касательно решения о выборе способа размещения заказа, то оно принимается непосредственно заказчиком, уполномоченным органом в соответствии с положениями настоящего Федерального закона.

Аукцион проводится в случае размещения заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг для нужд заказчиков, которые производятся, выполняются и оказываются не по конкретным заявкам заказчика, для которых есть функционирующий рынок и сравнивать которые можно только по их ценам. Перечни необходимых заказов, оказание которых проходит путем аукциона, их размещение устанавливаются Правительством Российской Федерации. В том случае, если товары, работы и услуги включены в указанные перечни, а также в иных случаях (в том числе и в случае невключения в перечни) размещение заказа путем проведения конкурса не допускается и осуществляется путем проведения открытого аукциона в электронной форме.

Открытый аукцион в электронной форме также имеет место быть в случае размещения заказа на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов, капитального строительства, в том числе автомобильных дорог, временных построек, киосков, навесов и других подобных построек для нужд заказчиков. Проведение конкурса или открытого аукциона в электронной форме являются подходящими для размещения заказа на выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту особо опасных, технически сложных объектов капитального строительства, а также искусственных дорожных сооружений, включенных в состав автомобильных дорог федерального, регионального или межмуниципального, местного значения.

Два и более заказчика, уполномоченных органа вправе осуществлять размещение заказов на поставки одноименных товаров,

выполнение одноименных работ, оказание одноименных услуг путем проведения совместных торгов. Права, обязанности и ответственность заказчиков, уполномоченных органов при проведении совместных торгов и порядок проведения совместных торгов определяются соглашением сторон в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и настоящим Федеральным законом. Контракт с победителем или победителями совместных торгов заключается каждым заказчиком, проводившим такие торги, или каждым заказчиком, для которого размещение заказа путем проведения торгов осуществлялось уполномоченным органом. Исполнение контрактов, заключенных с победителем или победителями совместных торгов, осуществляется сторонами в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и иными федеральными законами с учетом положений настоящего Федерального закона.

Порядок взаимодействия заказчиков, уполномоченных органов при проведении совместных торгов, а также решение о проведении совместных торгов для нужд обороны страны и безопасности государства устанавливаются Правительством Российской Федерации.

1.2. Способы размещения заказа, применяемые в ОАО «Газпромбанк».

Для того, чтобы показать совсем иную, нерегламентированную государственными законами, процедуру закупки, а именно методов осуществления и размещения закупки, будет интересно рассмотреть процедуру известной и серьезной российской корпорации ОАО «Газпромбанк» (далее Банк). Этой главе будет уделено достаточно пристальное внимание в силу подхода, применяемого к процессу закупок в данном Банке. По сравнению с 94-ФЗ и 223-ФЗ эта корпорация достаточно нестандартно подходит к осуществлению закупок для собственных нужд. Она не находится под жестким контролем и



соблюдением всех требований, регламентируемых Федеральными законами, у нее свои правила осуществления закупок, которые регулируются собственным Положением «О выборе поставщиков (подрядчиков) товаров (работ, услуг) в ОАО «Газпромбанк» от 05.12.2008. Это Положение является своего рода внутренним «законом», под которым проходит весь цикл закупочных процедур. Прежде чем описывать способы размещения заказа в данной корпорации, не будет лишним упомянуть методы закупок, которые также отличаются от представленных в Федеральных законах и могут представить особый интерес своей нестандартностью. Перечисление методов закупок, а также некоторых дополнительных аспектов поможет отчасти ввести в принцип устройства схемы ведения закупочных процедур в рассматриваемом Банке.

Выбор поставщика осуществляется с помощью таких методов, как:

- одно- и многоэтапный тендер (открытый и закрытый);
- редукцион (открытый и закрытый);
- запрос предложений;
- запрос ценовых предложений;
- конкурентные переговоры;
- упрощенный порядок закупок;
- закупка из единственного источника.

Как правило, в Банке закупка нужной продукции проводится с применением процедуры открытого тендера, кроме таких методов, как редукцион, многоэтапный тендер, закрытый тендер, закрытый редукцион, запрос ценовых предложений, закупки из единственного источника, упрощенный порядок закупок.

Среди случаев использования редукциона является наличие здоровой конкуренции между поставщиками при условии, что

предметом закупки является стандартная/серийная продукция. Редукцион представляет собой конкурентную процедуру выбора поставщика, в ходе которой потенциальные поставщики участвуют в торговле по снижению первоначальной цены, установленной Тендерной комиссией Банка. Для проведения редукциона Куратор расходов (самостоятельное структурное подразделение Банка, осуществляющее договорную работу, обеспечение деятельности, а также бюджетное управление расходами) разрабатывает, согласовывает с заинтересованными подразделениями и подразделениями, с которыми согласование обязательно в соответствии с внутренними нормативными документами Банка, и направляет в Тендерное подразделение техническое задание; список поставщиков, рекомендованных к персональному приглашению к участию в редукционе; сведения о наличии/отсутствии лимита денежных средств; обоснование необходимости проведения закупки. Документация редукциона должна включать требование об обязательном указании в заявке поставщика начального ценового предложения. К участию в редукционе допускаются не более 5 поставщиков, заявки которых признаны соответствующими требованиям документации редукциона и начальные ценовые предложения которых наименьшие. Список участников может быть расширен по решению Тендерной комиссии. Шаг редукциона устанавливается в размере трех процентов от наименьшего из начальных ценовых предложений, округленного до сотен рублей в большую сторону, если иное не установлено Тендерной комиссией. В случае если после троекратного объявления последнего предложения о цене контракта ни один из участников редукциона не заявил о своем намерении предложить более низкую цену контракта, Аукционист обязан снизить шаг редукциона на 0,5 процента наименьшего из начальных ценовых предложений, но не ниже 0,5 процента наименьшего из начальных ценовых предложений.

Закрытый редукцион проводится в случае наличия необходимой продукции у ограниченного числа поставщиков, а также конфиденциальности информации.

