

СТАТИСТИЧЕСКИЕ, ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ И ЭКСПЕРТНЫЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ ДЕЙСТВЕННОСТИ ТЕНДЕРНОГО МЕХАНИЗМА КОНКУРСНЫХ ЗАКУПОК И ОПРЕДЕЛЕНИИ НАПРАВЛЕНИЙ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Автор предлагает и обосновывает методiku мониторинга конкуренции и оценки действенности тендерного механизма конкурсных закупок на основе комбинирования статистических, эконометрических и экспертных методов и построения матриц индикаторов, характеризующих публичность, прозрачность, конкурентность и формирование тендерной цены, а также степень внедрения электронных технологий по всем этапам цикла закупки на трех уровнях: регулирования, функционирования, обратной связи. В отличие от существующей практики, методика позволяет более эффективно проводить мониторинг конкуренции и оценивать действенность тендерного механизма, обоснованно принимать решения по его совершенствованию. Методика ориентирована на стандарты конкуренции, разработанные ОЭСР, и сравнимость соответствующих показателей стран – членов ЕАЭС, что позволяет применять ее на трансграничных рынках. Методика была апробирована на примере данных о белорусских государственных закупках в 2001–2014 гг. Результаты оценки по предлагаемой методике были положены в основу при разработке автором рекомендаций по совершенствованию тендерного механизма конкурсных закупок и развитию инфраструктуры тендерных торгов.

T. V. KASIANOVA

STATISTICAL, ECONOMETRIC AND EXPERT METHODS APPLIED IN THE EFFECTIVENESS ASSESSMENT OF THE TENDER MECHANISM OF COMPETITIVE PROCUREMENT AND IDENTIFYING AREAS OF IMPROVEMENT

In the article the author proposes and justifies the methodology of monitoring the competition and assessing the effectiveness of the tender mechanism of competitive procurement, based on a combination of statistical, econometric and expert methods and on the matrix of indicators that characterize the publicity, transparency, competitiveness and the formation of tender prices, and the degree of e-IT implementation in all the purchasing cycle stages at three levels: regulation, operational function, feedback. Unlike current practice, the technique allows to monitor the competition in a more effective way and to assess the tender mechanism efficiency in dynamics and in correlation with law improvement, bidding practice, the professional community's activity, the development of procurement e-infrastructure. The technique is based on the competition standards developed by the OECD and the comparability of the relevant indicators of the EEU member countries, which allows to use it at cross-border markets. The method was tested on the base of the Belarusian public procurement data (2001 – 2014). The evaluation results received by the method proposed by the author made the basis for developing presented in the article recommendations by the author on the improvement of the competitive tendering procurement mechanism and its infrastructure.

Анализ зарубежных нормативных правовых актов и публикаций показывает актуальность проблемы повышения эффективности прокурыемента (закупок), что нашло отражение в законодательстве стран [1] в директивах Европейского союза [2], в многостороннем соглашении ВТО о государственных закупках [3], в Типовом законе ЮНСИТРАЛ [4], в совместных исследованиях ЕС и ОЭСР [5], исследованиях ЕБРР [6], МБРР [7], в публикациях зарубежных авторов.

Исследование международного опыта тендерной деятельности было отражено в диссертациях российских авторов А. Н. Ладыгина (2009) [8] и В. Ю. Сорокина (2012) [9]. Ими были обоснованы рекомендации для Российской Федерации, доказана необходимость формирования федеральной системы тендеров и госзакупок. Однако методические основы оценки действенности тендерного механизма в проведении анализа не были разработаны.

Анализ российских диссертаций по тендерной проблематике показал, что таких работ мало по сравнению с ростом количества диссертаций по проблематике госзаказа и системы государственных закупок в целом. В. В. Мельников считает, что «динамика числа подготовленных диссертаций позволяет обнаружить устойчивый рост интереса к данной проблемной области за последние 10 лет» [10], в чем следует согласиться с автором. Вместе с тем при таком широком исследовании систем государственных закупок и госзаказа в целом следует учесть, что эти сложные системы неоднородны по своему составу и структуре, характеризуются многообразием способов выбора поставщиков, включают различные организационно-экономические механизмы торгов, обладающие своей спецификой, что обуславливает необходимость оценки действенности каждого из них: будь то биржевые или аукционные торги, тендерные (конкурсные) торги, а также сетевые (розничные) закупки.

