

СОДЕРЖАНИЕ

2 **Кокарева Л.М.**
ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК
В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ
ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

17 **Кузнецова И.В., Богорад Е.Л., Бурков А.В.,
Гладкова Е.Г., Еременко Н.В.**
АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ
АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ –
СТАРТОВАЯ ТОЧКА

38 **Бальсевич А.А., Пивоварова С.Г., Подколзина Е.А.**
ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК
В РЕГИОНАХ РОССИИ

62 **SUMMARY**

КОКАРЕВА Л.М.

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Ключевые слова: госзакупки, прокьюремент, электронный аукцион, электронные торги, Директива Евросоюза, рамочные соглашения

Директивы Европейского Парламента и Совета 2004/18/ЕС о координации процедур присуждения государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг и 2004/17/ЕС, координирующая процедуры закупок, осуществляемые субъектами, функционирующими в отраслях водоснабжения, энергоснабжения, транспортных и почтовых услуг являются, как известно, базовыми документами для всех стран членов Евросоюза, на основании которых происходит гармонизация их внутреннего регулирования систем госзакупок.

Можно сказать, что электронное проведение закупок, проходит «красной нитью» по этим документам, при этом особое внимание уделяется электронным методам закупок. Директива 2004/18/ЕС, в частности, включает в себя большое количество положений и статей, посвященных именно новым электронным методам осуществления закупок. Помимо Статьи 54, которая посвящена ис-

КОКАРЕВА ЛАРИСА МИХАЙЛОВНА
Региональный менеджер (Россия) Crown Agents (Великобритания)

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

пользованию электронных аукционов, еще в шести положениях Директив раскрывается использование электронных способов проведения государственных закупок. Директива прямо указывает, что электронные методы осуществления закупок способствуют повышению конкуренции и совершенствованию самого процесса закупок, в особенности в отношении экономии времени и средств.

Если принять во внимание, что объем государственных закупок в странах Евросоюза составляет от 15 до 20% от ВВП, то есть около 1 500 млрд. евро в год, то электронные закупки могут обеспечить экономию средств, измеряемую миллиардами евро. В соответствии с Планом действий по созданию электронного правительства в Европе (i2010 eGovernment Action Plan), принятым в 2006 году, страны члены Евросоюза должны создать условия для 100% проведения своих государственных закупок электронно, а к 2010 году как минимум 50% закупок выше пороговых значений (50 тыс. евро для простых товаров и услуг и 6 млн. евро для работ) должны выполняться электронно.

К числу закупочных инструментов, имеющих прямое отношение к электронным способам ведения закупок, прежде всего, относятся динамические системы закупок (ДСЗ) и электронные аукционы.

Применение динамической системы закупок описано в Статье 33 Директивы 2004/18/ЕС и статье 15 Директивы 004/17/ЕС. Динамическая система закупок, безусловно, является одним из самых современных электронных способов закупок, так как «представляет собой полностью переведенный на электронную основу процесс осуществления широко распространенных закупок, характеристики которых в целом по рынку соответствуют требованиям заказчика. При этом процесс ограничен во времени и доступен на протяжении всего этого времени для любого хозяйствующего субъекта, соответствующего критериям отбора и предоставившего предварительное предложение, соответствующее техническому заданию».

Обязательным условием использования ДСЗ является использование открытой процедуры закупок. Любой хозяйствующий субъект может вступить в систему в любое время, а время существования ДСЗ ограничено четырьмя годами и более. Более того, хозяйствующий субъект может внести изменения/улучшения в свое предварительное предложение также в любой момент. Заказчик обязан в течение 15 дней завершить оценку предварительных предложений и допустить, либо отклонить хозяйствующего субъекта от участия в ДСЗ.

Преимущество ДСЗ перед рамочными соглашениями состоит в том, что она открыта для любого хозяйствующего субъекта на протяжении всего времени своего существования. В случае с рамочными контрактами круг поставщиков ограничен и действует на протяжении всего существования рамочного соглашения. Ограничение количества поставщиком, тем не менее, не ведет к снижению конкуренции и Статья 14 Директивы 2004/18/ЕС прямо указывает, что «Заказчики не должны злоупотреблять рамочными договорами в целях препятствования, ограничения или нарушения конкуренции». Примеры из британской практики проведения электронных аукционов в рамках рамочных соглашений, которые будут приведены ниже, являются ярким тому подтверждением.

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Общая схема проведения электронного аукциона детально прописана в Статье 54 Директивы 2004/18/ЕС. Обратим внимание на некоторые отличительные особенности проведения электронных аукционов в странах Евросоюза от российской практики. Проведение электронного аукциона возможно в рамках открытых, закрытых или переговорных процедур. Электронный аукцион может быть проведен после объявления тендера на право заключения контракта между сторонами рамочного договора и после объявления тендера на право заключения контракта в рамках динамической системы закупок. Таким образом, электронный аукцион не является обособленной процедурой и может быть проведен в рамках всех процедур, предусмотренных Директивами.

«Электронный аукцион базируется:

- либо только на ценах, если контракт присуждается по критерию наиболее низкой цены;
- либо на ценах и/или новых показателях функциональных характеристик предложений, указанных в техническом задании, когда контракт присуждается по критерию наиболее экономически выгодного предложения.

Перед началом электронного аукциона заказчик должен провести полную первичную оценку предложений в соответствии с критерием/критериями и с указанием удельного веса для них.

Если контракт присуждается на основе критерия наиболее экономически выгодного предложения, к приглашению должны прилагаться результаты полной оценки соответствующего участника и в приглашении также должна указываться математическая формула, используемая в ходе электронного аукциона для определения автоматической смены занимаемого места на основе предоставляемых новых цен и/или показателей.

Заказчик закрывает электронный аукцион одним или несколькими из следующих способов:

- в приглашении к участию в аукционе указываются дата и время, установленные заранее;
- когда он больше не получает новых цен или новых показателей, удовлетворяющих требованиям, касающимся минимальных различий;
- когда этапы аукциона, количество которых указано в приглашении к участию в аукционе, окончены».

Отдельным положением Статьи 54 указывается, что «Заказчики не могут использовать электронный аукцион в ненадлежащих случаях, а также таким образом, чтобы препятствовать, ограничить или нарушить конкуренцию, либо изменить предмет контракта, указанного в опубликованном специальном извещении о закупках и в техническом задании».

Форма объявления о закупках и все стандартные формы необходимые для проведения закупочных процедур размещены на сайте Евросоюза www.simap.eu.int. Заказчик имеет возможность в on-line режиме подготовить и заполнить все тендерные документы, необходимые для проведения закупки. Помимо этого, заказчик может также в on-line режиме изучить последовательность проведения проце-

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

дуры и потренироваться в заполнении соответствующих документов с помощью демонстратора на сайте <http://ec.europa.eu/idabc/eproc demos/default.html>.

Британская практика проведения электронных аукционов

Как уже говорилось ранее, с 2004 г. правовое поле для проведения электронных аукционов определено Директивой 2004/18/ЕС. Эта Директива была реализована в Великобритании в январе 2006 г. новым законодательством в области закупок, The Public Contract Regulations 2006, где Статьей 21 четко предусмотрено право государственных заказчиков на использование электронного аукциона как части процесса закупок. Директивой возлагаются определенные обязательства на государственных заказчиков, например, они обязаны указывать в своих объявлениях, публикуемых в Официальном журнале Европейского Союза, о своем намерении использовать электронный аукцион.

До 2004 г. в государственном секторе Великобритании доля электронных аукционов была крайне незначительной. Однако в том же году Центральное правительственное агентство Великобритании по закупкам и Министерство государственной торговли (МГТ) выступили с инициативой по оказанию финансовой поддержки ряду государственных заказчиков в проведении пилотных электронных аукционов. Результаты некоторых из этих пилотных электронных аукционов оказались довольно внушительными с точки зрения экономии средств. Всего в 2003 году в государственном секторе Великобритании было проведено 4 электронных аукциона. К 2007 г. число зарегистрированных электронных аукционов, проводимых государственными заказчиками центрального правительства, увеличилось до 68. Эти электронные аукционы включали большое число потребительских товаров (и простые услуги), например, услуги по уборке помещений, ИТ оборудование, медицинские товары, поставки природного газа и услуги по обеспечению качества.

Однако первоначальное воодушевление, связанное с проведением электронных аукционов, начало исчезать по мере того, как руководители закупок в государственном секторе начали проявлять обеспокоенность слишком узкой направленностью электронных аукционов на снижение цен и норм прибыли, результатом чего стало нарушение правил многими поставщиками. Затем эта обеспокоенность была отягчена все более ухудшающимся исполнением многих электронных аукционов. К числу проблем, возникших при проведении электронных аукционов, можно было отнести низкую профессиональную подготовку как заказчиков и поставщиков, так и внешних консультантов, которые привлекались для проведения процедур. Еще одна проблема была связана с тем, что программное обеспечение для проведения торгов часто было ориентировано на сопровождение аукционов, базовой составляющих которых являлась цена. Однако специалисты по закупкам знали, что качество также было чрезвычайно важным и поэтому неохотно использовали предложения с самой низкой ценой.

Наблюдая за неудачами в ходе первой волны электронных аукционов (2003–2006 гг.), многие заказчики государственного сектора приняли решение об отказе от использования данного метода закупок.

В текущих экономических условиях, с ростом требований в отношении снижения затрат в государственном секторе (Правительство планирует достигнуть уровня экономии в размере £30 миллиардов в течение следующих четырех лет) и при наличии более конкурентоспособного рынка поставщиков, электронные аукционы вновь приобретают привлекательность. Благодаря усовершенствованию технологии электронного аукциона в последние годы стало возможно объединять критерии оценки затрат и качества. Это означает, что самая низкая цена больше не определяет результат аукциона.

В ноябре 2009 г. МГТ объявило об организации первого крупного правительственного «Центра передовых технологий» электронных аукционов с целью увеличения значения электронных аукционов в государственном секторе. Центр имеет полномочия по координации и поддержке электронных аукционов в рамках более широкого круга предприятий государственного сектора в целях более полного сотрудничества между организациями государственного сектора.

В планах центра до 2012 года стоит проведение электронных аукционов на 900 млн. фунтов и обеспечение экономии около 270 млн., то есть, примерно 30%.

Средняя экономия средств при проведении электронных аукционов оценивается в 10%, но может достигать и 50%. В настоящее время электронные аукционы показывают экономию более 30% по сравнению с начальными ценами при закупке, например, программного обеспечения, IT технологий и оборудования. Однако такой уровень экономии не может быть гарантированным. Очевидно, что чем больше будет проводиться таких аукционов, тем меньше будет способность рынка поглощать такое понижение цены.

Основные цели Центра передовых технологий дают ясное представление о направлениях его деятельности. Центр должен:

- выступать в качестве движущей силы для создания партнерств, коалиций и всестороннего привлечения все новых участников электронных аукционов, спонсировать и помогать проводить электронные аукционы;
- использовать результаты и достижения электронных аукционов для обеспечения их большей эффективности за счет использования разработанных и опробованных спецификаций, тендерных документов, результатов определения цены;
- способствовать обучению и подготовке персонала, как со стороны заказчиков, так и со стороны поставщиков.

Центр предлагает четыре модели помощи при проведении электронных аукционов. Заказчикам поддержка оказывается на безвозмездной основе.

- Партнерство – работать в партнерстве с лидирующими заказчиками, организующими крупные и сложные электронные аукционы.
- Менторство – консультировать по ключевым стадиям проведения электронного аукциона и предоставлять доступ к стандартной документации.

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

- Дотации – частичное финансирование при приобретении заказчиком профессиональных закупочных услуг.
- Информация – объявление и ведение графика проведения электронных аукционов.

На сегодняшний день МГТ предлагает «Инструментальное средство для принятия решений в рамках электронного аукциона» с тем, чтобы помочь организациям государственного сектора в определении приемлемости электронного аукциона для процесса закупок. Среди организаций государственного сектора Великобритании по-прежнему существует мнение, что их следует использовать выборочно. Принимая решение об использовании электронного аукциона, заказчик должен ответить для себя на следующие вопросы, представленные на схеме. Если ответ на вопрос – нет, то, скорее всего, его закупка не подходит для электронного аукциона.

Является ли рынок закупаемых товаров, работ, услуг высоко конкурентным?

Конкурентность особенно важна для электронного аукциона, и более четырех участников поставщиков считается достаточным. Если рынок является особенно конкурентным и суммы закупок большие, то и два поставщика могут обеспечить хорошую экономию, но это не считается хорошей обычной практикой.

Является ли данный объем контракта привлекательным для поставщика?

Сумма контракта должна быть достаточно большой для обеспечения конкурентности и предполагаемая экономия должна превышать стоимость проведения аукциона. Считается, что сумма 250 тыс. фунтов достаточна для проведения электронного аукциона, хотя, если стоимость проведения аукциона низкая, до возможно и меньшая сумма размещаемого контракта.

Можно ли детально и точно определить технические спецификации?

На аукционе не рекомендуется закупать интеллектуальные услуги, особенно, если проводится аукцион только по цене.

Является ли закупочная деятельность стратегически важной для Вашей организации?

Например, если закупка повлияет жизнь граждан, необходимо предварительно провести анализ рисков.

Является ли рынок поставщиков простым?

Простым рынком считается тот, когда один поставщик может обеспечить весь контракт. Более сложный рынок тот, где поставщики должны объединяться для выполнения одного контракта.