Запрос предложений представляет собой процедуру редукциона с предполагаемой стоимостью договора о закупке не выше 2 млн руб. Куратором расходов разрабатывается та же документация, как и для редукциона. Критерии для оценки предложений устанавливает Тендерная комиссия, а также определяет относительное значение каждого критерия и порядок их применения при оценке предложений. Данные критерии могут касаться относительной управленческой и технической компетентности поставщика, эффективности предложения поставщика с точки зрения удовлетворения потребностей Банка, предоставленного поставщиком ценового предложения товара и оценки сопутствующих расходов. Тендерная комиссия рассматривает предложения таким образом, чтобы избежать раскрытия их содержания конкурирующим поставщикам, кроме того комиссия полномочна проводить переговоры с поставщиками в отношении их предложений и может запрашивать или разрешать пересмотр предложений, если соблюдаются следующие условия: любые переговоры носят конфиденциальный характер, ни одна из сторон без согласия другой стороны не раскрывает никакому другому лицу техническую, ценовую или иную рыночную информацию, относящуюся к переговорам; после завершения переговоров Тендерная комиссия просит всех потенциальных поставщиков представить к указанной дате наилучшую и окончательную оферту по всем аспектам их предложений.

Конкурентные переговоры проводит Куратор расходов при участии Тендерного подразделения после согласования решения об их проведении Тендерной комиссией. Результаты конкурентных переговоров фиксируются в протоколе конкурентных переговоров, оформляемом Тендерным подразделением. При использовании метода

конкурентных переговоров Куратор расходов проводит переговоры не менее чем с тремя поставщиками (подрядчиками) с целью обеспечения эффективной конкуренции. Проведение конкурентных переговоров с двумя поставщиками допустимо в случае, если товары (работы, услуги), закупка которых является предметом переговоров, предлагается только данными поставщиками. Соответственно, соблюдение конфиденциальности является обязательным условием.

Выбор поставщика с помощью запроса ценовых предложений на продукцию у поставщиков может осуществляться в случае, если предметом закупки является стандартная/серийная продукция, при наличии конкуренции между поставщиками, и предполагаемая стоимость договора о закупках не превышает 2 млн. руб. В случае если предполагаемая стоимость договора о закупках не превышает 1 млн. рублей, запрос ценовых предложений осуществляется Куратором расходов, который запрашивает ценовые предложения не менее чем у трех поставщиков. В случае если предполагаемая стоимость договора о закупках превышает 1 млн. рублей, запрос ценовых предложений осуществляется Тендерным подразделением, которое запрашивает ценовые предложения не менее чем у трех поставщиков, перечень которых утверждается Тендерной комиссией. В случаях если продукция предлагается только двумя поставщиками, запрос ценовых предложений проводится у двух поставщиков. В случае если продукция, аналогичная данной, закупалась Банком ранее, ценовые предложения запрашиваются у поставщика, предложившего при последней закупке лучшее ценовое предложение, и не менее чем у двух поставщиков. Каждый поставщик может давать только одно ценовое предложение и в него не разрешается вносить изменения. Между Тендерной комиссией (Тендерным подразделением и Куратором расходов) и поставщиком не проводится никаких переговоров в отношении ценового предложения, представленного данным поставщиком. Ценовые предложения

поставщиков, включая оригиналы ценовых предложений, и сводная таблица ценовых предложений направляются в Тендерное подразделение, которое проводит анализ рыночного предложения и определяет условную минимальную рыночную цену. В случае если полученная при запросе ценовых предложений цена превышает условную минимальную рыночную цену более чем на 10%, соответствующая информация направляется руководителю Куратора расходов для принятия решения о целесообразности запроса дополнительных ценовых предложений у иных поставщиков, в том числе у поставщика, предлагающего условную минимальную рыночную цену. Решение о заключении договора о закупках принимается в пользу того поставщика, который представил самое низкое ценовое предложение. При закупках на сумму, не превышающую 1 млн. рублей, решение о выборе победителя запроса ценовых предложений поставщика, представившего лучшее ценовое предложение, принимается руководителем Куратора расходов с учетом заключения Тендерного подразделения. При закупках на сумму свыше 1 млн. руб. решение о выборе победителя запроса ценовых предложений поставщика, представившего наименьшее ценовое предложение, принимает Тендерная комиссия при согласовании результата запроса высшим должностным лицом Банка, курирующим деятельность соответствующего Куратора расходов.

Выбор подрядчика с помощью многоэтапного тендера, запроса предложений или конкурентных переговоров может осуществляться при следующих обстоятельствах:

- когда затруднительно сформулировать подробные спецификации продукции или определить характеристики услуг;

- в силу особенностей продукции необходимо провести переговоры с поставщиком;
- заключение договора в целях получения информационных или консультативных услуг, проведения научных исследований, экспериментов или разработок;
- целесообразней провести переговоры в случае срочной потребности в продукции по непредвиденным обстоятельствам с предполагаемой стоимостью договора выше 1,5 млн руб.

Закрытый тендер проводится в случае наличия товаров у ограниченного числа поставщиков, несоизмеримости времени и расходов на рассмотрение большого количества поставщиков со стоимостью закупки, конфиденциальности информации. Тендерное подразделение привлекает заявки не менее трех поставщиков, перечень которых утверждается Тендерной комиссией, путем прямой рассылки приглашений к участию в тендере.

Закупки из одного источника осуществляются, когда необходимая продукция имеется только у конкретного поставщика или конкретный поставщик обладает исключительными правами в отношении данной продукции и ей не существует альтернативы. Кроме того, если необходимая продукция имеется у нескольких поставщиков, но производителем установлена единая ценовая политика, а также если закупка связана с соблюдением коммерческой тайны или обеспечением корпоративной безопасности, то Тендерная комиссия определяет, что закупка из одного источника является наиболее приемлемым методом закупок. Кроме того, Тендерной комиссией принимается решение об утверждении закупки из одного источника на основании заключения Куратора расходов, содержащего мотивированный выбор данной процедуры закупки и сведения о соответствии предлагаемой цены

закупки уровню рыночных цен на соответствующие товары, работы или услуги и заключения Тендерного подразделения. В случае, если сумма закупки превышает 1 миллион рублей, заключение Куратора расходов должно быть утверждено высшим должностным лицом Банка, курирующим деятельность соответствующего Куратора расходов.

Банк через Куратора расходов может проводить закупки продукции в упрощенном порядке при условии, что стоимость закупки не превышает сумму 200 тыс. руб., за исключением нескольких условий: в случае если стоимость закупки не превышает 1,5 млн. рублей и существует срочная документально подтвержденная потребность в продукции, а также проведение тендера или использование любого другого метода закупок нецелесообразно, то допускается проведение закупки в упрощенном порядке по решению руководителя Куратора расходов, утвержденному высшим должностным лицом Банка, курирующим деятельность соответствующего Куратора расходов.

Стоит отметить, что по решению Тендерной комиссии запрос ценовых предложений и редукцион могут проводиться в электронной форме с использованием электронных площадок по правилам, установленным для данной площадки.