Диссертационные работы, посвященные действенности тендерного механизма конкурсных закупок, в российских экономических исследованиях – были редки, а в белорусских диссертационных исследованиях не рассматривались. Это оставляет неразрешенными многие теоретико-методологические вопросы тендерной формы торговли и проблемы научно-практического характера.

Целью исследования автора являлось совершенствование организационно-экономического механизма тендерной торговли на основе уточнения и развития его теоретико-методологических основ, анализа и обобщения отечественного и зарубежного опыта, оценки действенности тендерного механизма конкурсных закупок, разработки практических рекомендаций.

Для достижения цели автор предлагает и обосновывает комплексную методику мониторинга конкуренции и оценки действенности тендерного механизма конкурсных торгов в системе закупок, основанную на комбинировании статистических, эконометрических и экспертных методов, результаты применения которой были положены в основу разработки автором направлений и практических рекомендаций по совершенствованию тендерного механизма конкурсных закупок.

Общепринятый подход к оценке эффективности государственных закупок, исходя из анализа зарубежных руководств [11; 12], можно выразить принципом «трех E», обеспечивающим эффективное расходование средств, или *value for money (VFM)*, и включающим *economy* (минимизацию затрат), *effectiveness* (степень достижения цели) и *efficiency* (максимальную отдачу от используемых ресурсов). Поскольку открытый конкурентный тендер признается за рубежом основным методом закупок, логично считать этот принцип применимым и к его оценке. Вместе с тем система закупок в последнее время все чаще рассматривается как эффективный инструмент в реализации стратегических приоритетов устойчивого и инновационного развития общества, что должно находить отражение и в подходах к ее оценке.

Предлагаем дополнить эту оценку двумя компонентами: четвертой *E*, характеризующей экологичность и социальную ответственность (*environment & social responsibility*), и пятой *E*, характеризующей внедрение электронных ИКТ-технологий и основанных на них инноваций (*e-procurement*), получив принцип пяти *E*. Возникает вопрос, какие ключевые факторы обеспечивают реализацию предлагаемого принципа в действенности тендерного механизма закупок?

По нашему мнению, прежде всего следует основываться на генетических сущностных признаках тендера, определяющих его экономическую природу и специфику организационно-экономической формы, выявленных на основе субъект-объектного подхода и обоснованных автором ранее [13]. Теоретическое обоснование позволяет считать, что действенность тендерного механизма в системе закупок обеспечивается наиболее полным проявлением его сущностных свойств (или признаков), и на этой основе определить факторы действенности: публичность, конкурентность, прозрачность, формирование начальной тендерной цены на основе эффективностно-критериальной концепции [14; 15]. Новые электронные

технологии закупок не изменяют экономической природы и специфики организационно-экономической формы тендера, но обладают потенциалом для более полного проявления его сущностных свойств и соответственно ключевых факторов его действенности.

Рассмотрим существующие подходы. Из белорусских правовых актов известна Инструкция по оценке эффективности тендерных закупок на основе показателя абсолютного сокращения финансовых средств [16]. В России есть похожая методика оценки эффективности конкурсных закупок, включающая показатели сокращения расхода бюджетных средств и сравнительной эффективности [17]. Показатель «экономии» применяется за рубежом при оценке закупок [5; 12; 18]. Исходя из этого видно, что методика объединяет принцип оценки по первому *E* (экономия).

В рекомендуемом для оценки эффективности показателе [16] рассчитывается разность между планируемыми и фактическими расходами средств заказчика на осуществление процедуры закупки за вычетом затрат на организацию процедуры, в [17] рассчитывается также относительная экономия как отношение абсолютной экономии к начальной цене контракта. Но затраты заказчика, отражаемые в статистической отчетности, – это, по сути, только транзакционные издержки, другие постоянные и переменные расходы системы закупок не учтены, что придает такой экономии условный характер.

По этой причине при оценке действенности конкуренции в тендерных торгах автор предлагает рассчитывать показатели абсолютного и относительного снижения цены от начального уровня.

Кроме того, наличие экономии не дает ответа на вопросы, была ли процедура закупки при данном уровне экономии эффективной для заказчика-инвестора и достигает ли он цели эффективного инвестирования?