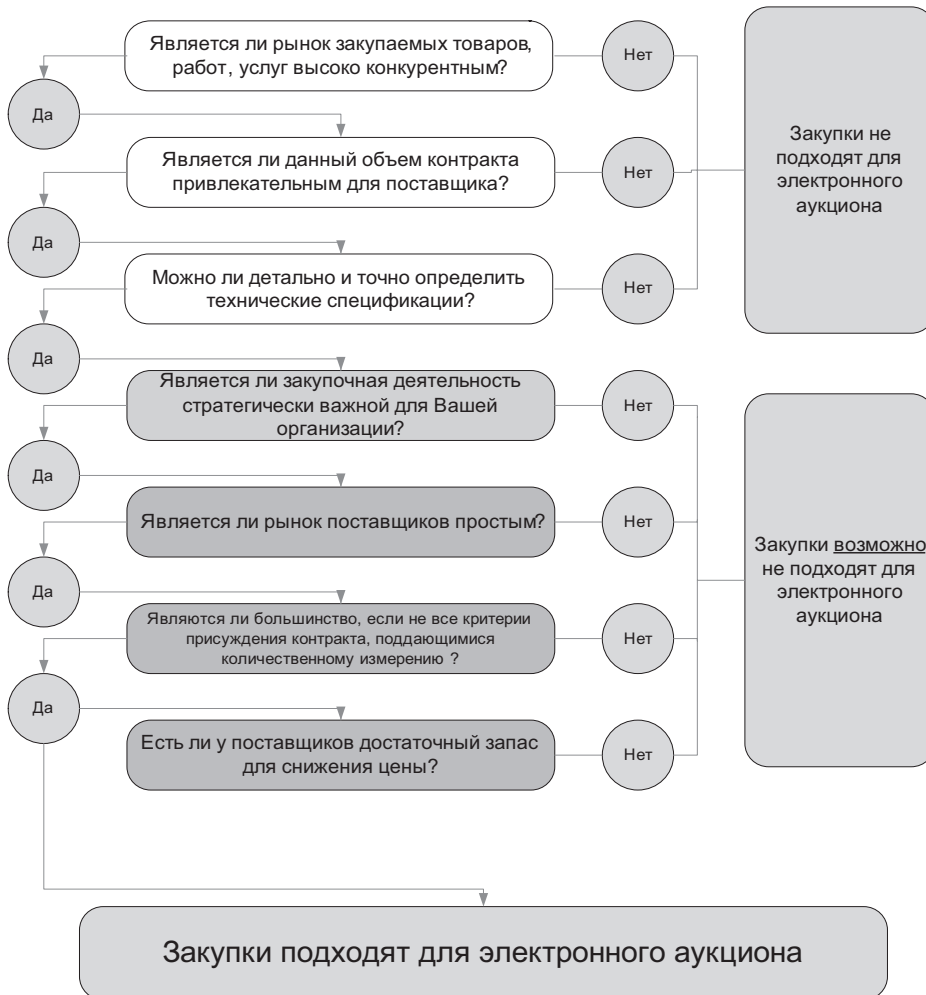
Являются ли большинство, если не все критерии присуждения контракта, поддающимися количественному измерению?

То есть, могут ли другие факторы, кроме цены, быть аккуратно представлены и оценены заказчиками и могут ли поставщики на них соответственно ответить.

Есть ли у поставщиков достаточный запас для снижения цены?

Если поставщики ясно продемонстрировали, что у них нет возможности для снижения своих цен, например, в предыдущих аукционах или, предоставляя

Нужно ли проводить электронный аукцион?



соответствующие финансовые документы, тогда, возможно, проведение аукциона не целесообразно.

Нужно помнить, что в распоряжении Заказчика большое количество других инструментов для проведения закупки. Он может просто обратиться на специальные сайты и закупить требуемые ему товары или услуги через уже существующие рамочные соглашения, не прибегая к проведению электронного аукциона. Очень важным моментом при принятии решения о проведении

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

электронного аукциона является определение затрат на проведение этой процедуры и сравнение этих затрат с теми экономическими выгодами, которые электронный аукцион может дать. Помимо рамочных контрактов есть и много других процедур, как, например, закупочные карты. И заказчику надлежит оценить целесообразность использования того или иного инструмента, чтобы не допустить лишних затрат.

Когда заказчик принимает решение о проведении электронного аукциона в рамках тех процедур, которые он будет использовать для своей закупки, последовательность его действий будет выглядеть следующим образом.

Очевидно, что большинство контрактов, которые будут заключены с использованием электронных аукционов, будут выше порогового значения определенного в Директивах. Это означает, что необходимо будет размещать объявление о закупках в соответствующем издании Евросоюза «EU Journal». Это является положительным фактором так как открывает доступ иностранным поставщикам, что увеличивает конкуренцию.

Контракты могут заключаться как отдельными заказчиками, так и группами. Заказчикам, чей бюджет на закупки невелик, рекомендуется объединяться с другими заказчиками для укрупнения контрактов, которые, естественно, являются более привлекательными для поставщиков. Совместные торги дают значительную экономию средств на проведение аукциона и помимо этого разделяют ответственность по управлению аукционом, позволяют обмениваться знаниями с другими участниками и также увеличивают эффективность процесса закупки посредством разделения задач.

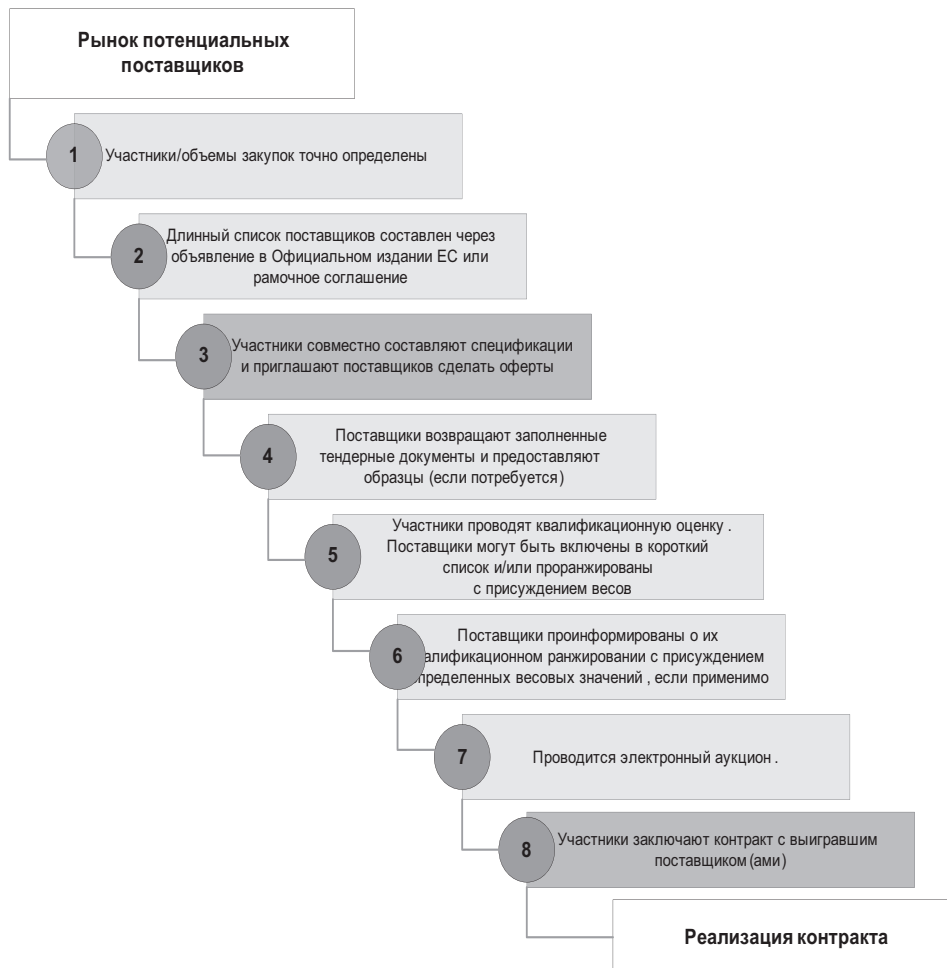
Аукцион инициируется одним заказчиком (лидером) на своих условиях и в соответствии с требованиями ЕС от лица всех участвующих организаций. Объявление о тендере указывает, что процедура предполагает проведение электронного аукциона и что другие государственные заказчики могут использовать данный контракт. Как правило, все заказчики, участвующие в электронном аукционе, указываются в документации и участвуют в подготовке технических спецификаций. Контракт обычно подписывается между выигравшим поставщиком и лидирующим заказчиком от лица всех остальных участвующих заказчиков. Все эти заказчики затем могут использовать основной контракт по принципу call off на всем протяжении действия контракта.

Какие проблемы связаны с объединенными закупками?

Сложность закупки. Если, например, закупается бумага А4, очевидно, такой электронный аукцион провести просто, если же закупается обслуживание бойлеров, то подразумевается более сложная техническая спецификация и соответственно такой аукцион провести сложнее.

Объединяющиеся организации должны работать вместе и координировать свои индивидуальные требования в общую спецификацию и чем сложнее спецификация, тем сложнее у них задача. В идеале, совместные торги могли бы вывести универсальную спецификацию, но, к сожалению, это невозможно. Совместный электронный аукцион может быть поделен на лоты, если не

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ



представляется возможным разработать единую спецификацию или если это представляется более целесообразным и тогда каждый участник может заключать свой контракт с поставщиком отдельно.

Насколько большим может быть объем контрактов при совместном электронном аукционе?

Можно говорить о двух факторах влияющих на объем контракта. Очень крупные объединения заказчиков не практичны, так как слишком сложно согласовать единую спецификацию и обеспечить управляемость процесса. Обычно предполагается, что от трех до десяти организаций должны предоставить свои ресурсы для проведения процесса.

Существуют некоторые особенности применения электронного аукциона в рамочном соглашении. Рамочные контракты ведутся профессиональными закупочными организациями от лица госзаказчиков и условия, по которым

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

работают поставщики, заранее определены. Рамочный контракт определяет ценовой предел для поставщиков, и отдельные госзаказчики могут либо напрямую заключать контракт с тем или иным поставщиком, либо устраивать между ними мини тендер. Объявление о закупках при использовании электронного аукциона, как часть процедуры, должно звучать следующим образом: «(Лидирующая организация) объявляет о создании рамочного соглашения для использования организациями государственного сектора. Эти организации оставляют за собой право проводить электронные аукционы для возобновления конкуренции между участниками рамочного соглашения. Успешный поставщик обязан принимать участие в электронном аукционе на всем протяжении действия рамочного соглашения».

Следующим этапом будет оценка необходимых ресурсов для проведения аукциона, включая объем и стоимость внешних консультационных ресурсов и сравнение с теми экономическими выгодами, которые дает электронный аукцион.

Заказчик определяет внутреннюю команду для осуществления закупки, а также электронную площадку (организатор электронного аукциона), на которой он будет проводиться. Организатор электронного аукциона – это компания, которая предоставляет техническую и консультационную поддержку заказчикам для успешного проведения электронного аукциона. Центр передовых технологий не является единственным в Великобритании организатором электронных аукционов. Например, для проведения электронных аукционов по рамочным соглашениям, таким центром может быть OGСbuying.solutions, который отвечает за размещение рамочных соглашений в Великобритании.

Какие же услуги приобретает заказчик, обращаясь к организатору электронного аукциона?

Технология и техническая поддержка. Это включает он-лайн систему проведения электронного аукциона, инструментарий для загрузки информации, систему сохранения информации и инструментарий для отчетности. Естественно, к техническим средствам прилагаются услуги соответствующего персонала.

Поскольку участие поставщиков и их способность успешно участвовать в электронных аукционах являются существенными, организатор электронного аукциона заинтересован в предоставлении обучающих услуг поставщикам.

До настоящего времени наиболее востребованной частью услуг для проведения аукциона является разработка стратегии электронного аукциона. Заказчик должен решить, как подготовить спецификацию, как разбить на лоты, как определить начальную стартовую цену. И совет, который может предоставить квалифицированный организатор электронного аукциона, является исключительно важным.

Заказчик и оператор могут согласовать несколько форм сотрудничества. Например, только технические услуги. Для заказчика это выгодно с точки

зрения цены, однако в большинстве случаев потребуется дополнительная внешняя экспертиза. Комбинированный вариант, когда в дополнение в технической поддержке предоставляется обучение поставщиков и некоторая консультационная поддержка заказчику. Полный пакет услуг обеспечивает максимальную эффективность проведения электронного аукциона, но и стоит для заказчика дороже всего.

Очень важным этапом проведения электронного аукциона, как и всякой закупки, является составление спецификации.

При работе над составлением спецификаций заказчик проводит анализ прошлых закупок и затрат организации, что позволяет заказчику составить представление о том, по каким ценам и что он ранее закупал у своих поставщиков. Анализ может быть выполнен и сторонним специалистом. Излишне говорить о важности «правильной» спецификации для обеспечения наибольшего уровня конкурентности. Разработка спецификаций, как правило, задача для опытного специалиста, имеющего глубокие технические знания окупаемых товарах и услугах.