При проведении закупок при помощи тендера и редукциона могут выделяться лоты в отношении которых отдельно указываются предмет и условия поставки продукции, а также критерии и порядок выбора поставщика.

Для того, чтобы разместить информацию о заказе, до начала открытого тендера Куратор расходов разрабатывает, согласовывает с Заинтересованными подразделениями и с подразделениями, с которыми согласование обязательно:

- техническое задание с требованиями Банка к закупаемой продукции,

- предложение по квалификационным требованиям к поставщикам;
- список поставщиков, рекомендованных для персонального приглашения к участию в тендере;
- предложения по критериям выбора и значимости поставщика;
- обоснование необходимости проведения закупки
- сведения о состоянии денежных средств.

Тендерное подразделение, в свою очередь, разрабатывает и согласовывает с Куратором расходов и Заинтересованными подразделениями:

- тендерную документацию;
- методику определения победителя тендера (в случае использования методики, отличной от балльной).

В последствии, документация и методика оценки выносятся на рассмотрение Тендерной комиссии.

После утверждения Тендерной комиссией тендерной документации и методики определения победителя Тендерное подразделение привлекает тендерные заявки, обеспечивая публикацию приглашений к участию в тендере и тендерной документации на официальном сайте Банка, а также при необходимости в электронных, печатных и/или других средствах массовой информации. Приглашения также могут быть дополнительно разосланы поставщикам, которых Тендерная комиссия, Тендерное подразделение и Куратор расходов считают целесообразным привлечь к участию в тендере.

Размещение приглашения к участию в тендере на официальном сайте Банка осуществляет Департамент по информационной политике на основании служебной записки Тендерного подразделения с



приложением тендерной документации в срок не более 2 рабочих дней со дня направления служебной записки.

Тендерное подразделение предоставляет тендерную документацию поставщикам (подрядчикам) в соответствии с процедурами и требованиями, указанными в приглашении к участию в открытом тендере в электронном виде (по электронной почте) и в бумажном виде (по официальному запросу).

После того, как мы рассмотрели процесс размещения заказа, особое внимание стоит уделить такому субъекту закупочной деятельности, как Тендерная комиссия Банка. Тендерная комиссия создается Председателем Правления Банка и включает в себя руководящих сотрудников, основных кураторов расходов (Департамента хозяйственного обеспечения, Департамента информационно-технического обеспечения, Дирекции по управлению информационно-технологическим развитием, Департамента по информационной политике, Тендерного центра, Службы безопасности, Финансово-экономического департамента, Департамента регионального бизнеса, Департамента внутреннего контроля (с правом совещательного голоса), Департамента бухгалтерского и налогового учета и отчетности). Тендерная комиссия осуществляет следующие функции:

- Принятие решения о выборе метода осуществления закупки в соответствии с настоящим положением.
- Утверждение тендерной, редуцированной и иной предусмотренной Положением Банка документации для привлечения тендерных заявок и предложений от поставщиков.
- Установление квалификационных требований к поставщикам Банка.
- Публичное вскрытие конвертов с тендерными заявками.

- Рассмотрение, оценка и сопоставление тендерных заявок, квалификационных данных поставщиков и предложений, полученных в результате проведения процедур закупок, признание тендерных заявок соответствующими или несоответствующими формальным требованиям тендерной документации.

- Принятие решений о выборе поставщика для заключения договора о закупках, а также об отклонении отдельных или всех тендерных и редукционных заявок, предложение по основаниям, предусмотренным Положением.

- Определение поставщиков, прошедших отбор для участия в редукционе, принятие решений по результатам проведения редукциона о выборе поставщика для заключения договора о закупках.

- Определение достаточного круга поставщиков для участия в процедурах закрытого тендера, запроса предложений, конкурентных переговоров.

- Согласование закупок филиалов и представительств Банка, если подобное согласование требуется.

Кроме того, Тендерная комиссия имеет право привлекать экспертов для разрешения возникающих при осуществлении ее деятельности вопросов, требующих специальных знаний и навыков, как из числа подразделений и сотрудников Банка, так и сторонних организаций, а также направлять тендерные, аукционные заявки и иные предложения поставщиков для подготовки экспертных заключений в самостоятельные структурные подразделения Банка и устанавливать рекомендуемые сроки предоставления заключений.

Представление тендерных заявок в Открытом тендере.

Согласно действующему Положению Банка, Тендерная комиссия устанавливает конкретную дату и время окончательного срока для представления тендерных заявок, причем этот срок не должен быть меньше 10 рабочих дней со дня размещения на официальном сайте Банка извещения о проведении тендера.

Если Тендерная комиссия издает какое-либо разъяснение или изменение тендерной документации, то до истечения окончательного срока представления тендерных заявок она в случае необходимости продлевает этот окончательный срок на не менее, чем 3 рабочих дня для учета в их тендерных заявках такого разъяснения или изменения. Тендерная комиссия может до наступления установленной даты окончательного срока представления тендерных заявок продлить этот срок. В свою очередь, уведомление о любом продлении окончательного срока размещается на официальном сайте Банка и направляется каждому поставщику (подрядчику), которым Тендерное подразделение предоставило тендерную документацию.

Тендерная заявка, подписанная руководителем поставщика или уполномоченным им лицом (с включением в состав заявки доверенности), заверенная печатью поставщика, направляется по почте или курьерской доставкой в письменной форме, в запечатанном конверте. Тендерное подразделение по запросу поставщика предоставляет расписку с указанием даты и времени получения его тендерной заявки.

Поступившие от поставщика конверты с тендерными заявками регистрируются ответственным секретарем Тендерной комиссии в журнале регистрации заявок в течение одного дня с момента поступления, и им присваивается регистрационный номер. При регистрации заявок в регистрационном журнале фиксируются сведения о способе подачи заявок и контактная информация поставщика.

Тендерная заявка, полученная Тендерным подразделением по истечении окончательного срока представления Тендерных заявок, не вскрывается и возвращается представившему ее поставщику.

Заявки считаются действительными в течение срока, указанного в тендерной документации. Если в тендерной документации не предусмотрено иное, поставщик может в любое время до истечения окончательного срока представления тендерных заявок изменить свою тендерную заявку или в любой момент, до объявления результатов тендера, снять ее с рассмотрения.