Величина «экономии» зависит от обоснованности уровня начальной цены и интенсивности конкуренции. В свою очередь обоснованность начальной цены зависит от соответствия метода обоснования начальной цены специфике объекта.

Специфике инвестиционных тендерных продуктов, работ и услуг, изготавливаемых не по инициативе их производителей, а по заказу, которые не могут быть куплены или проданы на других публичных и конкурентных торгах (биржевых, аукционных), с присущими им дифференцированной для каждого субъекта уникальностью полезных свойств этих товаров, неидентифицированностью уникальных продуктов, работ и услуг на рынке товаров [13] не соответствует общепринятый метод определения среднерыночных цен идентичных или однородных товаров [19]. В предлагаемой автором концепции тендерной цены обоснование заказчиком-инвестором уровня начальной цены исходит из «пороговой» критериальной оценки экономической эффективности инвестиций в производство или приобретение тендерного товара, определяющей ее максимальный уровень, а снижение цены и ее минимальный уровень определяет конкуренция производителей (поставщиков) в ходе торгов [14,15].

Исходя из изложенного выше, фактор формирования начальной тендерной цены определяет и экономию в ходе торгов, и экономическую эффективность тендера в совокупности с ключевым фактором конкуренции.

Уровень начальной тендерной цены может как стимулировать, так и ограничивать добросовестную конкуренцию среди производителей, поэтому на этапе планирования важен сравнительный анализ контрактов, заключенных другими заказчиками.

Специфика тендерного товара обуславливает то, что наличие минимально необходимого количества участников торгов еще не является достаточным условием действенной конкуренции. А показатели доли конкурентных процедур из общего количества, среднего количества участников процедур, применяемые ранее для характеристики конкурентности систем госзаказа и госзакупок [20; 21; 22], не отражают в полной мере условий действенной конкуренции на торгах.

Положительный эффект конкуренции на тендерных торгах достигается при совокупности условий: наличие на рынке достаточного числа независимых потенциальных производителей (поставщиков); участники торгов действуют независимо (не в сговоре); получено и допущено к торгам достаточное число предложений; правила торгов и принятия решений по выбору победителя прозрачны, публичны, применяются в равной мере ко всем участникам торгов, не ограничивают, а стимулируют добросовестную конкуренцию. Значит, действенность конкуренции в торгах поддерживается факторами публичности и прозрачности. Исходя из этого, действенность тендерного механизма оценивается нами на основе предлагаемого индикатора интенсивности конкуренции в комплексе с индикаторами, характеризующими его публичность и прозрачность.

При этом публичность понимается автором не только как обязательное опубликование информации в узком смысле, а в широком смысле – как реализация приоритетов устойчивого развития общества и общественных интересов, права общественного контроля со стороны институтов гражданского общества.

Прозрачность понимается не только как открытость информации, а более широко – как наблюдаемость процесса, доступное представление информации таким образом, что она может использоваться в процессе принятия объективных решений по четко определенным критериям и правилам и в соответствии с механизмами соблюдения установленных правил, избегая конфликта интересов и коррупции. Расширенная трактовка прозрачности более соответствует целям повышения действенности и согласуется с международными нормами [4].

Изучение исследований, проводимых международными организациями ОЭСР, Всемирным банком, ООН позволяет сделать вывод, что в повышение действенности тендерного механизма закупок могут внести вклад инновации и внедрение электронных технологий, обозначаемое *e-Tendering, e-Procurement*.

При этом подчеркнем, что проблема внедрения инноваций в системе закупок рассматривается с разных сторон. С одной стороны, это стимулирование спроса на инновационные проекты, высокотехнологичные продук-

ты и услуги через систему размещения заказов на научно-техническую продукцию, НИР и НИОКР, что нашло отражение в диссертациях С. А. Авраменко, С. И. Васильева, Л. Г. Каранатовой, М. В. Ларичевой, Ю. С. Новосадского, А. С. Погорельцева, А. Н. Фирова, С. С. Шувалова и др.

С другой стороны, нельзя стимулировать инновации, работая по-старинке, необходимо рассматривать тендерный механизм с позиций внедрения новых технологий и инновационных решений в закупочную деятельность.