Определение лотов при составлении спецификаций также может повлиять на уровень конкурентности. При этом нужно соблюдать разумный баланс. Лот, содержащий слишком много позиций, может ограничивать конкуренцию, так как не все поставщики будут в состоянии поставить все требуемые позиции. Лот, содержащий слишком мало позиций, может быть недостаточно привлекательным для поставщиков с точки зрения объемов поставок. При проведении электронных аукционов, особенно совместных, часто используется «метод корзины». Если нужно закупить большое количество наименований, например, в случае канцтоваров, разделение на лоты по отдельным наименованиям делает такую поставку практически невозможной для поставщика. Заказчик может объединить большое количество позиций в одну корзину с указанием общего годового объема. При этом не делается перечисление абсолютно всех требуемых позиций, то есть не включаются редкие или разовые наименования. Корзина представляет обычно 80% основных позиций и 20% редкокупаемых позиций не идет в корзину.

Критерии присуждения контрактов.

Если заказчик принимает решение о выборе поставщика по принципу наиболее экономически выгодного предложения, тогда критериев определения победителя будет как минимум два: цена и тот значимый фактор, который определяет качество поданного предложения. Например, если заказчик считает существенным экологическое воздействие на окружающую среду, то он может предусмотреть преференции тем поставщикам, которые предоставляют энергосберегающие товары или услуги.

Приведем пример.

Если заказчик определяет, что 5% предложения будет основано на энергосбережении – это соответствует 5% важности энергосбережения для всего контракта. В контракте на 1 млн. фунтов с 5% оцениваемыми по критерию энергосбережения, оценка этой части контракта будет составлять 50 тыс. фунтов.

Это означает, что предложение поставщика, которое не отвечает этому критерию, будет в менее выгодном положении. Фактически тот поставщик, который подаст предложение с ценой 960 тыс. фунтов, проиграет поставщику с предложением 1 млн. фунтов, но отвечающему критерию энергосбережение.

Какие трудности могут возникнуть при проведении электронного аукциона по принципу наиболее экономически выгодного предложения? В случае, когда критерии недостаточно хорошо определены и проработаны – это может повлиять на конкурентность. Обычно это происходит, когда заказчик переоценивает не ценовые критерии. Например представим, что критерию энергоэффективности отводится не 5 а 10 %, что превращается в 100 тыс. фунтов в ценовом выражении. Это означает, что поставщик, который не отвечает этому качественному требованию, должен снизить свою цену более чем на 10% чтобы победить, а это может сделать для него участие в таком тендере вообще не выгодным.

Одним из способов избежать подобных ошибок может быть моделирование электронного аукциона.

Взгляд поставщика на электронный аукцион, опубликованный в газете Times от 1 июня 2009 года, является примером негативного опыта поставщиков при участии в электронном аукционе. Компания принимала участие в Лондонской программе закупок. Руководитель компании, который пожелал остаться неизвестным, сказал, что вступая в процесс закупки, их компания заполнила вопросник из 206 вопросов с 9 приложениями и тендерный документ из 122 вопросов с 18 приложениями. Аукцион касался услуг по уходу за больными на дому. Их предложение было 100 фунтов в неделю. Минимальный шаг был установлен 8 фунтов. К началу аукциона они были в последней пятерке из 20 поставщиков. Они снизили цену на 10 фунтов, их позиция не изменилась. Еще несколько снижений также не изменило их позицию. Снизив свое предложение до такой степени, что это стало экономически невыгодным, поставщик переместился на 15 место. Этот поставщик был разочарован участием в электронном аукционе, так как посчитал, что выигрышная цена в данном случае может привести к потере качества, а речь идет о здоровье людей.

Забота о поставщике очень важна при проведении электронного аукциона. Нужно не только найти правильного поставщика, но и привести его на электронный аукцион. Заказчик не должен просто ждать, когда к нему придет поставщик, он должен всячески этому способствовать.

Как избежать ошибок при проведении электронного аукциона.

Можно подразделить ошибки на три категории: плохая подготовка и начало, поставщики не справляются с подачей предложений и подводит техника.

Очень редко электронный аукцион отменяется по вине техники. Если это все-таки происходит, его обычно назначают через несколько дней. Иногда поставщики теряются на подходе к электронному аукциону, но пока остается хотя бы два, электронный аукцион будет проводиться. Наиболее частой причиной провала электронного аукциона является неспособность привлечь поставщиков и обеспечить конкуренцию при его проведении. Здесь, конечно,

очень важную роль играет предварительная работа заказчика и других стейкхолдеров.

После проведения электронного аукциона.

Получив победителя, заказчик письменно извещает остальных участников о том, кому он собирается присудить контракт и переходит к периоду Stand still — минимум 10 календарных дней. В это время он дает разъяснения не выигравшим поставщикам, которые за это время могут обратиться с жалобой.

Оператор предоставляет заказчику отчет о проведенном аукционе, включающий информацию о количестве заявок, времени проведении, экономии. Такие отчеты используются в дальнейшем, в частности, для аудита.

Каковы преимущества электронного проведения закупок?

Для Заказчиков это:

– сокращение:

- общего времени цикла закупок и сроков проведения процедуры;
- времени и трудовых затрат на распространение тендерной документации;
- времени и стоимости получения, обработки и распространения ответов поставщикам;

– улучшение:

- прозрачности проведения процесса закупки для всех участников и заинтересованных сторон;
- скорости и аккуратности проведения предквалификации и оценки поставщиков;
- прозрачности и ясности для проведения аудита;
- предоставления информации;
- хранения и архивирования документации;
- доступности участия поставщиков в тендере вне зависимости от их географического местоположения;

– помощь в:

- соответствии европейским закупочным процедурам;
- соблюдении крайних сроков.

Для поставщиков:

- сокращение затрат на участие в тендерах, включая печать, размножение и отправку документации;
- сокращение времени заполнения тендерных документов;
- электронный доступ к документации;
- более легкий процесс получения разъяснений в процессе тендера;
- прозрачность присуждения контракта и получения разъяснений проигравшими поставщиками.

Какие же выгоды дает электронный аукцион?

Главное преимущество электронного аукциона — это получение лучшего «качества за деньги» за счет получения денежной экономии при покупке того же объема товаров и услуг, а также:

- Экономия времени и ресурсов.
- Повышение качества услуг, предоставляемых поставщиками.

ЭЛЕКТРОННЫЕ МЕТОДЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСЗАКУПОК В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА. ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

- Прозрачность процесса.
- Снижение рисков, связанных с выполнением контрактов.
- Более полное понимание рынка и реальная конкуренция между поставщиками.

Присуждая контракт через электронный аукцион, заказчик, возможно, снижает количество возможных поставщиков. Однако, снижение количество поставщиков можно рассматривать и как хорошую закупочную практику, если это снижает цены на закупаемые товары и услуги и сокращает затраты заказчика на проведение закупки.

В заключении приведем некоторые недавние примеры проведения электронных аукционов в Великобритании из опыта работы Центра передовых технологий.

1. Аукцион по закупке компьютерного оборудования 25 марта 2010 года с использованием «PRO5» рамочного соглашения привлек большое количество участников представителей местных властей и других государственных организаций (всего 24 участника). Общий объем закупки составил 21,3 млн. фунтов на два года. Девять поставщиков, определенных рамочным соглашением, разыгрывали пять лотов. Общая экономия от проведения этого электронного аукциона составила 6.8 млн. фунтов, что составил от 32% от суммы закупки.

2. Электронный аукцион, проведенный при поддержке «Capital Ambition», лондонского партнерства по региональной модернизации и эффективности, обеспечившего спонсорство на высшем уровне и ресурсы по руководству проектом, и «Buying Solutions» Министерства Государственной Торговли. Сорок семь организаций государственного сектора, в том числе местные органы самоуправления, тресты Национальной Службы здравоохранения и Министерства центрального Правительства объединились в рамках этого электронного аукциона, который проводился как часть программы совместных закупок МГТ, призванной стимулировать и использовать решения по совместным закупкам в государственном секторе.

Комментируя последнюю инициативу, **Анжела Игл**, министр финансов, сказала:

«Этот электронный аукцион обеспечил высокую степень конкурентоспособности сделки, и я приветствую существенную экономию, обеспеченную налогоплательщикам. Новшество в том способе, с помощью которого государственный сектор покупает товары и услуги, является ключевым к обеспечению соотношения цены и качества наряду с оказанием услуг международного класса. Электронные аукционы представляют собой очень полезный механизм для использования организациями государственного сектора с целью участия и получения выгод от совместной закупки, а также обеспечения лучшей стоимости для налогоплательщиков.

Все специалисты по закупкам в государственном секторе должны рассмотреть возможности использования электронных аукционов как части своих стратегий закупок, обеспечения большей экономии в соотношении цены и качества, объединяясь с другими организациями для совместной закупки».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts

http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/legislation_en.htm

The Public Contracts Regulations 2006, UK

<http://www.legislation.gov.uk/uksi/2006/5/contents/made>

The Office of Government Commerce (OGC)/ The Government Procurement Service (GPS), UK

<http://www.ogc.gov.uk/GPS.asp>

Centre for e-auctions, UK

http://www.ogc.gov.uk/categories_of_spend_centre_for_e-auctions.asp

The Scottish Government/eProcurement Scotland (ePS)

<http://www.scotland.gov.uk/Topics/Government/Procurement/eProcurement>

Local Government Improvement and Development (UK)

<http://www.idea.gov.uk/idk/core/page.do?pageId=1002>

Reverse e-auctions 'an invitation to cut standards', The Times, June 1, 2009

http://www.timesonline.co.uk/tol/life_and_style/health/article6401125.ece

**КУЗНЕЦОВА И.В., БОГОРАД Е.Л., БУРКОВ А.В., ГЛАДКОВА
Е.Г., ЕРЕМЕНКО Н.В.**

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

Ключевые слова: электронный аукцион, электронная торговая площадка, конкуренция, анализ эффективности, индикаторы конкуренции, эффективность закупки

Условные обозначения, применяемые в тексте

Федеральный закон 94-ФЗ – Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в редакции всех внесенных изменений на 01.10.2010.

РП 755-р – Распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 июня 2009г. № 755-р, определившее операторами для проведения открытых аукционов в электронной форме государственное унитарное предприятие «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан», открытое акционерное общество «Единая электронная торговая площадка» и закрытое акционерное общество «Сбербанк – Автоматизированная система торгов».

ЭП – электронная площадка, в соответствии с терминологией главы 3.1 Федерального закона 94-ФЗ, сайт в сети «Интернет», на котором проводятся открытые аукционы в электронной форме

ЭА – аукцион, проведенный в электронной форме на одной из ЭП.

КУЗНЕЦОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА, БОГОРАД ЕЛЕНА ЛЬВОВНА,
БУРКОВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ, ГЛАДКОВА ЕЛЕНА ГРИГОРЬЕВНА,
ЕРЕМЕНКО НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВНА

Институт управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева НИУ ВШЭ

Предмет исследования

Размещение заказа путем проведения открытых аукционов в электронной форме на федеральных электронных площадках в соответствии с требованиями главы 3.1. Федерального закона 94-ФЗ.

Объект исследования

Федеральные электронные торговые площадки, размещающие заказ путем проведения открытых аукционов в электронной форме.

В настоящей статье объектом исследования являются три действующие федеральные торговые площадки:

<http://zakazrf.ru/> – электронная площадка государственного унитарного предприятия «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан» (сокращенно ЭП Татарстана);

<http://roseltorg.ru/> – электронная площадка открытого акционерного общества «Единая электронная торговая площадка» (сокращенно ЭП Москвы);

<http://www.sberbank-ast.ru/> – площадка закрытого акционерного общества «Сбербанк – Автоматизированная система торгов» ЗАО «Сбербанк – АСТ» (сокращенно ЭП Сбербанка).

Таблица 1

Начато аукционов в месяц (по нашим данным)	ЭП Москвы	ЭП Сбербанка	ЭП Татарстана
2009 07	44	1	0
2009 08	51	11	41
2009 09	139	36	96
2009 10	144	37	178
2009 11	135	46	363
2009 12	63	52	235
Итого по 2009 году	576	183	913
2010 01	142	142	170
2010 02	1052	921	227
2010 03	720	1669	513
Итого по 1 кварталу 2010 года	1914	2732	910
Всего 7228	2490	2915	1823

Период исследования

Период мониторинга – второе полугодие 2009 года (начало деятельности федеральных ЭП по размещению ЭА по главе 3.1 Федерального закона 94-ФЗ и 1 квартал 2010 года.

Анализируемые данные

В рассматриваемый период по нашим данным (Таблица 1) на ЭП объявлено 5533 аукциона в электронной форме по правилам главы 3.1 94-ФЗ.

Количество завершенных процедур, объявленных в соответствии с правилами главы 3.1 Федерального закона 94-ФЗ. Под завершенными

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

процедурами понимаются процедуры, по которым заказ признан размещенным. Не анализировались отмененные, либо «брошенные» процедуры (по которым в соответствии со сроками, установленными 94-ФЗ, необходимые действия не проводились). Данные о начале аукциона определялись по дате размещения на сайте ЭП извещения о проведении открытого аукциона в электронной форме.

Разъяснения по количеству проанализированных аукционов

ЭП Москвы – проанализированы все найденные аукционы в разделах «архив», «оконченные аукционы», «оформление результатов», начатые во втором полугодии 2009 года, январе, феврале, марте 2010 года. Аукционы, начатые в марте, рассмотрены частично. Дата начала последнего рассмотренного аукциона 29.03.2010. Сложность поиска информации на сайте не позволяет с уверенностью сказать, что найдены все завершённые аукционы. На ЭП Москвы сведения о проведенных процедурах расположены подряд, без деления по правилам проведения процедур. Таким образом, в таблицах смешаны сведения о процедурах, проводимых для муниципальных заказчиков города Москвы, заказчиков уровня субъекта города Москвы, закупках по главе 3.1, а также корпоративных закупках. Все сказанное относится к версии сайта, действовавшей до 1 июля 2010 года, так называемой «старой версии». Данные «новой» версии сайта <https://etp.roseltorg.ru> в этом срезе мониторинга не анализировались.

