

Сыроватко Ю.И.

РИСКИ ЗАКУПОЧНОГО ПРОЦЕССА, ТЕХНОЛОГИИ УСТРАНЕНИЯ ПРИЧИН, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ

Федеральный закон № 94-ФЗ направлен на уменьшение коррупционных рисков и повышение эффективности использования бюджетных средств. В законе предусмотрены формы закупок, регламентирован порядок проведения торгов, оговариваются сроки и документация по каждой процедуре размещения заказа, но нет разъяснений для заказчиков, как застраховаться от рисков, возникающих вследствие недобросовестного поведения поставщиков. Требования, предъявляемые к конкурсантам, ограничены, поставщикам достаточно соблюдать условия: иметь необходимые лицензии, отсутствовать в реестре недобросовестных поставщиков, не иметь задолженностей перед госбюджетом и не находиться в состоянии банкротства (ликвидации).

На практике достаточно часто встречается ситуация невыполнения государственных контрактов поставщиком. Заказчик не располагает рычагами предварительного отбора конкурсантов.

Закон № 94-ФЗ признает победителем торгов компанию, предложившую минимальную цену, а впоследствии поставщик отказывается от заключения контракта, что ведет к непредвиденным расходам заказчика. После заключения контракта выявляется, что поставщик не располагает ресурсами для выполнения условий контракта или вовсе исчезает после получения авансового платежа. Заказчику отводится 10 дней на проверку конкурсантов на надежность, на анализ финансово-экономического состояния предприятий. Эта возможность позволяет снизить риски, возникающие при работе с ненадежным поставщиком [1].

При размещении государственного заказа заказчик обязан установить

СЫРОВАТКО ЮЛИЯ ИГОРЕВНА
ГУЗ «Краевой клинический онкологический диспансер» Департамента здравоохранения
Краснодарского края

максимальную цену контракта, но возникают проблемы с определением реальной стоимости заказа, поскольку нет единого мониторинга и прогнозируемого состояния рынка по группам товаров в реальном режиме. Поэтому каждому отдельному заказчику, заинтересованному в эффективности проведения торгов, приходится создавать свой аналитический комплекс по макроанализу и прогнозированию экономической динамики, что существенно позволяет снизить риски завышения максимальной цены контракта, предусмотреть возможные колебания цен и ряд факторов, под воздействием которых формируется средняя рыночная стоимость продукции. Но содержание такого арсенала в организации требует дополнительных средств и наличие квалифицированных кадров, что не всегда является возможным.

В настоящий момент обязанности по проведению запросов котировок и конкурсных процедур возлагаются на должностных лиц, не имеющих должного образования и соответствующей классификации, опыта и времени для качественного проведения торгов. Соответственно, повышаются риски потери бюджетных средств при признании победителем конкурса недобросовестного поставщика, сбои в поставках и нарушении условий контракта, что возникает при неправильном составлении технического задания и недостаточных выдвигаемых требований к поставщикам, при неточном расчете максимальной (начальной) цены контракта. Работа в области государственного заказа усложняется тем, что специалисты должны быть компетентны как в области юридических вопросов, так и в области экономики и финансов, четко регламентировать процессы взаимодействия на всех этапах: подготовки к проведению торгов или аукциона, непосредственного проведения, заключения контракта, контроля его исполнения. Таким образом, риски заключения и неисполнения контракта, финансовых потерь существенно снижаются при едином системном подходе к организации процедуры госзакупок, когда в комплексе решаются организационные вопросы и внедряются современные средства и методики планирования, прогнозирования и финансово-экономического анализа. Такой подход обеспечит заказчику инструменты для более глубокой и качественной проработки решений и поможет обезопасить себя от возникновения непредвиденных сбоев, как в ходе заключения контракта, так и при его исполнении.