Прогресс по внедрению электронных технологий (*e-ICT*) отражается в ежегодных отчетах Всемирного банка, анализ по странам проводится ОЭСР. Договор о Евразийском экономическом союзе включает положения о проведении конкурса в электронном формате, заключении договоров в электронном формате.

Зарубежные источники указывают на ожидаемые эффекты *e-Tendering* и *e-Procurement*: расширение прозрачности, снижение административных издержек и ускорение процедур, возможности более эффективного администрирования, потенциал для интеграции рынка закупок; улучшение доступа для субъектов малого предпринимательства (СМП), снижение барьеров для трансграничных тендеров, повышение удобства и эффективности, поддержка управления изменениями, улучшение *value for money*, антикоррупционный эффект, стимулирование инноваций и рост единого рынка. Их реализация на практике могла бы оцениваться на основе научно обоснованной методики, но в настоящее время ни единая методика, ни единый подход к такой оценке не сформированы.

В итоге традиционные методики не учитывают внедрение *e-Procurement*, а предлагаемые модели оценки *e-Procurement* не включают комплексной оценки функционирования тендерного механизма в системе закупок и размещения заказа.

Предлагаем включить инновационную компоненту в части внедрения *e-ICT* в комплекс индикаторов оценки действенности тендерного механизма закупок. Это позволит оценить новые стороны его функционирования, связанные с подписанием международных договоров и реформированием национального законодательства о закупках, отразить их влияние на показатели действенности.

Сделку, заключаемую на основе тендерных торгов, от обычной двусторонней сделки купли-продажи отличает то, что одна из сторон, а именно заказчик-инвестор, берет на себя функции по планированию закупки, подготовке и организации проведения торгов, по координации действий комиссии, участников торгов, по отчетности, анализу, контролю, т. е. функции субъекта управления. В свою очередь действия заказчика как субъекта управления регулируются в соответствии с законодательством. Ответственность делегирует государственным органам право принятия законодательных норм. Государство как регулятор социально-экономических процессов определяет правила поведения заказчиков и участников торгов в рамках законодательства в сфере закупок. При этом субъекты тендерного механизма как самостоятельные экономические субъекты вступают в экономические отношения и принимают решения, руководствуясь собственными экономическими интересами.

Исходя из этого, действенность тендерного механизма закупок определяется и нормами на уровне правового регулирования, и практикой проведения процедур торгов, и экономическим поведением субъектов участников, т. е. целостность требует оценки на трех уровнях соответствующими им методами.

В диссертациях чаще применялись статистические методы в анализе систем закупок, проводился расчет показателей на основе статистических данных процедур закупок, анализировалась их структура, динамика [22; 20]. Ограничивал применение методов количественный анализ результатов процедур, но не их причин. Выводы о причинах делались исходя из индивидуального мнения исследователя с присущей ему долей субъективизма.

В других публикациях российских, зарубежных авторов, как например в исследовании [23], выполненном для экономической комиссии ЕС, применялись эконометрические методы анализа по данным процедур закупок стран ЕС [23]. Это позволяло выявлять взаимосвязи между отдельными показателями процедур закупок, но не отражало влияние регулирования системы закупок на результаты процедур ее функционирования.

В ряде зарубежных исследований оценивалось качество и эффективность системы прокьюременты (закупки) в целом. Экспертные методы использовались в методологии исследований Всемирного банка и ОЭСР, в исследовании законодательства в сфере закупок, проводимых ЕБРР по ряду стран, в том числе по Беларуси. Из отчетов исследований видно, что по Беларуси в 2010 г. оценки соответствовали среднему уровню [6], в 2014 г. оценки по индикатору PI-19 «конкуренция, эффективность расходования средств и контроль в сфере государственных закупок» – низкому уровню D [7]. Работы подобного рода отечественных авторов нам неизвестны. С одной стороны, в данных исследованиях применение экспертных методов дает оценки группы привлекаемых зарубежных экспертов в сравнении с эталоном международных стандартов лучшей практики, проводятся межстрановые

сравнения [6], но оценки не применяются с целью агрегирования [7]. С другой стороны, экспертные оценки не подкреплялись количественным анализом данных по результатам статистики процедур закупок, что не позволяло сопоставить их и выводы с фактическими результатами из практики торгов.