Таблица 2

Начато аукционов в месяц по таблицам ЭП	Москва, ЭА по главе 3.1	Москва, ЭА по статье 41	Москва, ЭА для коммерческих организаций, в том числе на продажу
2009 07	44	187	7
2009 08	51	87	186
2009 09	139	490	24
2009 10	144	428	63
2009 11	135	546	56
2009 12	63	426	35
Всего в 2009	576	2164	371
2010 01	142	209	55
2010 02	1052	241	38
2010 03	720		

Для сравнения приводим данные о количестве объявленных процедур согласно таблице аукционов (Таблица 2), размещенном на сайте <http://roseltorg.ru/>.

Таким образом, сравнение количества ЭА совпадает по данным различных источников, что подтверждает, что проанализированы практически все аукционы, проведенные в исследуемый период по правилам главы 3.1 94-ФЗ.

ЭП Татарстана – Аналогичные данные по сайту <http://zakazrf.ru/> представлены полностью, поскольку на данном сайте закупки по разным правилам расположены в различных областях сайта. Аукционы по главе 3.1 объявленные до

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

1 марта 2010 года проанализированы полностью, из объявленных начиная с 1 марта проанализированы те, что были завершены на 1 апреля 2010 года. Работа по их анализу продолжается.

ЭП Сбербанка (<http://www.sberbank-ast.ru/>)

Данные по этой электронной площадке являются самыми проблемными для анализа, поскольку данные о завершенных процедурах по неизвестным причинам сначала были изъяты из открытого доступа, затем через некоторое время были возвращены, но не все. Данные о несостоявшихся торгах в настоящее время также недоступны как для поиска, так и для обычного просмотра. В итоге невозможно получить достоверные сведения о статистических закономерностях размещения заказов на электронной площадке Сбербанка начиная с декабря 2009 года. Данные о более ранних процедурах были нами получены до изъятия сведений. В неполноте информации можно убедиться, открыв раздел «Завершенные» на ЭП. Нумерация открывающихся ЭА имеет провалы, то есть при сплошной нумерации объявленных аукционов, среди завершенных мы не досчитываемся очень многих, не дошедших до финиша. В настоящее время найдена закономерность формирования адреса (прямой ссылки) объявляемого аукциона. Далее составлена таблица прямых ссылок на аукционы, объявленные на данной площадке. Проведена работа по анализу «пропущенных» аукционов.

Данные в таблице 1 приведены по состоянию на 1 октября 2010 года. Из объявленных с июля 2009 года по январь 2010 года проанализированы все завершенные ЭА (за исключением отмененных заказчиком). Состояние анализа информации по аукционам, объявленным в феврале – марте 2010 года, следующее. Проанализированы аукционы, объявленные по 24 февраля и часть аукционов, объявленных 25 февраля, всего 84% объявленных в феврале аукционов. За март проанализировано 50,6% объявленных в этом месяце аукционов. Это позволяет с большой достоверностью экстраполировать полученные результаты на всю выборку аукционов, проведенных в I квартале 2010 года на данной ЭП.

В настоящее время данные по аукционам на ЭП Сбербанка выглядят следующим образом (Таблица 3):

Таблица 3

	Все- го объ- явле- но	Тор- ги за- вер- шены	Аук- цион не состо- ялся	Аук- цион отме- нен	Дру- гое	Не об- ра- бо- тано
2009 07	1		1			
2009 08	12	8	3	1		
2009 09	37	6	30	1		
2009 10	40	4	33	3		
2009 11	46	7	39			
2009 12	52	9	43			
2010 01	152	65	77	9	1	
2010 02	1151	334	579	49	2	187
2010 03	3539	649	1015	120	9	1746

ИНДИКАТОРЫ:

При сборе и анализе размещенной в открытом доступе информации, учитывались следующие ключевые индикаторы ЭА:

1) **Ценовые индикаторы:** начальная цена контракта, цена контракта участника-победителя в ЭА (если контракт должен быть заключен);

2) **Индикаторы стартовой конкуренции:** количество поданных заявок (число участников, заявивших о намерении принять участие в аукционе);

3) **Индикаторы допуска** – количество участников, допущенных оператором ЭП, допущенных по результатам рассмотрения первых частей заявок, допущенных (в логике главы 3.1. оставленных после аукциона) по результатам рассмотрения вторых частей заявок.

4) **Индикаторы участия:** количество участников, сделавших ценовые предложения во время аукциона, и общее количество ценовых предложений, поданных при проведении аукциона.

При проведении мониторинга обнаружилось существенное расхождение в реализации работы электронных площадок, в частности в представлении информации о процедуре, представлении документов и информации об участниках.

Тем не менее, есть большое количество данных, поддающихся анализу и сравнению.

Результаты и обсуждение Стартовая конкуренция и активность поставщиков

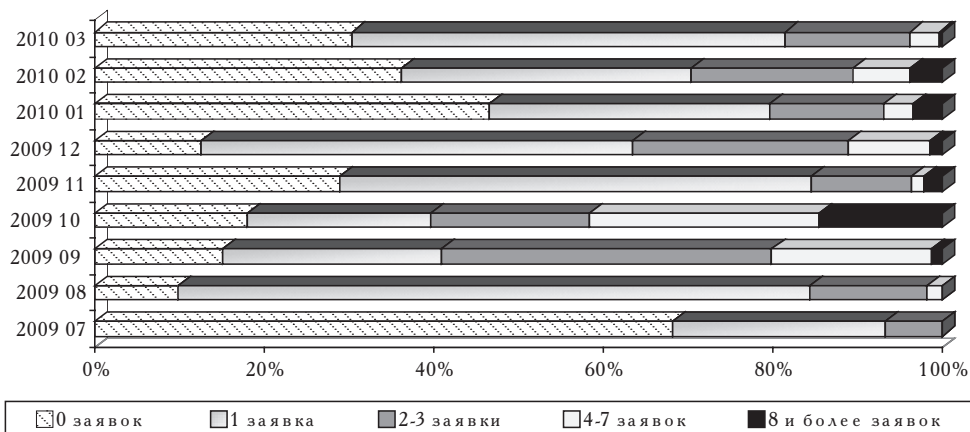
Одним из наиболее важных показателей конкуренции и заинтересованности (активности) участников в размещении государственных заказов является количество участников, подавших заявки. Этот показатель условно можно назвать стартовой конкуренцией поставщиков на торгах. Показатель состоявшихся или несостоявшихся торгов характеризует наличие или отсутствие конкуренции на выходе процесса размещения заказа. Оба показателя влияют на эффективность закупки в целом и на экономию средств в частности.

Рассмотрим данные по количеству поданных заявок в исследуемый период. Поскольку анализ охватывает период с 1 июля 2009 года – начала федерального эксперимента, по март 2010 года, мы для чистоты анализа разделили данные по дате объявления аукциона и получили распределение аукционов по количеству поданных заявок в отношении ко всем аукционам, объявленным за месяц.

В диаграммах 1–3 представлены данные стартовой конкуренции и активности участников по ЭП Москвы:

Всего во втором полугодии 2009 года количество ЭА, при проведении которых имела место первоначальная конкуренция, составило всего – 38.82% от общего числа объявленных и завершенных ЭА. В 17,5% случаев стартовая конкуренция на торгах составила более 4 претендентов на получение контракта. Количество неконкурентных аукционов, на которые не было подано ни одной или только одна заявка, составило от общего числа объявленных и завершенных процедур 61,18%.

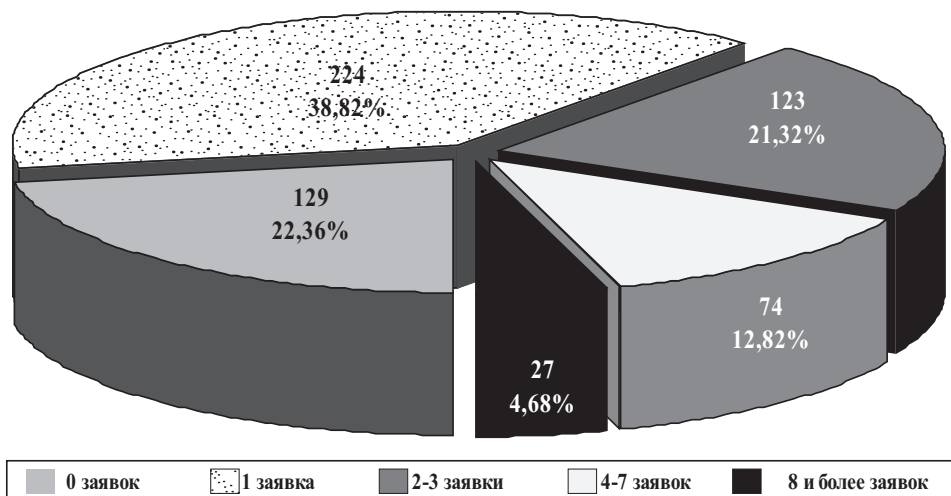
Диagramма 1. Распределение электронных аукционов на ЭП Москвы по количеству поданных заявок



Всего в 1 квартале 2010 года при значительном увеличении числа проведенных ЭА первоначальная конкуренция наблюдалась только в 24,86% случаев. В 7,78% случаев стартовая конкуренция на торгах составила более 4 претендентов на получение контракта. Количество неконкурентных аукционов, на которые не было подано ни одной или только одна заявка, составило от общего числа объявленных и завершенных процедур 75,13%

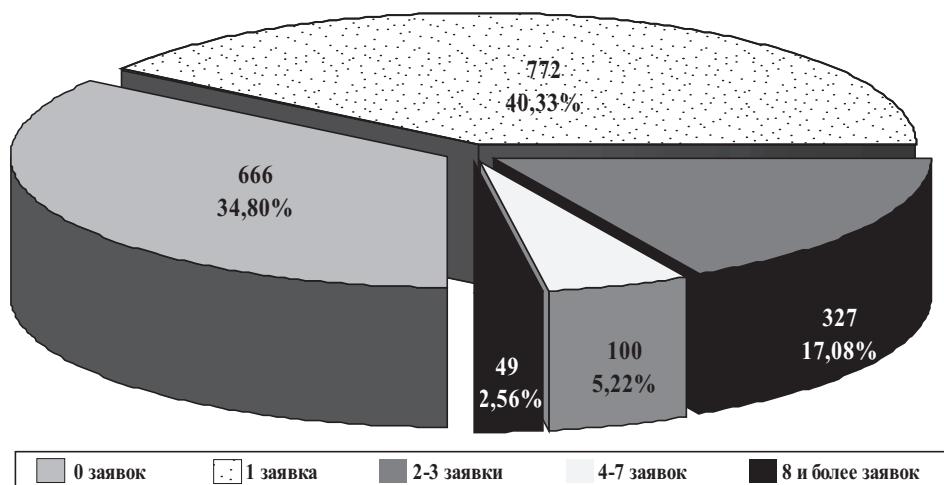
Таким образом, снижение стартовой конкуренции (увеличение числа неконкурентных аукционов) в начале 2010 года на ЭП Москвы в целом составило 13,96%, а случаев с высокой стартовой конкуренцией на торгах стало меньше на 9,72%.

Диagramма 2. Распределение ЭА на ЭП Москвы по количеству поданных заявок во 2 полугодии 2009 года



АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

Диаграмма 3. Распределение ЭА на ЭП Москвы по количеству поданных заявок в 1 квартале 2010 года



В диаграммах 4–6 представлены аналогичные данные по ЭП Татарстана.

Всего во втором полугодии 2009 года количество ЭА, при проведении которых имела место первоначальная конкуренция, составило всего 23,06% от общего числа объявленных и завершённых ЭА. В 2,46% случаев стартовая конкуренция на торгах составила более 4 претендентов на получение контракта. Количество неконкурентных аукционов, на которые не было подано ни одной или только одна заявка, составило от общего числа объявленных и завершённых процедур 76,93%.