#### ЗАЯВКА НА ПРОВЕДЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ ЗАКУПКИ<sup>1</sup>

Решение о проведении процедуры редукциона принимается Куратором расходов и направляется в Тендерное подразделение в форме служебной/докладной записки с указанием перечня приложенных документов и регистрацией в системе электронного документооборота. К служебной/докладной записке прикладывается Заявка на проведение процедуры закупки. Заявка на проведение процедуры закупки направляется в Тендерное подразделение. В случае если предполагаемая цена договора превышает 5 млн. рублей, такая заявка также направляется Председателю Тендерной комиссии.

Заявка на проведение процедуры закупки должна содержать:

- указание на способ процедуры закупки и основания его использования согласно настоящему Положению (включая обязательную ссылку на соответствующий подпункт настоящего Положения);
- предполагаемую цену договора;

---

<sup>1</sup> Для филиалов и представительств: формирование и внутреннее согласование заявки на проведение процедуры закупки является прерогативой филиала, представительства при соблюдении формата документа, представленного в Приложении №2, и основных требований к заявке на проведение процедуры закупки и сроков её рассмотрения, указанных в настоящем разделе.

- указание на необходимость/отсутствие необходимости проведение квалификационного отбора;
- требования к закупаемой продукции (техническое задание);
- требования к условиям выполнения договора (включая сроки исполнения договора и порядок оплаты по договору);
- предложения по квалификационным требованиям к поставщикам;
- список поставщиков, рекомендованных для персонального приглашения к участию в процедуре закупки с указанием их контактной информации;
- предложения по критериям выбора поставщика и их значимости, методу определения победителя;
- обоснование необходимости проведения закупки (служебная записка, приказ и т. п.);
- список Заинтересованных подразделений;
- сведения о наличии/отсутствии лимита денежных средств (наличии соответствующего бюджетного лимита либо предстоящем его превышении);
- информацию о проекте, в случае если закупка осуществляется в рамках проекта Банка.

Заявка на проведение процедуры закупки должна быть направлена Куратором заблаговременно, с учетом сроков, необходимых на разработку и согласование документации о закупке, проведения процедуры закупки и подведения ее результата. Требования к продукции должны быть полными и точными. Необходимо избегать указания точных характеристик, указывая допустимые минимальные и максимальные значения, а так же избегать указаний на конкретные товарные знаки и знаки обслуживания, и использования требований,

необоснованно ограничивающих круг участников процедуры закупки. При этом допускается указание конкретных товарных знаков и знаков обслуживания в случае необходимости обеспечения совместимости с уже используемой продукцией.

Заявка на проведение процедуры закупки должна быть рассмотрена Тендерным подразделением в срок, не превышающий 3-х рабочих дней со дня ее получения.

#### ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ПРОЦЕДУРЕ ЗАКУПКИ

При проведении тендера и редукциона по решению Тендерной комиссии может быть установлено требование предоставления участником процедуры закупки обеспечения своей заявки. В случае установления требования обеспечения, его размер не должен превышать 5% от предлагаемой цены договора. Обеспечение может быть предоставлено в любой форме, предусмотренной Гражданским кодексом Российской Федерации, в том числе путем внесения необходимой суммы на счет поставщика в Банке. По решению Тендерной комиссии допустимые формы обеспечения заявки на участие в процедуре закупки могут быть ограничены, но в любом случае должны включать в себя денежный залог (в том числе – в форме депозита) и безотзывную банковскую гарантию.

#### ДОКУМЕНТАЦИЯ О ЗАКУПКЕ<sup>2</sup>

Документация о закупке разрабатывается Тендерным подразделением на основании заявки на проведение процедуры закупки и должна включать в себя:

- сведения о способе закупки;

---

<sup>2</sup> Для филиалов и представительств: составление и внутреннее согласование документации о закупке относится к прерогативе филиала, представительства при соблюдении форматов документов, представленных в Приложениях №№ 4 и 5, и основных требований к документации о закупке и сроков её рассмотрения, указанных в настоящем разделе.

- требования к закупаемой продукции, ее характеристикам, количеству и качеству;
- требования к условиям выполнения договора (включая желательные или требуемые сроки исполнения договора и порядок оплаты по договору);
- требования к квалификации поставщиков и перечень документов, ее подтверждающих;
- критерии, порядок и сроки оценки и сопоставления заявок;
- размер и порядок предоставления обеспечения заявки (если такое требование установлено);
- срок действия заявок;
- форма заявки, включая приложения;
- перечень документов, входящих в состав;
- требования к оформлению заявки;
- способ, место и окончательный срок представления заявок;
- указание на обязанность поставщика поставить новую, не бывшую в употреблении продукцию, если иное не оговорено документацией о закупке;
- указание на ответственность участника процедуры закупки, в случае признания его победителем, а также в случае уклонения его от заключения договора;
- указание на право Банка в любое время отказаться от проведения процедуры закупки.

Тендерная комиссия может установить иные требования, касающиеся подготовки и представления заявок и условий проведения процедуры закупки, в том числе требование о предоставлении

участником процедуры закупки копии заявки на электронном носителе информации. Такие требования не должны ограничивать конкуренцию.

При проведении закупки при помощи тендера и редукциона могут выделяться лоты, в отношении которых отдельно указываются предмет и условия поставки продукции, а также критерии и порядок выбора поставщика. Документация о закупке, разработанная Тендерным подразделением, направляется на согласование Куратору расходов и Заинтересованным подразделениям и должна быть рассмотрена в срок, не превышающий 5 рабочих дней. При проведении тендера, редукциона, а также иной процедуры закупки, по результатам которой предполагается заключение договора, цена которого превышает 3 млн. рублей, документация о закупке утверждается Тендерной комиссией.

В случае проведения процедуры закупки с квалификационным отбором, для минимизации временных затрат на согласование и утверждение, документация о закупке и документация квалификационного отбора могут направляться на согласование одновременно и рассматриваться единым комплектом.



## ГЛАВА 2. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СПОСОБОВ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗА

Главный вопрос данной работы - выяснить, является ли такой способ закупки, как редукцион, эффективным для успешного проведения закупочной процедуры и какие показатели эффективности определяют успешный выбор поставщиков (подрядчиков) товаров (работ, услуг) в Открытом Акционерном Обществе, на примере «Газпромбанка».