По нашему мнению, экономическая природа тендерного механизма закупок, размещения заказов и специфика его организационно-экономической формы требуют использования различных методов для его комплексной оценки и определения направлений его совершенствования: статистических, эконометрических и экспертных. С позиций концепции устойчивости согласованности выводов, полученных различными методами, позволяет считать, что они более соответствуют действительности, чем заключения, меняющиеся от метода к методу и зависящие от субъективизма исследователя при выборе метода.

В настоящей работе предпринята попытка объединить данные методы в оценке действенности тендерного механизма с целью выделить выводы, получаемые одновременно при всех методах, и определить на этой основе направления совершенствования механизма.

Предлагается матрица частных индикаторов (табл. 1), строки которой соответствуют трем уровням оценки (регулирование, функционирование, обратная связь), а столбцы – ключевым факторам действенности (своим публичность, конкурентность, прозрачность, формирование цены, а также степень внедрения e-технологий).

Систему частных индикаторов на уровне правового регулирования предлагается формировать экспертными методами, эталонный уровень определять из анализа законодательства стран – членов ЕАЭС, ЕС, ОЭСР. Автором разработан инструментарий – карта оценки ключевых факторов действенности тендерного механизма. Индикаторы формируются на основе количества признаков, определяющих проявление исследуемых свойств в правовых актах.

Таблица 1

Матрица оценки действенности тендерного механизма закупок

Внедрение электронных технологий e-ICT	Ключевые факторы действенности тендерного механизма (сущностные свойства)				Обобщающие оценки
	публичность	прозрачность	конкурентность	формирование цены	
<i>Регулирование</i>					
I_{e-IT}^{reg}	$I_{e-public}^{reg}$	I_{transp}^{reg}	I_{comp}^{reg}	$I_{TendPrice}^{reg}$	I_{ef}^{reg}
<i>Функционирование</i>					
I_{e-IT}^{proc}	I_{public}^{proc}	$I_{e-trasp}^{proc}$	$I_{e-TendPrice}^{proc}$	$I_{TendPrice}^{proc}$	I_{ef}^{proc}
<i>Обратная связь (информация респондентов о тендерном процессе)</i>					
$I_{e-IT}^{service}$	$I_{public}^{respond}$	$I_{transp}^{respond}$	$I_{TendPrice}^{respond}$	$I_{TendPrice}^{respond}$	$I_{ef}^{respond}$
<i>Обобщающие оценки</i>					
I_{e-IT}	I_{public}	I_{transp}	I_{comp}	$I_{TendPrice}$	I_{ef}^{Tender}

Примечание: разработка автора.

Система частных индикаторов на уровне оперативного функционирования рассчитывается на основе статистических данных по процедурам закупок.

Индикатор интенсивности конкуренции предлагается определять как отношение среднего количества участников процедур торгов к определенному правому минимально необходимому их количеству. На интенсивность конкуренции влияет состояние конкурентной среды, ее субъектов и объектов. Это предлагается учесть через систему показателей: доля зарубежных участников, в том числе из стран – членов ЕАЭС, на этапах подачи предложений, определения победителя, заключения договора (а также случаи расторжения договора), доля СМП, средняя цена договора с СМП, доля договоров, заключенных при проведении торгов организаторами, средняя цена договора, заключенного при проведении торгов организаторами, доля стоимости договоров по закупкам отечественных товаров (работ, услуг).

Для характеристики *публичности* принят известный показатель доли открытых тендеров, но его предлагается рассчитывать его не по количеству процедур, а по стоимости заключенных на открытых торгах договоров.

Для оценки действенности с позиций *прозрачного* проведения процедур предлагается использовать показатель доли состоявшихся процедур торгов, по которым не было признанных обоснованными жалоб и расторгнутых договоров.

Формирование цены предлагается характеризовать средним показателем относительного снижения цены заключенного договора по сравнению с начальной ценой, определяемой на этапе планирования и подготовки торгов. Транзакционные издержки предлагается учесть показателем затрат заказчика на рубль стоимости заключенного договора. Соотношение средней цены договора и пороговой величины для открытого конкурса позволяет оценить степень консолидации потребностей заказчиков.