Диаграмма 4. Распределение электронных аукционов на ЭП Татарстана по количеству поданных заявок

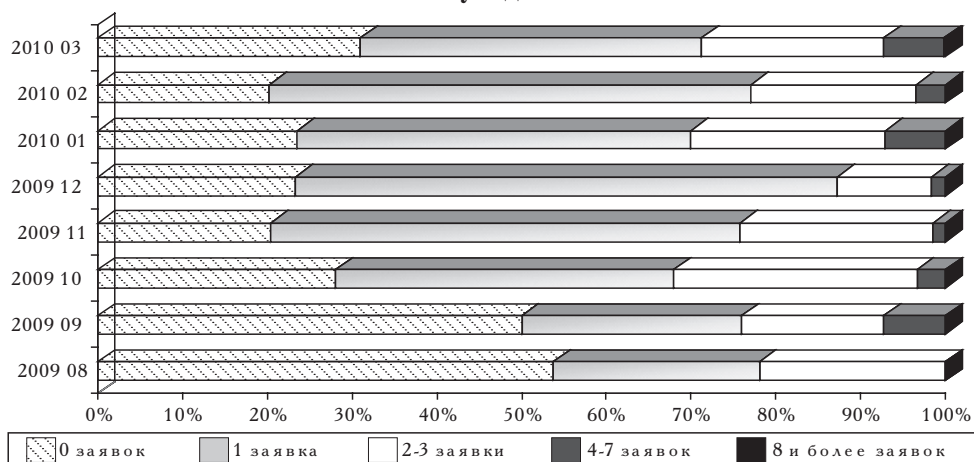
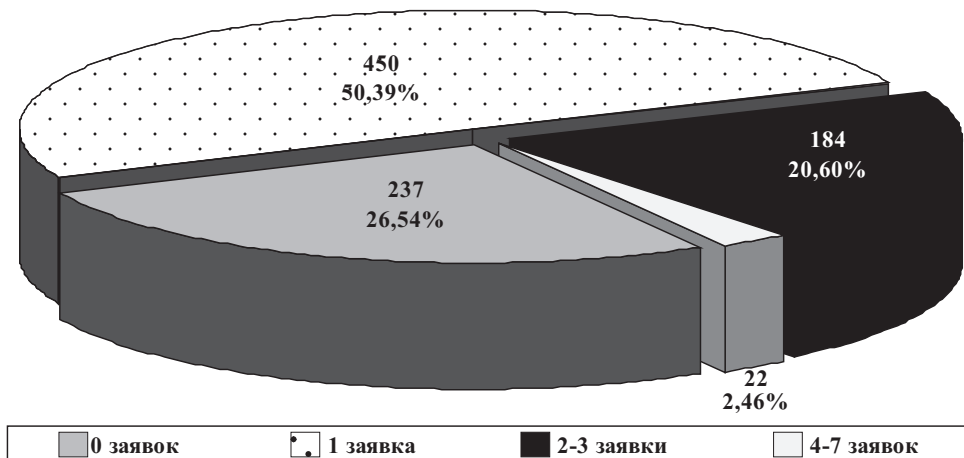
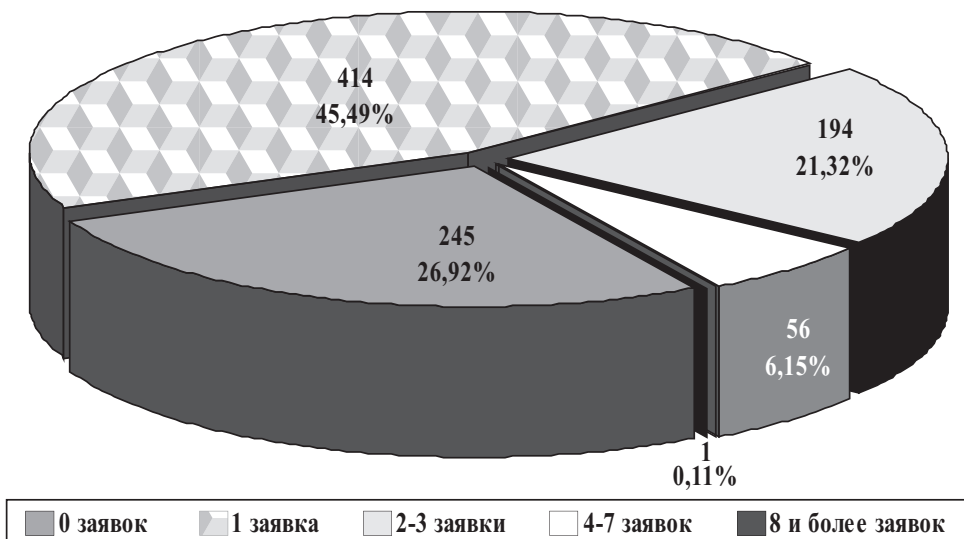


Диаграмма 5. Распределение ЭА на ЭП Татарстана по количеству поданных заявок во 2 полугодии 2009 года



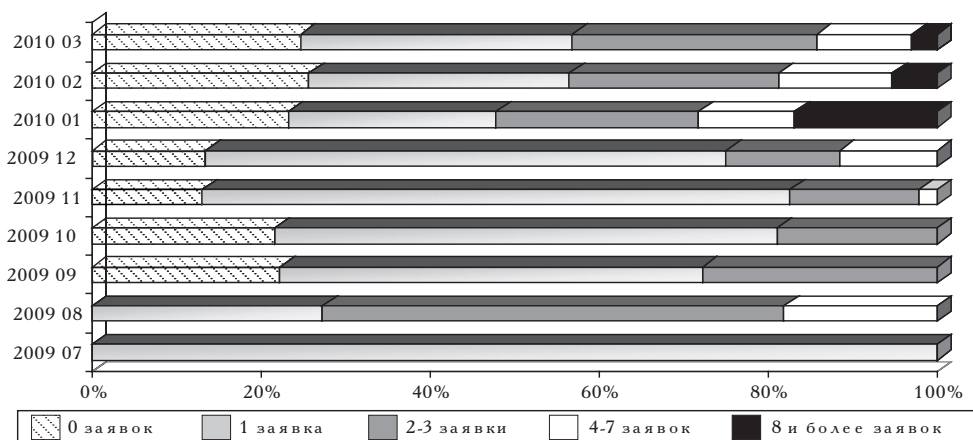
Всего в 1 квартале 2010 года при значительном увеличении числа проведенных аукционов первоначальная конкуренция наблюдалась только в 27,58% случаев. В 6,26% случаев стартовая конкуренция на торгах составила более 4 претендентов на получение контракта. Количество неконкурентных аукционов, на которые не было подано ни одной или только одна заявка, составило от общего числа объявленных и завершенных процедур 72,41%

Диаграмма 6. Распределение ЭА на ЭП Татарстана по количеству поданных заявок в 1 квартале 2010 года



АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

Диаграмма 7. Распределение электронных аукционов на ЭП Сбербанка по количеству поданных заявок



Таким образом, стартовая конкуренция в начале 2010 года на ЭП Татарстана повысилась на 4,52%, а случаев с высокой стартовой конкуренцией на торгах стало больше на 3,8%.

В диаграммах 7–9 представлены данные по ЭП Сбербанка

Всего во втором полугодии 2009 года количество ЭА, при проведении которых имела место первоначальная конкуренция, составило 25,14% от общего числа объявленных и завершенных ЭА. В 4,92% случаев стартовая конкуренция на торгах составила более 4 претендентов на получение контракта. Количество неконкурентных аукционов, на которые не было подано ни одной или только одна заявка, составило от общего числа объявленных и завершенных процедур 74,87%.

Диаграмма 8. Распределение ЭА на ЭП Сбербанка по количеству поданных заявок во 2 полугодии 2009 года

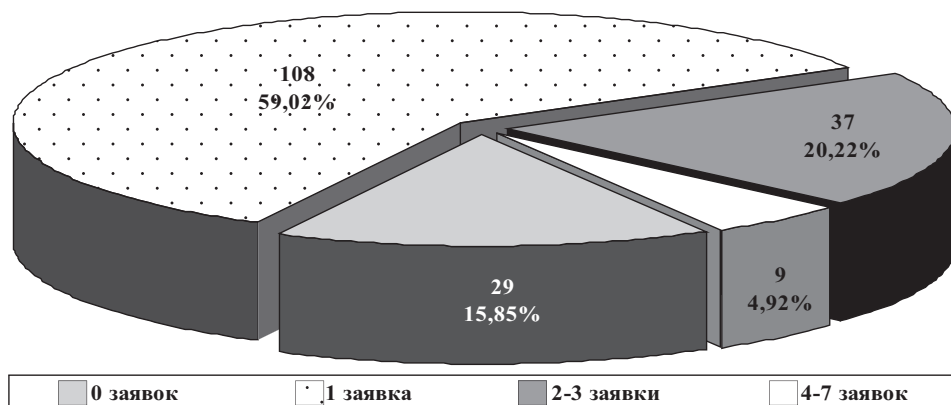
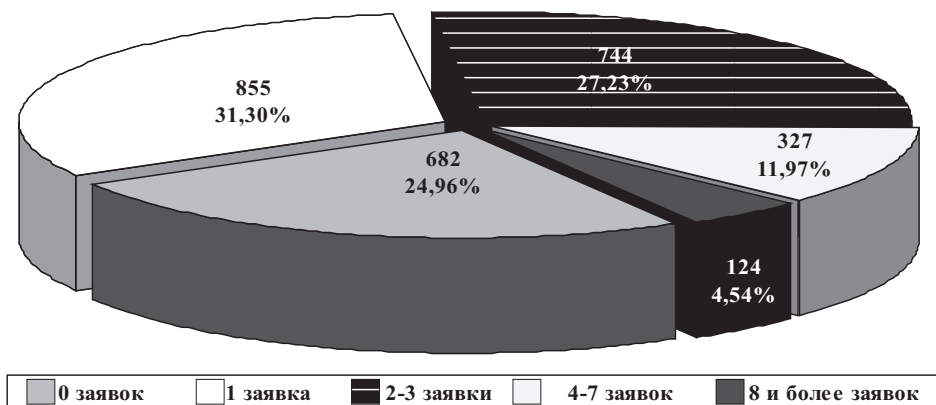


Диаграмма 9. Распределение ЭА на ЭП Сбербанка по количеству поданных заявок в 1 квартале 2010 года



Всего в 1 квартале 2010 года при значительном увеличении числа проведенных аукционов первоначальная конкуренция наблюдалась уже в 43,74% случаев, т.е. увеличилась почти вдвое. В 16,51% случаев стартовая конкуренция на торгах составила более 4 претендентов на получение контракта. Количество неконкурентных аукционов, на которые не было подано ни одной или только одна заявка, уменьшилось вдвое и составило от общего числа объявленных и завершённых процедур 56,26%.

Таким образом, стартовая конкуренция в начале 2010 года на ЭП Сбербанка повысилась на 18,6%, а случаев с высокой стартовой конкуренцией на торгах стало больше на 11,59%.

Сравнительная динамика стартовой конкуренции и активности поставщиков на площадках представлена в Таблице 4.

Таблица 4

Показатели стартовой конкуренции на ЭА в процентах от общего числа случаев	ЭТП Москвы	ЭТП Татарстана	ЭТП Сбербанка
0-1 заявка на ЭА во втором полугодии 2009 года	61,18	76,93	74,86
0-1 заявка на ЭА в 1 квартале 2010 года	75,13	72,41	56,26
2 и более заявок на ЭА во втором полугодии 2009 года	38,82	23,07	25,14
2 и более заявки на аукцион в 1 квартале 2010 года	24,86	27,58	43,74
4 и более заявок на ЭА во втором полугодии 2009 года	17,5	2,46	4,92
4 и более заявок на ЭА в 1 квартале 2010 года	7,78	6,26	16,51

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

Сравнение динамики стартовой конкуренции на торгах при проведении электронного аукциона в начале федерального эксперимента – во втором полугодии 2009 года показывает большую активность и конкуренцию поставщиков на московской площадке и значительно меньшую на площадках Татарстана и Сбербанка. В случае с площадкой Татарстана, возможно, это влияние регионального фактора: в Москве плотность нахождения компаний и конкуренция в целом выше, чем в других регионах, в том числе и Татарстане, и большая часть предпринимателей регистрировалась первоначально на площадке Москвы, а не Татарстана. В случае со Сбербанком, возможно, более низкие стартовые показатели конкуренции в 2009 году связаны с замедленным стартом площадки в связи с ее более поздней готовностью к проведению торгов, чем у площадок Москвы и Татарстана. Очевидно, что в отличие от региональных площадок перспектива развития у площадки Сбербанка значительно выше, поскольку услуги банка, в том числе и ЭП доступны на территории всей страны, а не только в определенном регионе. Этот фактор не так значим для федеральных торгов, но будет определяющим при запуске региональных электронных торгов. Однако, динамика конкуренции на площадке Сбербанка уже в 1 квартале 2010 года показывает беспрецедентный отрыв от показателей других площадок. С одной стороны, это подтверждает гипотезу о большей перспективности данной площадки даже для федеральных заказчиков, с другой стороны, нельзя сбрасывать со счетов возможность искажения открытой информации на этой площадке, о чем уже говорилось выше, а также проблемы утечки информации и возможности сговора поставщиков на других площадках. Так, значительное сокращение стартовой конкуренции на площадке Москвы может быть связано с несколькими причинами. Одной из причин может быть переход поставщиков на другую площадку, что менее вероятно, поскольку в Москве они регистрируются на двух площадках сразу: и на ЭП Сбербанка, и на ЭП Москвы. Другой причиной, что более вероятно, может быть утрата доверия и сговор поставщиков, что свидетельствует о том, что электронные торги по главе 3.1 не избежали участи в целом аукциона и аукциона электронного, отмеченного во всем мире, как то: утечка информации, сговор поставщиков, коррупция. Дальнейшее наблюдение может подтвердить эту гипотезу в случае нарастания тенденции сокращения стартовой конкуренции как на Московской площадке, так и на других федеральных площадках.

Наиболее ровная ситуация по стартовой конкуренции наблюдается на торгах на площадке Татарстана.

К сожалению, данные всех площадок показывают значительные потери бюджета в связи с отсутствием заинтересованности и стартовой конкуренции российских поставщиков на торгах. Эти данные сравнимы с данными мониторинга (см. ГОСЗАКАЗ №№12–16) по аукционам не электронным. Как показали более ранние мониторинги аукционов в электронной форме и обычных, количество случаев с отсутствием конкуренции при проведении аукциона в целом колеблется в пределах 70–60% от всех случаев завершенных аукционов. Это в целом является весьма тревожным фактором по отношению к ожиданиям позитивных результатов всеобщего перехода на электронный аукцион.