«Инновация» под названием редукцион берет начало от классического электронного аукциона, - основной конкурентной процедуры закупок в законодательстве Российской Федерации. В настоящее время действующим Федеральным законом РФ о закупках является закон от 27.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Согласно законодательству, под открытым аукционом в электронной форме на право заключить контракт понимается открытый аукцион, проведение которого обеспечивается оператором электронной площадки на сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Терминология «редукциона» изначально может объясниться происхождением от «аукциона». Одна главная особенность отличает эти две процедуры торгов - НМКЦ. Особенностью редукциона является проведение процедуры закупки без начального установления заказчиком НМКЦ, то есть стартовая цена, от которой пошагово осуществляется

понижение, устанавливается самими поставщиками и является наименьшим предложенным ценовым предложением, в то время как государственный заказчик устанавливает НМКЦ исходя из исследований рынка. Исследование рынка является издержкой установления НМКЦ, кроме того, начальная цена закупки в основном искусственно завышается, для получения большей эффективности проведения процедуры.

Как известно, в соответствии со статьей 19.1 Закона о размещении заказов для установления начальной (максимальной) цены контракта (цены лота) источниками информации о ценах товаров, работ, услуг, являющихся предметом заказа, могут быть, в том числе, информация о ценах производителей, общедоступные результаты изучения рынка, исследования рынка, проведенные по инициативе заказчика, уполномоченного органа. Изучение и исследование рынка, а также информация о ценах производителей подразумевает под собой анализ ценовых предложений нескольких компаний, осуществляющих деятельность на функционирующем конкурентном рынке, соответствующем предмету размещения заказа. Если для расчета начальной (максимальной) цены заказчик основывается на ценах одного производителя или прайс-листом одной компании, могут быть созданы условия участия в торгах, запросе котировок, ограничивающие количество участников размещения заказа, функционирующих на данном конкурентном рынке<sup>3</sup>.

## 2.1. Порядок проведения аукциона в электронной форме

В статье 41 Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» установлен порядок проведения открытого аукциона в электронной форме на право

---

<sup>3</sup> <http://www.ptc-partner.ru/ncd-1-35-292/info.html#5>

заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд.

Извещение о проведении открытого аукциона в электронной форме публикуется и размещается в порядке, установленном ч. 1 и 2 ст. 33 Федерального закона, не менее чем за 10 дней до даты проведения аукциона.

В извещении о проведении открытого аукциона на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд в электронной форме помимо сведений, предусмотренных п. 1 - 7 ч. 4 ст. 21, п. 3 - 7 ч. 4 ст. 22, п. 7 ч. 3 ст. 33, ч. 2 и 3 и п. 6 ч. 4 ст. 34 Федерального закона, указываются также:

- сайт в сети Интернет, на котором будет проводиться такой аукцион;
- дата и время начала регистрации участников аукциона на таком сайте;
- порядок регистрации на таком сайте;
- дата и время начала проведения аукциона.

Документация об аукционе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд при проведении открытого аукциона в электронной форме не разрабатывается.

Доступ к участию в открытом аукционе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд, проводимом в электронной форме на сайте в сети

Интернет, указанном в ч. 2 комментируемой статьи, осуществляется без взимания платы.

Порядок пользования сайтами в сети Интернет, на которых осуществляется проведение открытых аукционов в электронной форме, и требования к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными сайтами, а также к системам, обеспечивающим проведение открытых аукционов в электронной форме, устанавливаются Правительством РФ.

Заказчиком обеспечивается надежность программного обеспечения, используемого для проведения открытого аукциона на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд в электронной форме, равный доступ участников размещения заказа к участию в аукционе.

Для участия в открытом аукционе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд, проводимом в электронной форме, участники размещения заказа должны зарегистрироваться на сайте в сети Интернет в порядке, указанном в извещении о проведении открытого аукциона в электронной форме. Участник размещения заказа вправе зарегистрироваться на указанном сайте в любое время с даты и времени начала регистрации, указанных в извещении о проведении открытого аукциона в электронной форме, до окончания проведения открытого аукциона.

Представление в электронной форме предложений о цене контракта осуществляется зарегистрированным в соответствии с ч. 6 комментируемой статьи участником аукциона на право заключить

государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд с даты и времени начала проведения аукциона, указанных в извещении о проведении открытого аукциона. При проведении открытого аукциона в электронной форме "шаг аукциона" не устанавливается.

С даты и времени начала проведения аукциона в электронной форме на сайте в сети Интернет должны быть указаны:

- предмет и условия контракта;
- начальная цена контракта;
- порядок регистрации участников открытого аукциона;
- в режиме реального времени последнее и предпоследнее предложения о цене контракта и время поступления указанных предложений, за исключением случаев, если в последнем предложении указывается цена контракта, равная цене контракта, указанной в предпоследнем предложении, или превышающая такую цену.

Аукцион в электронной форме считается оконченным, если в течение одного часа с момента размещения на сайте в сети Интернет последнего предложения о цене контракта не поступило ни одного предложения, предусматривающего более низкую цену контракта.

В случае, если в нескольких предложениях указана одинаковая наиболее низкая цена контракта, победителем аукциона признается участник аукциона, предложение о цене контракта которого поступило ранее других предложений. Информация об окончании аукциона должна размещаться на таком сайте немедленно.

В течение одного часа с момента окончания аукциона на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки

товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд, проводимого на сайте в сети Интернет в электронной форме, на указанном сайте размещаются:

- решение о признании участника аукциона победителем аукциона;
- информация о цене контракта, последнем и предпоследнем предложениях о цене контракта;
- наименование (для юридического лица), фамилия, имя, отчество (для физического лица) победителя аукциона и участника аукциона, который сделал предложение о цене контракта, равной цене, предложенной победителем аукциона, при отсутствии такого участника аукциона - участника аукциона, который сделал предпоследнее предложение о цене контракта.

Результаты аукциона на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд, проводимого в электронной форме, оформляются протоколом аукциона в электронной форме, в котором указываются:

- место, дата, время проведения аукциона;
- перечень участников аукциона;
- начальная цена контракта;
- последнее и предпоследнее предложения о цене контракта;
- наименование, место нахождения (для юридических лиц), фамилия, имя, отчество, место жительства (для физических лиц) победителя аукциона и участника аукциона, который сделал предложение о цене контракта, равной цене, предложенной победителем аукциона, или предпоследнее предложение о цене контракта.

Протокол аукциона в электронной форме подписывается заказчиком, уполномоченным органом в день проведения аукциона.