Оценки индикаторов на уровне обратной связи формируются экспертными методами и отражают информацию непосредственно участвующих в торгах представителей профессионального сообщества, бизнеса, общественности. Автором разработан инструментарий для проведе-

ния оценки. Выбор респондентов осуществляется исходя из предположения, что при увеличении числа экспертов обобщенные оценки приближаются к «истине». Выборочное наблюдение и опрос респондентов позволяют оценить факторы, препятствующие повышению действенности торгов, которые не отражаются в статистической отчетности. Оценки факторов торможения конкуренции рассчитываются как доли проявления негативного признака-фактора в выборочной совокупности респондентов. Прогноз действенности предлагаемых автором мер оценивается через частоту их выбора респондентами.

Таким образом, предлагаемая методика и матрица индикаторов позволяют комплексно оценить действенность тендерного механизма закупок с позиций регулирования, функционирования и обратной связи на всех этапах цикла закупки на основе комбинированного применения статистических и экспертных методов.

На основе матрицы индикаторов предлагается сформировать матрицу недостаки до эталонного уровня. Ее значения позволяют определить проблемные позиции. Анализ экспертных оценок позволяет сформировать прогноз для мер по повышению действенности. В совокупности это позволяет более обоснованно определять направления совершенствования.

Комплексная оценка по предлагаемой автором методике была апробирована на примере открытых торгов в белорусских государственных закупках за период 2001–2014 гг., в закупках за счет собственных средств организаций и позволила сделать ряд выводов, некоторые из которых приведены ниже.

Динамика индикаторов, характеризующих конкурентность на уровне правового регулирования, положительна в 2012–2014 гг., показывает их увеличение по мере совершенствования законодательства. Динамика показателя интенсивности конкуренции, рассчитанного по среднему числу участников процедур открытых тендеров и конкурсов в 2001–2014 гг. на основе статистических данных, также положительна в 2012–2014 гг. к уровню 2011 г. (табл. 2). Индикаторы, характеризующие конкурентность, по оценкам респондентов, в 2012–2014 гг. по медианам показали 0,8; 0,7; 0,7. Как видно, уровень

Таблица 2

Показатели по интенсивности конкуренции в 2001–2014 гг.

Показатели	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Коэффициент интенсивности конкуренции	2,3	1,7	1,8	1,8	0,9	1,3	1,4	1,3	1,4	1,4	1,1	1,4	2,0	2,6
Среднее число участников процедуры	4,5	3,4	3,6	3,7	1,9	2,6	2,7	2,7	2,8	2,8	2,3	2,7	4,1	5,3
Снижение цены, %	12,6	24,2	13,4	1,4	-0,4	-3,7	2,7	13,5	12,8	8,8	4,0	8,0	-	-
Доля состоявшихся торгов	0,97	0,98	0,80	0,79	0,89	0,86	0,74	0,67	0,75	0,74	0,53	0,74	0,66	0,71

Примечание: разработано автором по данным статистической отчетности.

данных индикаторов согласуется с долей состоявшихся торгов по статистическим данным 2012–2014 гг. (0,74; 0,66; 0,71); а снижение индикатора в 2013 г. согласуется со снижением доли состоявшихся торгов.

Динамика индикаторов внедрения e-ИКТ в 2012–2014 гг. положительна на всех уровнях и согласуется с динамикой роста интенсивности конкуренции.

Одинаковые выводы, полученные на основе статистических и экспертных методов, позволяют заключить, что в последний трехлетний период динамика конкурентности положительна, но ее уровень еще недостаточен для достижения высокой действенности тендерного механизма торгов (как и уровень публичности, прозрачности и обоснованности тендерных цен).

Матрицы оценки причин торможения конкуренции и факторов снижения действенности тендерного механизма на основе ответов респондентов показали, что в 2012–2014 гг. наибольшую долю в выборочной совокупности занимали факторы, характеризующие прозрачность и инновационность инфраструктуры: недостаточно навыков работы на электронных торгах – 0,77; недостаточная квалификация работников – 0,41; нет методических рекомендаций – 0,38; тендеры не стимулируют закупки высокотехнологичной продукции – 0,34; недостаточно информации по поставщикам – 0,32; по ценам – 0,3; по товарам – 0,22; правовые факторы: недостатки законодательства – 0,32; антиконкурентные действия: тендеры созданы под конкретного поставщика – 0,23; коррупция – 0,17; обжалование: неразвита система обжалования – 0,16.