Активность заказчиков по объектам закупок

Следующим, безусловно, существенным для анализа моментом, является активность заказчиков при проведении электронных закупок. Не забудем, что размещение заказов путем открытого аукциона в электронной форме вменено в обязанность федеральным заказчикам по товарам, работам, услугам, включенным в Перечень, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации 1996-р. Данный перечень содержит наиболее часто встречающиеся при закупках товары, работы, услуги. К сожалению, электронные площадки, также как и официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов, если и содержит в себе попытки привязать покупаемую продукцию к какому-нибудь классификатору, то только в качестве пожелания. Отсутствие унифицированных наименований покупаемой продукции и творчество заказчиков в данном вопросе делают практически невозможным во многих случаях последующий анализ по данному параметру.

Начальная цена контракта

Более поддающимся анализу является индикатор «начальная цена контракта», поскольку заказчик обязан указывать данный параметр в извещении о проведении аукциона и в документации.

Мы разбили шкалу индикаторов цен на интервалы, сообразуясь с граничными параметрами цены, встречающимися в различных нормах Федерального закона 94-ФЗ, и два интервала были нами взяты по сложным и дорогостоящим закупкам.

Индикаторы по интервалам:

- до 100 тысяч рублей. Интервал так называемых малых закупок. При такой цене контракта законом разрешено проводить закупку у единственного поставщика;
- от 100 до 500 тысяч рублей. Интервал запроса котировок;
- от 500 тысяч рублей до 1 миллиона. Интервал возможной закупки по правилам статьи 41 («короткий» электронный аукцион);
- от 1 до 3 миллионов рублей. Теоретически должны быть наиболее распространены, поскольку это достаточно короткий по времени способ закупки по правилам главы 3.1;
- от 3 до 50 миллионов рублей. Эти закупки еще не требуют обязательного наличия обеспечения исполнения контракта;
- свыше 50 миллионов рублей. Сложные, объемные, большие и/или дорогостоящие закупки.

Данные, представленные на диаграммах 10–12, показывают, что закупки с начальной ценой контракта от 500 тысяч рублей до 3 млн. рублей составляют существенную часть всех закупок. Малое количество ЭА на сумму, не превышающую 500 тыс. рублей свидетельствует о том, что заказчики предпочитают размещать заказ на эти суммы разрешенными менее конкурентными способами: запросом котировок цен и у единственного поставщика. Только в начале использования фе-

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ
В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

Диаграмма 10. Распределение ЭА на ЭП Москвы по начальной цене контракта

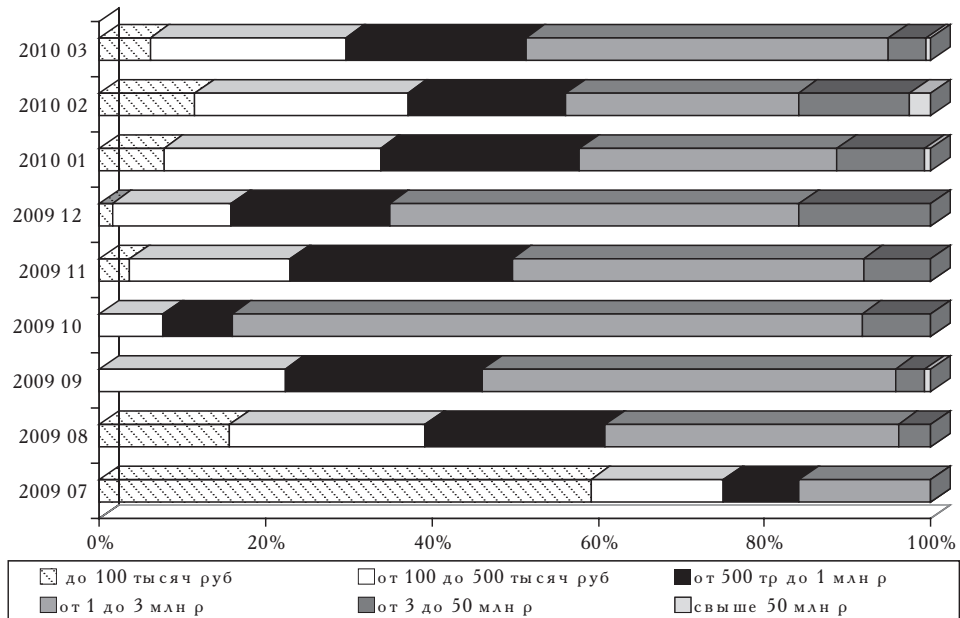


Диаграмма 11. Распределение ЭА на ЭП Татарстана по начальной цене контракта

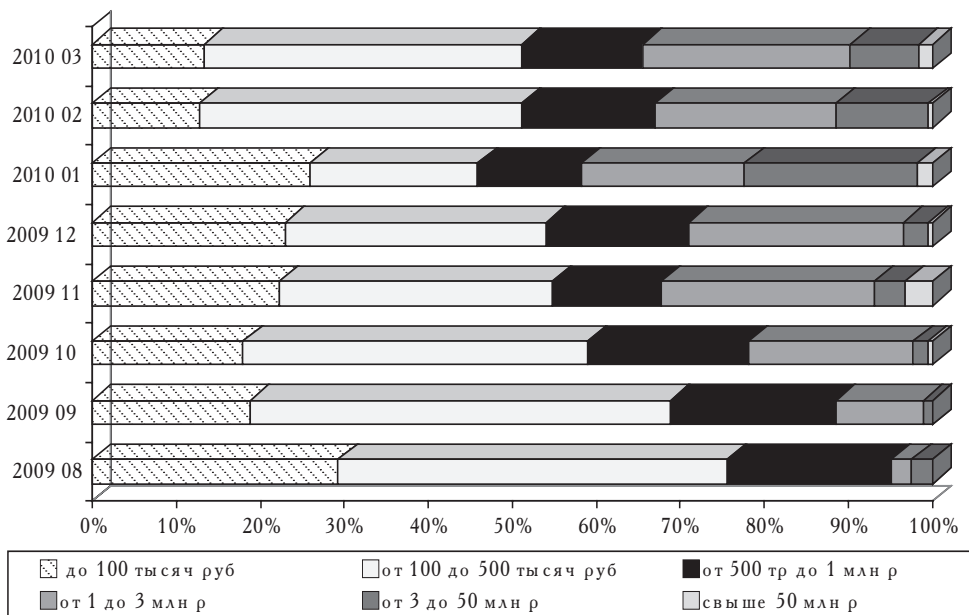
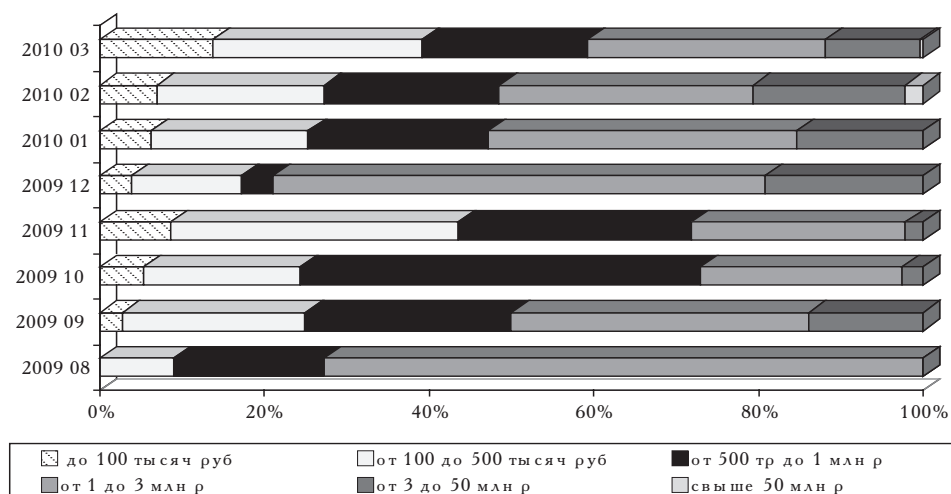


Диаграмма 12. Распределение аукционов ЭП Сбербанка по начальной цене контракта



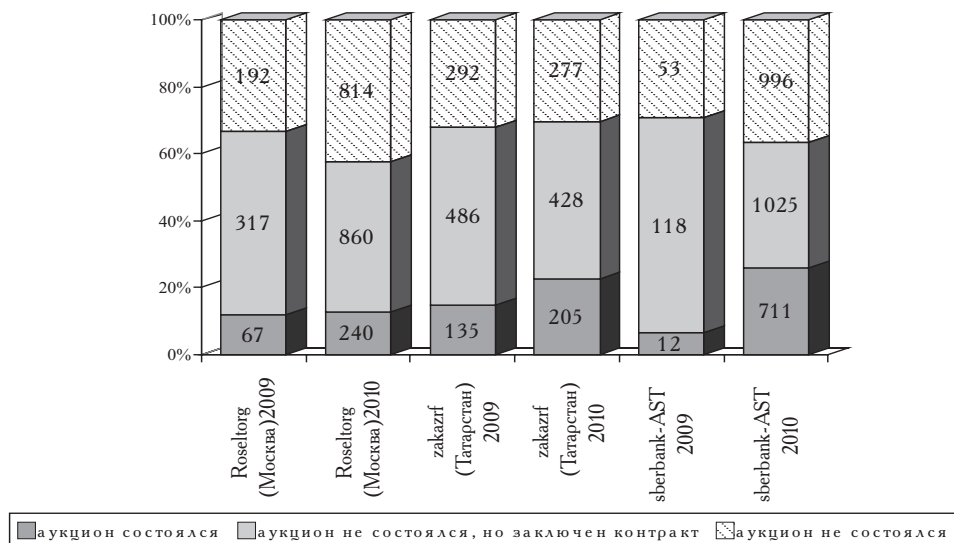
деральных электронных площадок закупки малого объема доминировали в общем заказе. С нашей точки зрения, такой взлет малых закупок электронным аукционом именно в этот период своего рода «проба пера» федеральных заказчиков в размещении заказа по главе 3.1. 94-ФЗ. Именно поэтому элемент такой тренировки отсутствует на ЭП Сбербанка, на которую в массе своей заказчики пришли после того, как попробовали размещать заказ на других площадках. Закупки с начальной ценой контракта свыше 3 млн. рублей составляют в среднем около 20% от всех случаев размещенных заказов. Возможно, что это является одной из причин низкой активности участников размещения заказа при проведении аукционов по правилам главы 3.1. Одним из условий участия в таких аукционах является наличие на счете участника денежных средств в размере не менее суммы обеспечения заявки на участие в аукционе и блокирование данных средств оператором ЭП.

Закупка из единственного источника по результатам аукциона

Эффективность размещения заказа электронным аукционом во многом характеризуется его результатами. В случае если аукцион не состоялся, то в соответствии с российским закупочным законодательством контракт чаще всего заключается с единственным поставщиком. Это в свою очередь снижает экономию средств и увеличивает риски неисполнения контракта. Перевод с обычного аукциона на электронный сначала всех федеральных заказчиков, а затем и всех остальных должен был решить эту проблему за счет «ослабления» коррупционной связи поставщика и заказчика (в связи с вероятным отсутствием возможности идентификации поставщика), а также предотвращения сговора поставщиков (в этой же связи – отсутствием возможности идентификации поставщиков на торгах). Как работает этот превентивный механизм (и работает ли он вообще), можно видеть по результатам электронных аукционов. К

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

**Диаграмма 13. Соотношение состоявшихся и не состоявшихся аукционов
на федеральных ЭП**



сожалению, ни стартовые показатели, ни показатели 1 квартала 2010 года не дают возможности удостовериться, что указанный механизм сработал.

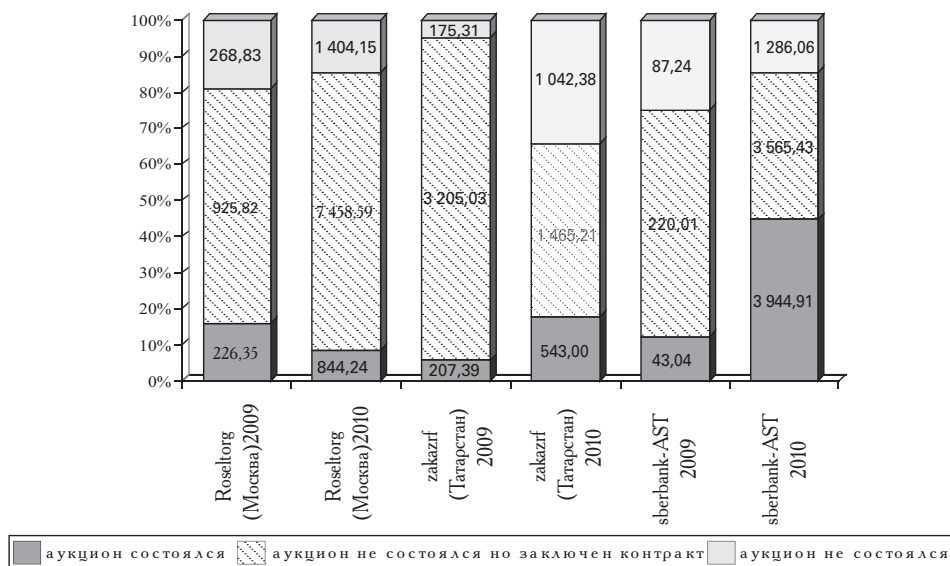
Как видно по числу состоявшихся и несостоявшихся аукционов и по количеству средств, затраченных на контракты с единственным поставщиком (Диаграммы 13–20) как в целом по всем площадкам, так и по каждой в отдельности, аукцион в среднем состоялся в 19% случаев. На ЭП Москвы этот показатель составляет 12,32%, на ЭП Татарстана – 18,65%, на ЭП Сбербанка – 24%. Причем в 2009 году аукцион состоялся всего в 12,8% случаев, в 2010 в 21%. Большая часть контрактов заключается с единственным поставщиком по результатам несостоявшихся аукционов. Такие закупки составляют в среднем 44% от всех случаев анализируемых аукционов. Для ЭП Москвы этот показатель составляет 47%, для ЭП Татарстана – 50,14%, для ЭП Сбербанка – 39%. Если прибавить к этим показателям количество несостоявшихся аукционов, судьба заказа которых неизвестна – заключен ли по ним контракт, или размещение заказа совершалось повторно, то картина будет выглядеть совсем удручающе.