Условия возникновения риска - это ситуация риска, появлению которой всегда сопутствуют три взаимосвязанных условия: наличие неопределенности, выбор альтернатив, возможность оценки вероятности осуществления выбираемых результатов. [2] На уровень риска оказывают влияние многие факторы: объемы финансово-хозяйственной деятельности; профессиональная подготовка специалистов предприятия; стиль руководства и квалификация персонала; общий концептуальный подход к деятельности в условиях изменения в нормативно-правовой системе; разнообразие видов деятельности предприятия; степень компьютеризации деятельности; надежность системы внутреннего контроля; частота смены руководства и личные характеристики руководителей; деловое окружение. [3]

При проведении государственных закупок на мировом рынке возникают

следующие виды рисков:

- 1) хозяйственно-правовые риски, связанные с национальными различиями в законах и других нормативных актах;
- 2) политические риски, связанные с изменением политической ситуации в той или иной стране;
- 3) собственно международные риски, связанные с действиями международных экономических и финансовых организаций, которые вводят новые условия торговли, международные стандарты, режимы запретительных или поощрительных мер в международной торговле.

В самой внешней торговле каждой страны особенно при экспортно-импортных сделках, их заключении и исполнении возникают следующие риски:

- 1) риск невыполнения условий контракта;
- 2) риск невыполнения обязательств по взаимным платежам или так называемый кредитный риск;
- 3) валютный риск, возникающий в связи с постоянным колебанием валютных курсов;
- 4) сбытовой риск, связанный с колебанием спроса на экспортные и импортные товары в стране или на отдельном сегменте зарубежного рынка;
- 5) ценовой риск, возникающий из-за постоянно изменяющихся мировых цен;
- 6) производственно-технический риск, связанный с невозможностью использования в производстве купленных на мировом рынке лицензий, патентов, «ноу-хау» или с невозможностью должной наладки и дальнейшего технического обслуживания купленного оборудования. [3]

Эффективное управление риском требует не только внимательного наблюдения за размером риска, но также стратегию минимизации убытков. Для уменьшения рисков при размещении госзаказа (например, невыполнения плановых объемов закупаемой продукции) разрабатываются соответствующие организационные мероприятия, включающие систему текущего и оперативного-календарного планирования, систему проведения торгов и другие аналогичные мероприятия. Для снижения других рисков разрабатываются адекватные мероприятия, главным критерием которых является их эффективность, устанавливаются определенные требования при размещении заказа (внесение средств в качестве обеспечения заявки, составление подробной спецификации). Главная проблема управления рисками во внешнеэкономической деятельности предприятия состоит в управлении рисками, наступление которых не зависит от усилий предприятий, и которые являются внешними.

В процессе проведения государственного заказа риски распределяются между участниками торгов непропорционально. На практике заказчики не всегда рассчитывают и контролируют риски, а поставщики недостаточно устойчивы в финансовом отношении, чтобы преодолеть последствия от действия рисков. При этом заказчику следует учитывать, что поставщики имеют ограниченные средства для компенсации риска, которые они могут

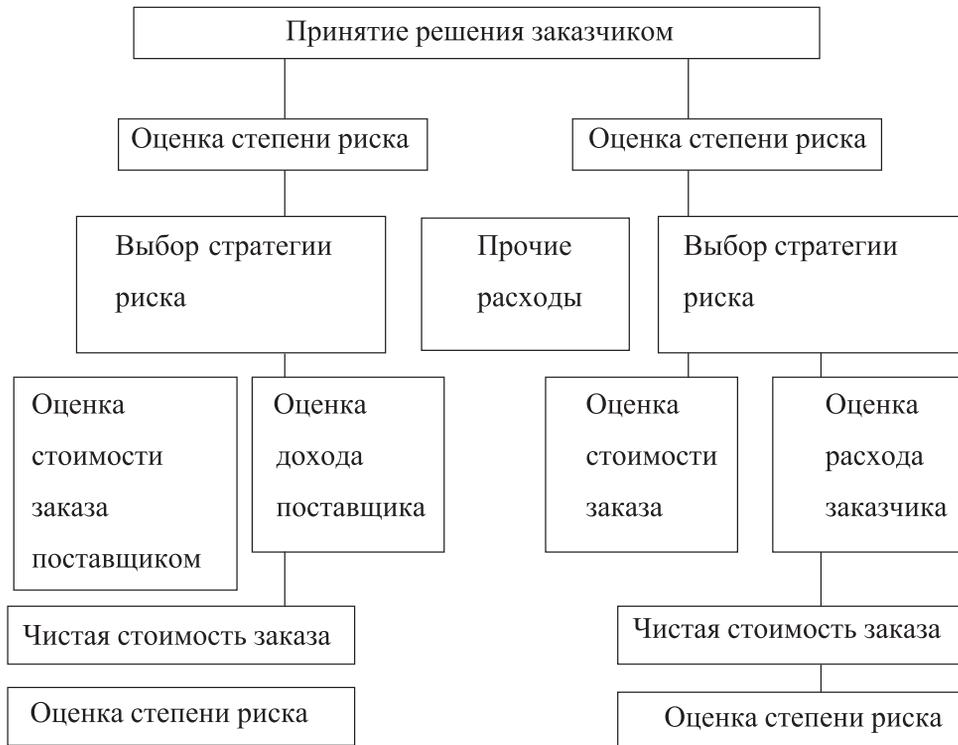
Таблица 1. Классификация рисков и методы управления ими