Среди факторов ускорения наибольшую долю занимали: выход на новые рынки через участие в тендерах – 0,78; обучение тендерной торговле, в том числе на ЭТП, – 0,97; общественный контроль за тендерными торгами – 0,64 (в том числе заказчики – 0,60; участники – 0,65; контроль общественными организациями – 0,57). При этом по фактору общественного контроля прогнозируется рост в 2015–2016 гг.

Матрицы недостатков эталонного уровня, построенные на основе матриц частных индикаторов, показали наибольшие значения по фактору обоснованности уровня цены, далее в порядке убывания по публичности, прозрачности, конкурентности, при этом порядок убывания был одинаков по всем трем уровням.

Таким образом, применение статистических и экспертных методов позволило выделить подобные выводы по всем методам и уровням оценки и более обоснованно и объективно определить направления совершенствования тендерного механизма закупок.

Выводы

Специфика организационно-экономической формы тендера, определенная автором в развитие теоретико-методологических основ тендерной формы торговли, нашла отражение в разработке методики мониторинга конкуренции и оценки действенности тендерного механизма конкурсных торгов.

Предлагаемая автором комплексная методика реализует методологический принцип оценки пяти «E» (*economy, effectiveness, efficiency, environment & social responsibility*,

e-procurement) через ключевые факторы действенности тендерного механизма закупок (публичность, конкурентность, прозрачность, формирование начальной тендерной цены на основе эффективно-критериальной концепции, внедрение *e-ICT* и основанных на них инноваций) на трех уровнях: правового регулирования, операционного функционирования и обратной связи с представителями профессионального сообщества, бизнеса, общественности.

На основе результатов мониторинга конкуренции и оценки действенности тендерного механизма конкурсных закупок определены необходимость и направления его совершенствования в рамках которых автором разработан комплекс практических рекомендаций.

1. Применение критериально-эффективной концепции начальной тендерной цены, для практической реализации которой автором разработаны методика и алгоритмы: алгоритм обоснования заказчиком-инвестором начальной цены на основе критериальной (пороговой) оценки эффективности инвестирования средств заказчика в производство или приобретение инвестиционного тендерного товара; алгоритм проведения переговоров с участником торгов по оптимизации уровня цены за счет согласования условий финансирования; алгоритм оценки предложений участников торгов с целью оптимизации соотношения цены и качества (*best value for money*) [13; 14; 15].

2. Комплекс мер по развитию публичности тендерного механизма, включающих предложения по целесообразности создания общественной организации, специализирующейся в сфере тендерной торговли, закрепления правом общественного контроля тендерных торгов, его форм и методов, по внедрению положений по социальной ответственности в практику деятельности субъектов тендерного механизма, по расширению социальной интеграции.

3. Развитие более прозрачной инфраструктуры тендерной торговли, восприимчивой к инновациям (включая организационное, кадровое, информационно-коммуникационное, информационно-аналитическое и методическое, интеллектуальное обеспечение):

- создание открытой образовательной среды по формированию инновационных компетенций у персоналакупающих организаций и поставщиков на основе создания сети инновационных тендерных площадок;
- закрепление инновационных компетенций при разработке требований профессиональных стандартов специалистов по закупкам и торгам;
- развитие средств информационно-аналитического сопровождения процесса принятия решений субъектами тендерного механизма по этапам цикла закупки, эффективных механизмов обратной связи; средств открытой аналитики и статистики на электронных платформах доступных для общественного контроля и аудита, для представителей бизнес-сообщества;
- развитие интеллектуальных ресурсов и объединение усилий организаций образования, науки, власти, бизнеса и общественности в формализации и распространении знаний в сфере закупок.

4. Комплекс мер по созданию условий эффективной конкуренции в рамках концепции «раннего привлечения» поставщиков как потенциальных участников тендеров, позволяющих привлечь на торги больше отечественных производителей, снизить показатели несостоявшихся торгов (поддержка участия в торгах отечественных производителей, совершенствование процедур торгов, тендерное сопровождение).