Как мы видим, на этом негативном фоне показатели ЭП Сбербанка являются наиболее обнадеживающими по сравнению с другими площадками.

Рассмотрим, какой объем средств государственного бюджета по результатам электронного аукциона размещен у единственного поставщика. Сначала о позитивном: 21,58% заявленных на аукционы средств размещены (по заключенным контрактам) в результате состоявшихся аукционов. ЭП Москвы внесла скромную лепту в этот совокупный показатель – всего 9,6% средств, объявленных на закупку, размещены в результате состоявшихся аукционов. Немногим лучше этот показатель у ЭП Татарстана – 11,3%. Опять-таки беспрецедентный отрыв

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

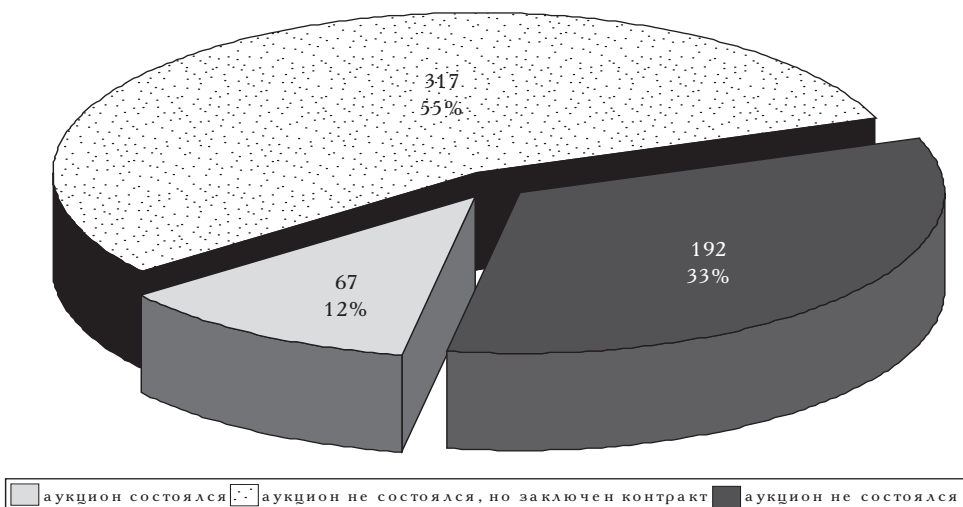
Диаграмма 14. Распределение средств, заявленных на аукционы (млн. руб.)



от них имеют показатели ЭП Сбербанка – 43,6% средств размещено в результате состоявшихся аукционов. Отличие более чем значительное – в 4 раза!

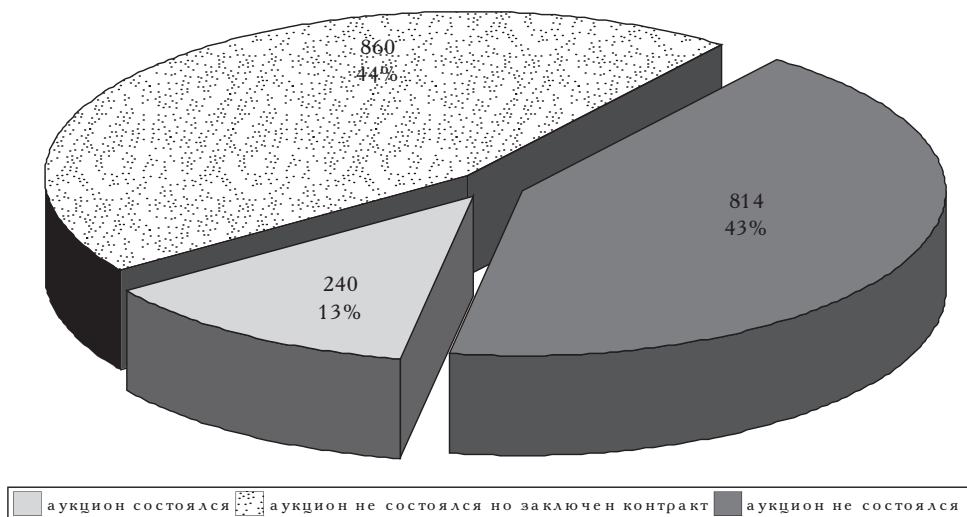
Суммы заключенных контрактов с единственным поставщиком в результате несостоявшихся аукционов составляют 75,34% на ЭП Москвы, 70,35% на

Диаграмма 15. Состоявшиеся и не состоявшиеся ЭА, проведенные на ЭП Москвы в 2009 году



АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

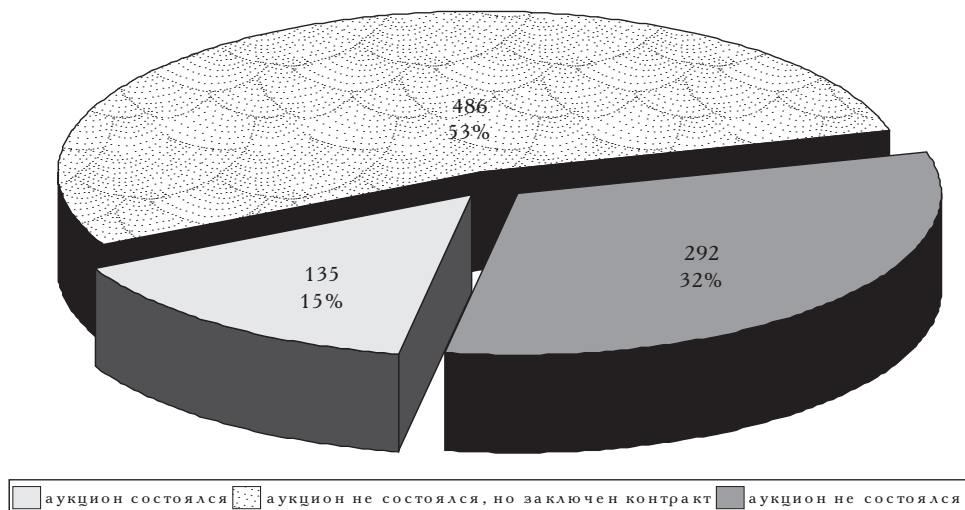
**Диаграмма 16. Состоявшиеся и не состоявшиеся ЭА, проведенные на ЭП Москвы
в 1 квартале 2010 года**



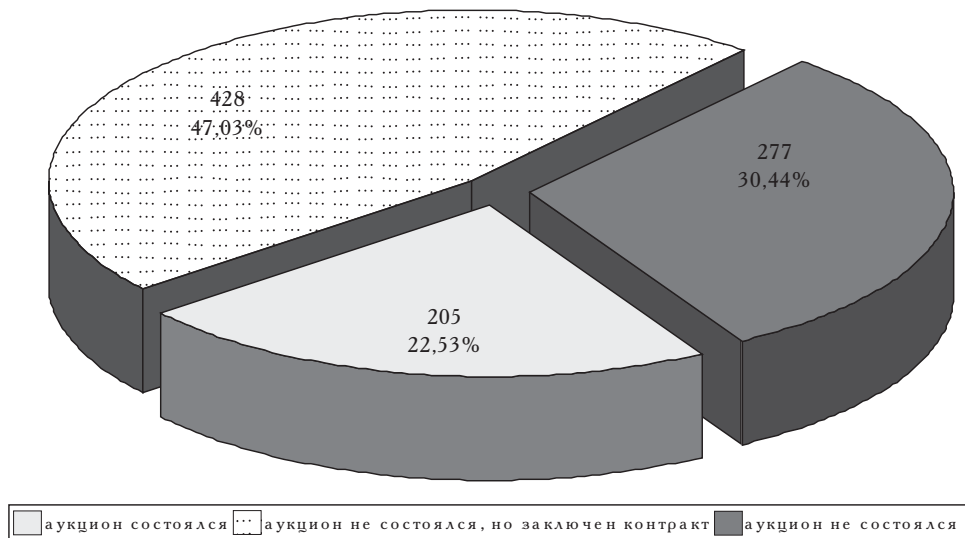
ЭП Татарстана, 41,39% – на ЭП Сбербанка. Такие результаты размещения заказов свидетельствуют о невысокой совокупной эффективности электронных аукционов с одной стороны и довольно высоким потенциалом ее роста.

Причинами столь низкой конкуренции «на выходе» могут быть в первую очередь низкая стартовая конкуренция и активность поставщиков, отказ в допуске

**Диаграмма 17. Состоявшиеся и не состоявшиеся ЭА, проведенные на ЭП Татарстана
во втором полугодии 2009 года**



**Диаграмма 18. Распределение числа ЭА, проведенных на ЭП Татарстана
в 1 квартале 2010 года**



к аукциону по разным причинам, неучастие поставщиков непосредственно в аукционе. Поскольку по масштабам низкая стартовая конкуренция сравнима с низкой конкуренцией на выходе (разница в пределах 5–10%), что незначительно сказывается на результате, можно предположить, что ключевая проблема в проведении электронных аукционов пока не в «жестком» поведении заказчика, а в отсутствие активности поставщиков. Причинами этого явления в свою очередь

**Диаграмма 19. Распределение аукционов, проведенные на ЭП Сбербанка
во втором полугодии 2009 года**

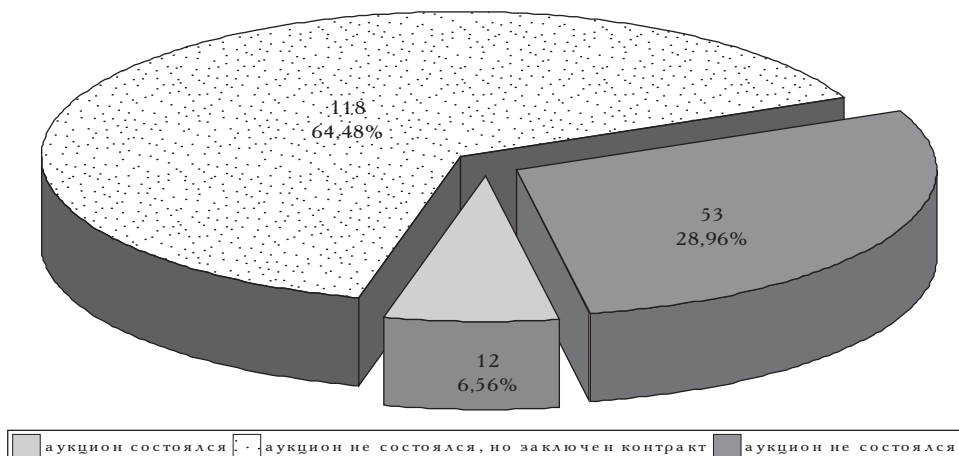
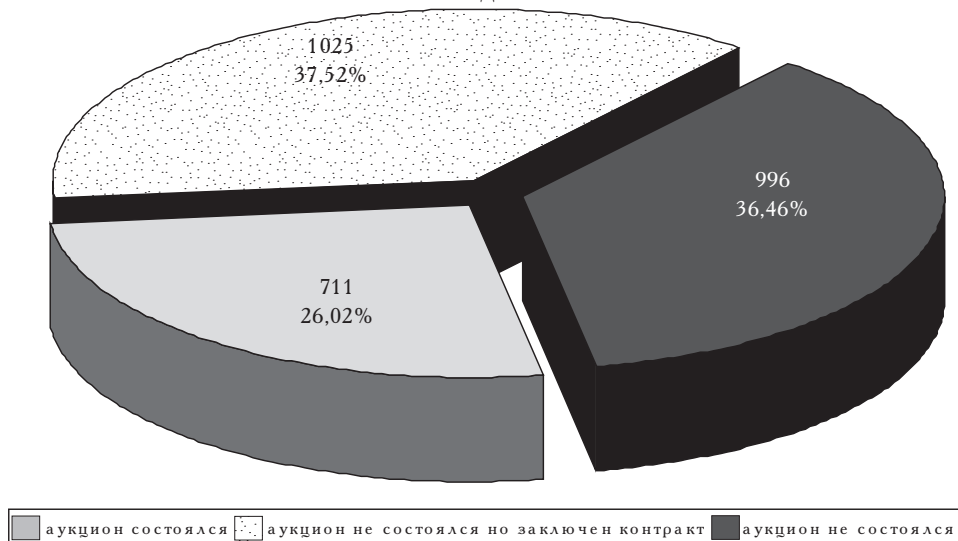


Диаграмма 20. Распределение аукционов на ЭП Сбербанка в 1 квартале 2010 года по всем данным



могут быть несоответствие объявляемых заказчиком цен ситуации на рынке, замораживанием активности субъектов малого предпринимательства, которые не могут «заморозить» оборотные средства в качестве обеспечения заявки на счете ЭП. Это может быть и низкая компьютерная и закупочная грамотность поставщиков, и отсутствие их активности в ситуации перехода с «ручного» режима управления закупками на электронный, когда заказчик «не видит» поставщика, не бегаёт за ним, «не принуждает» фактически работать на рынке госзаказа, что вполне характерно для «ручного» управления закупками. С одной стороны, перечисленные проблемы – это проблемы роста, становления электронного аукциона. С другой стороны, возможно, это симптом неверной законодательной регуляции автоматизации закупочной деятельности, когда позитивные ожидания не подкреплены позитивными механизмами их исполнения. Нарастание или снижение этой тенденции позволит точно определить доминирующий фактор этой ситуации в государственных закупках России.