Название риска	Содержание, причины возникновения	Методы управления риском
1. Риск неправильно сформированного заказа	Недостаточная проработка заказа. Риск заключается в составлении технического задания закупаемой продукции в неполном объеме, не учитываются особые условия при составлении проекта государственного контракта	Организационные - подбор сотрудников с соответствующей квалификацией; четкая регламентация процесса взаимодействия на всех этапах формирования заказа; внедрение современных средств и методик планирования, прогнозирования и финансово-экономического анализа; более глубокая и качественная проработка особых условий в проектах контракта.
2. Риск неверно выставленной начальной цены контракта	Завышение или занижение начальной (максимальной) цены контракта. Риск состоит в том, что не каждый заказчик самостоятельно может определить реальную стоимость формируемого заказа.	Экономические - возможность постоянного мониторинга текущего и прогнозируемого состояния рынка по группам товаров; наличие комплекса по макроанализу и прогнозированию экономической динамики
3. Риск уклонения от заключения контракта	Недобросовестное поведение участников торгов. Риск заключается в отказе участника, признанного победителем, заключать контракт.	3.1. Административные - предварительный отбор участников на соблюдение требований законодательства, понуждение о заключении контракта в судебном порядке. 3.2. Экономические - внесение денежных средств участником размещения заказа, в качестве обеспечения заявки.
4. Риск нарушения поставщиком условий государственного контракта	Недобросовестное поведение поставщиков. Риск состоит в неспособности либо нежелании поставщика действовать в соответствии с условиями заключенного договора.	4.1. Административные - выработка четких требований к формальным признакам документов, предоставленных поставщиком. 4.2. Экономические - внесение денежных средств участником размещения заказа в качестве обеспечения исполнения контракта.

использовать, не подвергая опасности свое существование.

Распределение риска реализуется на стадии разработки государственного заказа и контрактных документов методами качественного и количественного анализа. Для количественного распределения риска предлагается использовать так называемую концептуальную модель (рис.1)

Рисунок 1. Общая концептуальная модель процесса распределения риска между заказчиком и подрядчиком



Модель базируется на использовании стандартных методов исследования, которые подразумевают последовательное принятие решений. Последовательность решений по выбору того или иного заказа определяется на стадии формирования плана закупок. Эта проблема носит двойственный характер, обусловленный участием в государственных торгах двух сторон заказчика и поставщика, или заказчика и исполнителя.

С одной стороны заказчик стремится по возможности уменьшить стоимость контракта, при этом все требования по срокам и качеству должны быть выполненными. С другой стороны поставщик при расчете стоимости заказов стремится к получению максимальной прибыли.

Рост размеров и продолжительность инвестирования проектов, разноо-

бразие и сложность, внедрение новых методов и технологий в их реализацию, высокая динамичность внешней среды, окружающей любую фирму, конкуренция, инфляция и другие отрицательные факторы приводят к росту степени риска в процессе осуществления государственного заказа.

Качественное распределение риска подразумевает, что заказчики принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных поставщиков. Чем большую степень риска заказчики намериваются возложить на поставщиков, тем труднее привлечь участников к участию в торгах.

Поэтому заказчикам следует проявлять максимальную гибкость относительно того, какую долю риска они согласны принять на себя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон от 21.07.05 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства Российской Федерации. Издательство «Юридическая литература», 25 июля 2005, N 30, ст. 3105.
2. <http://www.mmm.spb.ru/МАРО/21/9.php?L=ENG>. Публикация Г.А. Смирновой.
3. Лидванова Л.И. Международный маркетинг: Методические указания к практическим занятиям. – СПб.: БИИЯМС, БИЭПП, 2000.