Протокол аукциона в электронной форме составляется в двух экземплярах, один из которых остается у заказчика, уполномоченного органа. Указанный протокол размещается на официальном сайте и публикуется в официальном печатном издании заказчиком, уполномоченным органом, специализированной организацией соответственно в течение одного дня и пяти дней со дня его подписания. Заказчик, уполномоченный орган в течение трех дней со дня подписания протокола аукциона в электронной форме передают победителю аукциона один экземпляр протокола и проект контракта, который составляется путем включения цены контракта, предложенной победителем аукциона, в проект контракта, прилагаемого к документации об аукционе.

В случае, если победитель аукциона в срок, указанный в извещении о проведении открытого аукциона в электронной форме, не представил заказчику подписанный контракт, а также обеспечение исполнения контракта в случае, если заказчиком, уполномоченным органом было установлено требование обеспечения исполнения контракта, победитель аукциона признается уклонившимся от заключения государственного или муниципального контракта.

В случае, если победитель аукциона на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд или муниципальных нужд, проводимого в электронной форме, признан уклонившимся от заключения государственного или муниципального контракта, заказчик вправе:

- обратиться в суд с иском о понуждении победителя аукциона заключить контракт (понуждение к заключению договора), а

также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения;

- заключить государственный или муниципальный контракт с участником аукциона, сделавшим предложение о цене контракта, равной цене, предложенной победителем аукциона;
- объявить о проведении повторного аукциона.

Государственный или муниципальный контракт заключается с учетом требований ч. 4 ст. 38 комментируемого Федерального закона на условиях, указанных в извещении о проведении аукциона в электронной форме, по цене, предложенной победителем аукциона или участником аукциона, который сделал предложение о цене контракта, равной цене, предложенной победителем аукциона, и с которым заключается контракт в случае уклонения победителя аукциона от заключения контракта.

Аукцион в электронной форме признается несостоявшимся в следующих случаях:

- если в аукционе участвовал один участник аукциона;
- если в течение одного часа с момента начала проведения аукциона не представлено ни одно предложение о цене контракта, предусматривающее более низкую цену контракта.

В этом случае заказчик, уполномоченный орган вправе объявить:

- либо о проведении повторного аукциона;
- либо о размещении заказа путем запроса котировок, если цена контракта не превышает двести пятьдесят тысяч рублей (см. комментарий к ч. 2 - 5 ст. 42)<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> <http://www.zonazakona.ru/law/comments/art/686/>



## 2.2. Порядок проведения редукциона

Определение редукциона прописано в Положении о выборе поставщиков (подрядчиков) товаров (работ, услуг) в «Газпромбанк» (ОАО) от 05.12.2008 г. и звучит как конкурентная процедура выбора поставщика, в ходе которой поставщики участвуют в торговле по снижению первоначальной цены, установленной Тендерной комиссией Банка. Согласно Положению, выбор поставщика (подрядчика) с помощью редукциона может осуществляться, если предметом закупки является стандартная/серийная продукция, при условии наличия конкуренции (предложения предмета закупки несколькими поставщиками) между поставщиками.

### МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЕДУКЦИОНА

Документация редукциона должна включать требование об обязательном указании в заявке поставщика начального ценового предложения. По решению Тендерной комиссии в документации может быть указана предполагаемая стоимость договора.

В случае если по окончании срока подачи заявок на редукцион поступило менее двух заявок, по решению Тендерной комиссии срок подачи заявок может быть продлён, и список поставщиков, приглашённых к редукциону, должен быть расширен. По истечении срока подачи заявок, заявки вскрываются секретарем Тендерной комиссии. Члены Тендерной комиссии и представитель Куратора расходов, направившие секретарю Тендерной комиссии уведомление о заинтересованности в участии во вскрытии заявок, имеют право присутствовать при вскрытии заявок.

Тендерное подразделение и Куратор расходов рассматривают заявки участников процедуры на основании требований документации о закупке.

К участию в редукционном торге допускаются от 2 до 5 поставщиков, заявки которых по заключению Тендерного подразделения и Куратора расходов признаны соответствующими требованиям документации редукциона и начальные ценовые предложения которых оказались наименьшими.

Не позднее, чем за один рабочий день до дня проведения редукционного торга, Тендерный центр направляет поставщикам, допущенным до участия в торге, извещение об их допуске, содержащее сведения о стартовой цене редукциона. Стартовая цена определяется путем округления (в меньшую сторону) до сотен наименьшего начального ценового предложения участника процедуры закупки.

Редукционный торг проводится Аукционистом между участниками процедуры закупки или их представителями. Члены Тендерной комиссии, Куратор расходов и Представители Заинтересованных подразделений информируются Тендерным подразделением о месте и времени проведения редукциона и имеют право присутствовать при его проведении. Участники процедуры закупки или их представители в свою очередь регистрируются путем передачи оригиналов документов, подтверждающих их полномочия участвовать в редукционе, и получают карточки с указанием регистрационных номеров (далее – карточка).

Перед началом редукционного торга Аукционист озвучивает правила его проведения, соответствующие Положению ГПБ (ОАО). Редукционный торг проводится путем снижения аукционистом стартовой цены редукциона пошагово, на шаг редукциона. Начальный шаг редукциона устанавливается в размере 3 процентов от стартовой цены редукциона, если иное не установлено решением аукциониста, но в любом случае не должен быть более 5 процентов от стартовой цены редукциона. Аукционист объявляет текущую цену договора, равную стартовой цене, сниженной на шаг редукциона, после чего участник

процедуры закупки делает предложение путем поднятия карточки. Поднятие карточки означает согласие на заключение договора по объявленной Аукционистом цене.

В случае если после троекратного объявления текущего предложения о цене договора ни один из участников процедуры закупки не поднимает карточку, Аукционист объявляет об уменьшении шага редукциона на 0,5 процентов от стартовой цены редукциона, и новую текущую цену договора, равную предыдущей текущей цене договора сниженной на новый шаг редукциона. Редукционный торг продолжается до тех пор, пока при шаге редукциона равном 0,5 процентов от стартовой цены редукциона, после троекратного объявления текущего предложения о цене договора ни один из участников процедуры закупки не поднимает карточку.

Редукционный торг может быть остановлен Аукционистом в, если снижение цены превышает 30% от стартовой цены редукциона. В этом случае, по решению Тендерной комиссии:

- у участников процедуры закупки может быть запрошено обоснование цены, после чего редукционный торг может быть продолжен;
- редукцион может быть отменен.

Победителем редукциона признается участник процедуры закупки, предложивший в результате редукционного торга наиболее низкую цену договора.