Список использованных источников

1. The Tendering and Bidding Law of the People's Republic of China [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.gov.cn>. – Date of access: 02.02.2012.
2. Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and replacing Directive 2004/18/EC // Official Journal of European Union – 28.03.2014 – L 94. – P. 65–242/
3. Agreement on Government Procurement / WTO [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gpr-94_01_e.htm. – Date of access: 02.02.2015/
4. UNCITRAL Model Law on Public Procurement / UNCITRAL. – New York: United Nations Publication, 2014. – 74 p.
5. Audit of Procurement / OECD, EU [Electronic resource]. – Sigma, 2013 – Mode of access: <http://www.sigmaweb.org>. – Date of access: 10.02.2014.
6. Оценка состояния сектора государственных закупок: Обзор законодательства и его применения на практике / ЕБРР. – Европейский банк реконструкции и развития, 2011. – 226 с.
7. Республика Беларусь: ГРФО. Отчет об эффективности управления государственными финансами. Доклад №.89737 / The World Bank – IBRD – IDA, 2014 – 176 с.
8. Ладыгин, А. Н. Международные тендеры в современных мирохозяйственных отношениях: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А. Н. Ладыгин. – М., 2009. – 168 с.
9. Сорокин, В. Ю. Развитие системы международных тендеров в Российской Федерации: : дис. канд. экон. наук: 08.00.14 / В. Ю. Сорокин. – М., 2012. – 165 с.
10. Мельников, В. В. Отражение научного интереса к проблематике государственных закупок и государственных контрактных отношений в диссертационных исследованиях в постсоветской России / В. В. Мельников // Вопросы регулирования экономики. – 2013. – Т. 4. – № 1. – С. 136–167.
11. UNOPS Procurement Manual: Revision 5.1, May 2014 [Electronic resource] / UNOPS. – Mode of access: <https://www.unops.org>. – Date of access: 02.02.2015.
12. Discussion Paper on Public Procurement Performance Measurement [Electronic resource] // OECD Meeting of Leading Practitioners on Public Procurement, 11–12 February, 2012, Paris, OECD Conference Centre. – Mode of access: <http://www.oecd.org>. – Date of access: 04.04.2013.
13. Капитула, П.А., Касьянова, Т.В. Тендер: сущностные признаки и их структура / П. А. Капитула, Т. В. Касьянова // Вестн. Бел. гос. экон. ун-та. – 2010. – №3 (80). – С.57–68.
14. Касьянова, Т. В. Определение начальной цены тендера на основе оценки рисков инвестиционного проекта в энергетике / Т. В.Касьянова // Энергобезопасность и энергосбережение. – 2011. – № 4 (40). – С. 43–49.
15. Касьянова, Т. В. Тендерная цена и ее специфика в системе рыночных цен / Т. В. Касьянова // Вестник Полоцкого госуд. ун-та. Серия D. – 2015. – № 2. – С. 48–56.
16. Инструкция по оценке эффективности осуществления закупок на тендерной основе [Электронный ресурс]: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, 31 июля 2003 г., № 165 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «Юрспектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
17. О методических рекомендациях по оценке эффективности проведения конкурсов на размещение заказов на поставки товаров для государственных нужд [Электронный ресурс]: письмо Минэкономразвития Рос. Федерации, 27 марта 2003 г. № АШ-815/05. – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base>. – Дата доступа: 02.05.2015.
18. Методические рекомендации по проведению аудита в сфере закупок [Электронный ресурс]: протокол, утв. Коллегией Счетной палаты Рос. Федерации, 21 марта 2014 г., № 15К (961) / Счетная палата Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru>. – Дата доступа: 01.06.2015.
19. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон Рос. Федерации, 5 апр. 2013 г., № 44 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.
20. Матейчук, Т. С. Совершенствование системы государственных заказов в экономике Республики Беларусь: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Т. С. Матейчук; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск, 2015. – 23 с.
21. Смотрицкая, И. И. Экономика государственных закупок / И. И. Смотрицкая, Институт экономики РАН. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 232 с.
22. Серединцев, Д.С. Развитие системы управления государственными закупками: автореф. дис. ...канд. экон. наук: 08.00.05 / Д. С. Серединцев; ГОУ ВПО «Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова». – Москва, 2009. – 27 с.
23. Public procurement in Europe. Cost and Effectiveness: a study on procurement regulation. Prepared for European Commission by PwC, London Economics and Ecorys / Lead authors Ivar Strand and others. – EU, 2011. – 128 p. 31.08.2015