В случае если в ходе редукционного торга не поступило предложений о снижении стартовой цены редукциона, Тендерная комиссия признает редукционный торг несостоявшимся и принимает решение о победителе редукциона на основании редукционных заявок. Победителем объявляется участник, предложивший наименьшую цену договора. В этом случае в протоколе указывается два поставщика,

предложившие меньшие цены договора. Более того, решение Тендерной комиссии оформляется протоколом, в котором указываются два поставщика, занявших в результате проведения редукциона первое и второе место.

### 2.3. Оценка эффективности редукциона и аукциона в электронной форме

На основании вышеизложенного, можно заметить принципиальное отличие процедур редукциона и электронного аукциона: редукцион не предусматривает начальной максимальной цены. Напротив, начальное ценовое предложение, от которого в процессе начинаются торги, устанавливается поставщиками. Поставщики изначально заинтересованы попасть в лидирующую группу, выходящую на торги, поэтому предложенные ими цены уже являются заниженными. Наименьшее ценовое предложение выходит на процедуру редукциона, где снова происходит процесс понижения стоимости. В электронном аукционе, напротив, начальная максимальная цена устанавливается заказчиком до момента объявления о проведении электронного аукциона, что не позволяет заведомо установить низкий порог стоимости товара, работ, услуг.

Эффективность электронного аукциона не является достаточно прозрачной, так как начальную максимальную цену периодически искусственно завышают. В следствии этого на электронном аукционе торги проходят с максимальным снижением цены от заявленной стоимости, что значительно повышает эффективность процедуры электронного аукциона. С другой стороны, эффективность повышается относительно начальной максимальной цены, установленной с завышением, что позволяет оценить эффективность отталкиваясь от протокола и отчетов. Однако исходя из реальной стоимости товаров,

работ, услуг, эффективность понижения цены в процессе электронного аукциона фактически не является значительной.

Эффективность же процедуры редукциона высчитывается посредством вычисления средней стоимости всех заявок потенциальных поставщиков (подрядчиков). Ценовые предложения всех участников суммируются и общая стоимость делится на число заявок.

По последним данным, процедура редукциона за последний год позволила повысить экономическую эффективность до 11%. Это значит, что благодаря проведению такой процедуры, в ГПБ (ОАО) было сэкономлено приблизительно 11% средств Банка, что является приблизительно 500 млн. рублей. Это является благоприятным фактическим показателем и показывает эффективность проведения такого способа закупки.

Для того, чтобы детальней углубиться в порядок проведения торгов, стоит соотнести используемую в России систему торгов с одной из существующих в мире - английской или голландской.

Английская система (Английский аукцион) — аукцион, при котором устанавливается минимальная начальная цена, и в процессе торгов цена постепенно увеличивается. Итоговая цена образуется в ходе торга и определяется, как последняя максимальная предложенная участниками. Происходит это посредством поднятия карточки участником аукциона за объявленную организатором торгов цену. Когда лицо, проводящее аукцион определило первого участника, поднявшего карточку, цена лота увеличивается на один шаг. Шаг аукциона прописывается в условиях проведения аукциона. Завершение аукциона происходит после трех объявлений аукционистом (лицо проводящее аукцион) цены лота и после этого никто из участвующих в аукционе лиц не предлагает цену выше поднятием карточки с увеличением цены лота на один шаг. Победителем аукциона становится участник аукциона,

предложивший наиболее высокую цену. Несостоявшимися торги (аукцион) признаются в случае, если никто из участников не согласился заплатить за лот начальную цену. В таком тогда аукцион (торги) прекращается, и организатор торгов (аукциона) объявляет их несостоявшимися.

Голландская система (Голландский аукцион) — аукцион, при котором продавец определяет так называемую цену отсечения (нижний предел стоимости лота, ниже данного предела он продавать лот не будет). В такой системе могут применяться варианты на повышение или понижение, а именно, если в начале торгов (аукциона) кто-либо из участников согласился с начальной ценой, то далее аукцион (торги) проводят на повышение по английской системе (в соответствии с системой английского аукциона), а если никто из участников аукциона (торгов) не согласился с начальной ценой (не поднял карточку участника), то аукцион (торги) будут проводить на понижение до тех пор, пока в процессе снижения стоимости не будет достигнута цена отсечения, если во время торгов никто из участников не согласится с одной из предлагаемых (понижающихся) цен. После этого торги вновь начинаются в сторону увеличения стоимости лота. Если никто из участников не проявляет интерес и не поднимает карточку (т.е. не соглашается с ценой, озвученной аукционистом при ее повышении), то в данном случае торги прекращаются, и победителем признается тот участник, который предложил максимальную цену.<sup>5</sup>

Как видно из вышеизложенного, в России действует английская процедура торгов как в государственных и муниципальных закупках, так и в процедуре торгов в ГПБ (ОАО).

Кроме того, редукцион представляет собой более эффективный способ закупки, чем электронный аукцион в отношении мошенничества и махинаций.

---

<sup>5</sup> <http://www.zalog24.ru/informiruet/otkryti-avction/>

Мошенничество при закупочных процедурах - достаточно актуальная проблема в сфере государственных закупок и требует особого внимания. Начальник Управления по борьбе с картелями Федеральной антимонопольной службы А.Ю. Кинев высказался по этому поводу в информационном агентстве «ГРАНТ», где рассказывал о случаях возможных махинаций при закупочных процедурах<sup>6</sup>.

«Велось дело, где был привлечен ряд компаний, поставлявших продукты питания для силовых структур. Была применена схема, которая среди участников госзаказа получила условное наименование "Таран". На сегодняшний день это достаточно распространенная схема. Она заключается в том, что несколько компаний сговариваются, две из которых вводят остальных участников электронных торгов в заблуждение, торгуясь между собой и при этом резко снижая цену, после чего отказываются от заключения государственного контракта. В результате этого сговора выгоду получают третья компания, которая, незначительно отклонившись от начальной цены, заканчивает торги с третьим результатом и получает право заключить государственный контракт. Это является нарушением конкурентных процедур и влечет за собой наложение штрафа антимонопольной службой.

Помимо картелей, в ст. 11 Федерального закона "О защите конкуренции" есть другие составы правонарушений, например, незаконная координация экономической деятельности. Крупное дело рассматривалось по группе компаний "Соллерс". - производителя автомобилей УАЗ. Группа компаний "Соллерс" занималась незаконной координацией поведения своих дилеров на торгах, определяя, кто из дилеров в каких торгах должен участвовать, предупреждая остальных, что на этих торгах уполномочена участвовать определенная компания, а все остальные должны воздержаться от участия. Если на торги заявлялся

---

<sup>6</sup> [http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press\\_36335.html](http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_36335.html)

участник, не входящий в состав дилеров группы компаний "Соллерс", всем дилерам давалось указание воздержаться от поставок техники такой компании в случае, если она выиграет аукцион. Все это срывало заключение государственных контрактов, приводило к повышению цен на торгах. Такая деятельность была признана незаконной координацией экономической деятельности. Группа компаний "Соллерс" была привлечена к ответственности.

Еще один случай. Продукция компании "Apple" в разных магазинах, у разных продавцов продавалась по одной и той же цене. При чем цена синхронно и единообразно менялась как при выходе той или иной модели iPhone на рынок, так и при дальнейших продажах, вне зависимости от общих экономических условий. Не было выявлено, что в основе данных действий находилось антиконкурентное соглашение, но имел место сговор, а поведение было расценено как согласованные действия. На тот момент имели право ввозить и продавать продукцию компании "Apple": "МТС" и "ВымпелКом". Обе эти компании привлечены к ответственности, заплатили штраф порядка 30 миллионов рублей».

С другой стороны, понимая все преимущества редукциона относительно максимального исключения мошенничества, нельзя не учитывать стратегию обучения «неявному» сговору.

зными трудностями. Одна из проблем – это существования так называемого «неявного» сговора – ситуации, когда без какого-либо физическо ствия между фирмами, на рынке устанавливаются монопольно-высокие цены<sup>7</sup>. Это может происходить в



силу того, что фирмы используют некоторые «неявные» механизмы ценообразования – к примеру, они могут ориентироваться на фокальные точки, или же про

мы сталкиваемся и в секторе государственного закуп

н на рынках государственных закупок, подтверждается и в ряде эмпирических работ, таких как Mund (1960), Cook (1963), Comanor и Schankerman (1976).<sup>8</sup>

В сфере государственных закупок проблема

заказчик в поддержании качества напря

СИСТЕМЫ.

---

ствии, но при этом является оптимальным по

Парето.

<sup>8</sup> <http://regconf.hse.ru/uploads/557f6df7789a5bd06df4761629a06e7697d20e03.pdf>

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Каждая страна разрабатывает законопроекты, ориентируясь на свое внутреннее устройство и процедуры. Так же как и индивидуальна страна с ее политическим, экономическим и социальным строем, так и законы имеют свою уникальность и индивидуальность. От масштабного к малому - организации являются маленькими странами, и каждая имеет свои порядки и правила. Самые крупные «страны» как в нашем государстве, так и в мире, - это организации государственного сектора, где все процедуры регулируются единым законодательством. В настоящий момент законом, устанавливающим порядки процедур закупок в Российской Федерации является Федеральный закон № 94-ФЗ

«О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

В данной работе был сделан акцент непосредственно на такой способ проведения закупочной процедуры, как аукцион в электронной форме. Оценивая эффективность данной процедуры, было выделена высокая эффективность в отчетности, но относительно небольшая фактическая эффективность. Это значит, что устанавливаемую заказчиком НМКЦ изначально выгодно искусственно завышать, с целью получить максимальное понижение цены во время второго этапа аукциона - торгов. Благодаря этому в отчетности о проведении закупки и экономии бюджетных средств снижение цены будет намного больше, чем если бы НМКЦ была установлена ориентировочно на среднерыночную стоимость. От этого эффективность искусственно является завышенной. Кроме того, было отмечено и частое возникновение мошенничества во время процедуры аукциона: схема Таран, «неявное» мошенничество, примеры из практики.

Главным «оппонентом» аукциона в электронной форме в данной работе, применяемого в государственном секторе является редукцион - представитель другой организации, работающей по собственному положению. В настоящей работе были рассмотрены процедуры ОАО «Газпромбанк», которое регулируется Положением о выборе поставщиков (подрядчиков) товаров (работ, услуг).

Основным преимуществом представленной организации как ГПБ (ОАО) в отношении закупочных процедур является такой способ закупки, как редукцион. Возникает вопрос в терминологии, который объясняется следующим образом: редукцион представляет собой аукцион, но без установления НМКЦ. В данном случае тендер проходит в два этапа: происходит отбор поставщиков для дальнейшего участия в торгах на основании их квалификации и наименьших ценовых

предложений, после чего следуют торги. Особенность в том что стартовая цена, которая является точкой отсчета во время процедуры по понижению, устанавливается самими поставщиками. В short-list поставщиков (состоящий из 3-5 представителей компаний) входят те, в чьих заявках была предложена наименьшая стоимость закупки. Исходя из этого, поставщикам изначально невыгодно предлагать завышенные цены. Цена заявки, которая окажется наименьшей является стартовой ценой в торгах по понижению, что позволяет заказчику получить максимально низкую стоимость закупки. В этом состоит фактическая эффективность процедуры редукциона.

Однако это не является единственным преимуществом. Справедливо будет заметить, что риск мошенничества и сговора между поставщиками максимально снижен, так как редукцион происходит не на электронной площадке, а при личном присутствии поставщиков и их представителей, что заведомо уменьшает риск сговора, но не исключает минимальных шансов, что поставщики владеют стратегиями «неявного» сговора.

Исходя из анализа и оценки эффективности таких процедур закупок как аукцион в электронной форме и редукцион, можно сделать заключение, что наибольшей эффективностью обладает редукцион, введенный Положением организации ОАО «Газпромбанк». Эта процедура максимально открыта и позволяет заказчику получить наименьшую стоимость заказа, а также позволяет избежать махинаций со стороны недобросовестных поставщиков. В виду вышеизложенного, можно увидеть, что в некоторых ситуациях процедуры закупок отдельных «маленьких стран» среди организаций, такая организация как ГПБ (ОАО) показывает большую эффективность, чем организации государственные и муниципальные.

Рекомендацией настоящей работы является постепенное устранение изначально установленной НМКЦ, то есть возможность проведение аукциона в электронной форме без установления наименьшей максимальной цены контракта, что в свою очередь позволит государственным и муниципальным организациям получать максимально низкую цену контракта и элиминировать мошенничество во время закупочных процедур.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Положением о выборе поставщиков (подрядчиков) товаров (работ, услуг) в «Газпромбанк» (Открытое Акционерное Общество).
- Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

- <http://www.zalog24.ru/informiruet/otkrytyi-auction/>
- [http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press\\_36335.html](http://fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_36335.html)
- <http://regconf.hse.ru/uploads/557f6df7789a5bd06df4761629a06e7697d20e03.pdf>