Снижение цены на электронных аукционах

Состоявшиеся аукционы дают снижение цены в диапазоне от 15 до 21% (Диаграмма 21). Причем различия по площадкам были минимальны на 10 марта 2010 года и значительно изменились на ЭП Сбербанка во второй и третьей декаде марта 2010 года, значительно понизив планку снижения цены именно на этой площадке до 15%, поскольку ряд дорогостоящих закупок на этой площадке прошли с незначительным падением цены. При проведении дальнейшего мониторинга стоит обратить внимание на такие резки

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТЫХ АУКЦИОНОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ – СТАРТОВАЯ ТОЧКА

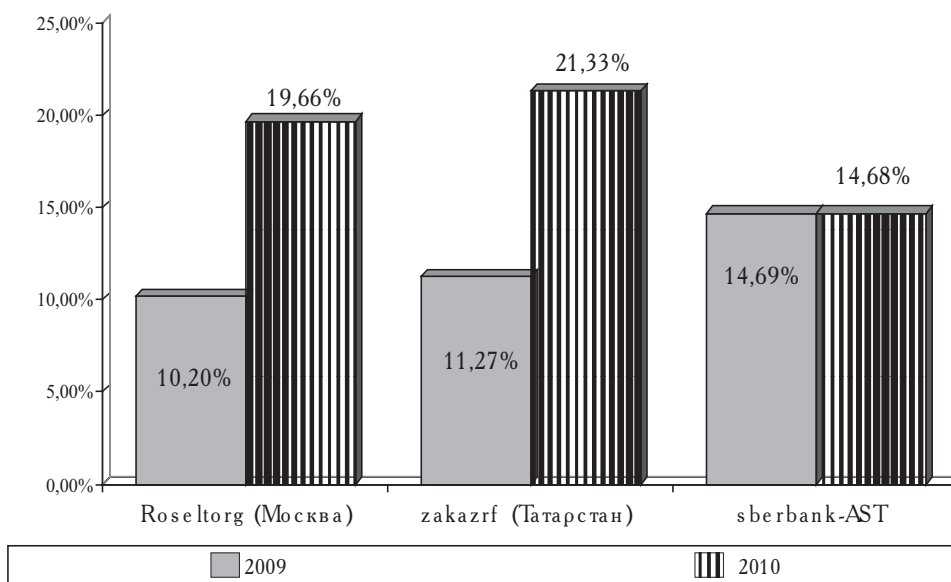
скачки в динамике снижения цены при размещении заказа путем проведения аукциона. Необходимо внимательно наблюдать за тенденцией этого позитивного индикатора торгов, поскольку именно его флюктуации, возможно, будут основным свидетельством возможного сговора и коррупции при проведении закупок. В целом показатели снижения цены на электронных аукционах по площадке Сбербанка не отличаются от показателей снижения цены при проведении обычного аукциона в тех случаях, когда он состоялся.

К сожалению, исходя из особенностей представления информации на сайтах электронных площадок, невозможно определить снижение цены при заключении контрактов по итогам несостоявшихся аукционов. Только на площадке roseltorg.ru присутствует информация о заключенных контрактах по итогам торгов, как состоявшихся, так и не состоявшихся. На двух других площадках такая информация недоступна для внешнего исследователя.

Вместо выводов

Данные показатели мониторинга размещения заказа на электронных торговых площадках безусловно можно рассматривать только как стартовые. Пока малообнадешивающие результаты размещения заказа могут быть «болезнью роста», вполне преодолимые в самом ближайшем будущем. Тенденции и гипотезы, отмечаемые и выдвигаемые авторами статьи, требуют накопления и анализа большего количества данных на гораздо большем отрезке времени. Второе полугодие 2010 года – работа на ЭП федеральных заказчиков уже в промышленном масштабе –

Диаграмма 21. Снижение цены на состоявшихся аукционах



будет гораздо более показательным. Таким образом, оценка эффективности государственного заказа на основании мониторинга в начальной стадии процесса неадекватна и может быть использована только как отправная точка. Однако, стартовые показатели всегда являются значимыми в оценке адекватности и принятия механизма реализации того или иного процесса, в данном случае реализации размещения заказа в виде открытого аукциона в электронной форме на небольшом количестве федеральных площадок. Мы надеемся вместе с нашими читателями, что данные этого мониторинга, как и другие варианты оценки эффективности государственного заказа позволят оптимизировать российскую закупочную систему не только постфактум, но и в превентивном порядке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Приказ Федеральной службы государственной статистики от 20 августа 2009 г. № 178 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за ходом реализации целевых и аналитических программ ведомств, федеральных целевых программ (подпрограмм) и за размещением заказов на поставки товаров (работ, услуг)».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2008 г. № 236-р «О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона».
3. Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», далее – Федеральный закон 94-ФЗ.
4. Федеральный закон от 8 мая 2009 г. № 93-ФЗ «Об организации проведения встречи глав государств и правительств стран – участников форума «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» в 2012 году, о развитии города Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
5. <http://www.gks.ru/metod/torg.html> Статистические данные о проведении торгов и других способах размещения заказов для государственных и муниципальных нужд, сайт Федеральной службы государственной статистики.
6. Ерофеева Т.П., Лобанова О.Л., Пластинина Е.А. Аукционomanия. – Ярославль: Изд-во Академия Пастухова, 2008. – 142 с.
7. Организация и проведение конкурсов на закупку продукции для федеральных государственных нужд: Учебно-методическое пособие для государственных служащих / Под ред. В.И.Смирнова, Н.В.Нестеровича. – 2-е изд. – М.: ГУ-ВШЭ, 2002. – 332 с.

БАЛЬСЕВИЧ А.А., ПИВОВАРОВА С.Г., ПОДКОЛЗИНА Е.А.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

Ключевые слова: государственные закупки, информационная прозрачность, индекс коррупции, региональные сайты госзакупок, индекс прозрачности информации

Первые попытки повысить информационную прозрачность государственных закупок в России были предприняты в 2005 году с введением 94-ФЗ, в соответствии с которым информация о размещении федеральных заказов должна была публиковаться на специальном сайте. Информация о региональных закупках должна была размещаться на сайтах субъектов федерации. Предполагалось, что доступность информации о проводимых закупках будет способствовать привлечению большего числа поставщиков, в том числе и из других регионов, что приведет к созданию единого рынка. Поскольку закон предусматривал, что большая часть заказов будет размещаться через открытые аукционы, конкуренция за право заключения контракта играла ключевую роль в эффективности размещения заказа: чем больше поставщиков участвует в аукционе, тем больше выгоды от использования этой процедуры¹.

¹ Bajari, P., McMillan, R., Tadelis, S. Auctions Versus Negotiations in Procurement: an Empirical Analysis // The Journal of Law, Economics, and Organization, 2009, vol.25, N2, pp. 372-399, p. 374.

БАЛЬСЕВИЧ АННА АНДРЕЕВНА, ЛИА ИНИИ НИУ ВШЭ, младший научный сотрудник, старший преподаватель

ПИВОВАРОВА СВЕТАНА ГРИГОРЬЕВНА, ЛИА ИНИИ НИУ ВШЭ, младший научный сотрудник

ПОДКОЛЗИНА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, ЛИА ИНИИ НИУ ВШЭ, к.э.н., старший научный сотрудник, доцент, заместитель директора

Возможность использования результатов теоретических исследований для формирования практических рекомендаций по проведению аукционов, также в большой степени зависит от того, какая информация доступна участникам торгов, и как она распределена между ними², что опять же возвращает нас к вопросу о важности информационной прозрачности системы государственных закупок.

Однако степень информационной прозрачности все еще остается достаточно низкой. Не существует единых стандартов по виду и структуре региональных сайтов государственных закупок, по формату представляемых документов и информации. Даже та информация, которая должна публиковаться на региональном сайте государственных закупок в соответствии с 94-ФЗ, например, аукционная документация, может отсутствовать в информации о закупке или появиться со значительным опозданием. Плохая работа поисковой системы на сайте и непрозрачная структура сайта усложняют сбор информации, даже если она и представлена на сайте.

Таким образом, региональные сайты государственных закупок в значительной степени различаются по внешнему виду, структуре, наполненности, а, следовательно, и по степени информационной прозрачности. Что не удивительно, если принимать во внимание, во-первых, недостаточно жесткое регулирование в этой области, а, во-вторых, существенные различия между регионами по уровню экономической и политической активности и благосостояния граждан. Основной целью данной статьи является оценка информационной прозрачности региональных сайтов государственных закупок и анализ факторов, которые связаны с ней. Первый раздел статьи посвящен описанию основных проблем системы государственного заказа в России и влиянию информационной прозрачности на эти проблемы. Затем мы перейдем к описанию методологии оценки информационной прозрачности для региональных сайтов государственных закупок в России и опишем результаты рейтинга информационной прозрачности. Последний раздел посвящен анализу факторов, которые связаны с рейтингом информационной прозрачности, и объяснению возможных причин и последствий такого влияния.

Влияние информационной прозрачности на функционирование системы государственных закупок

Несмотря на то, что реформа законодательства о государственных закупках в России де юре была осуществлена в 2005 году, де факто процесс реформирования все еще продолжается: в федеральный закон №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»³ постоянно вносятся поправки и изменения. В первую очередь это объясняется тем, что основные задачи, которые пытались решить с помощью реформы — снижение уровня коррупции при размещении государственных заказов и оптимизация расходов — так и остались нерешенными.

² Klemperer, P. Auction Theory: A Guide to the Literature. Journal of Economic Surveys, 1999, vol. 13, pp. 227–286.

³ Принят в июле 2005 г.

В соответствии с экспертными данными, полученными в результате опроса⁴ предприятий, участвующих в поставках по государственным и муниципальным заказам, после реформирования системы госзакупок практика взяток и откатов стала даже более распространенной по сравнению с 2005 г.⁵

Коррупция в системе государственных закупок может приводить к таким неблагоприятным последствиям как снижение конкуренции при выборе поставщика, снижение качества поставляемых товаров, поставка товаров и услуг по завышенным ценам. Присутствие этих проблем в системе государственных закупок в России сегодня подтверждается многочисленными публикациями в СМИ, экспертными оценками и результатами исследований. Среди наиболее громких примеров – проверка закупок медицинской техники, которая показала, что томографы, цена которых составляет 16–20 млн. руб., закупались в некоторых регионах за 30–50 млн. руб.⁶ Результаты опроса поставщиков и государственных заказчиков, который проводился летом 2009 г., показали, что участию поставщиков в госзакупках препятствуют высокий уровень коррупции (почти 30% респондентов⁷), непрозрачность процедуры госзакупок (23,2% респондентов), недостаток информации о проводимых закупках (21,4% респондентов).

Очевидно, что система государственных закупок в значительной степени зависит от доступности и прозрачности информации о прошедших закупках, текущих заказах, планах закупок на ближайшие периоды. Это позволяет привлечь больше поставщиков, и, следовательно, увеличить конкуренцию. Информация необходима для участников конкурентных торгов: они могут ее использовать для планирования своей стратегии при выборе ставок и для контроля за заказчиками и уполномоченными органами. Потребители и контролирующие органы также могут осуществлять контроль за сферой размещения заказа на основе публикуемой информации: более низкие издержки мониторинга позволили бы повысить эффективность борьбы с коррупцией. Так, например, Боэм и Олая доказывают, что увеличение прозрачности – т.е. доступности информации о процессе и результате принятия решения о заключении государственного контракта – это один из способов борьбы с коррупцией в государственных закупках, поскольку прозрачность сокращает асимметрию информации и снижает трансакционные издержки сторон, участвующих в государственных закупках⁸. Это подтверждают Копьер и Пига, говоря о том, что публика-

⁴ Опрос проводился два раза, в 2005 г. и в 2009 г.

⁵ Яковлев, А.А. и др. Система госзакупок: на пути к новому качеству. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.

⁶ http://www.vedomosti.ru/politics/news/1078126/medvedev_eto_hamskoe_vorovstvo_gosudarstvennyh_deneg

⁷ Пилотный опрос участников III Международного форума «Государственные закупки: Достижения. Технологии. Перспективы», который проходил 27–29 мая 2009 г., было опрошено всего 56 респондентов – участников форума, как поставщиков, так и заказчиков, представителей уполномоченных органов, экспертов (Е.А.Подколзина, А.А.Бальсевич Реализация государственных контрактов: теория, проблемы, иллюстрации. Госзаказ: управление, обеспечение, размещение. Нормативно-аналитический журнал № 16, 2009).

⁸ Boehm, F., Olaya, J. Corruption in public contracting auctions: the role of transparency in bidding processes // *Annals of Public and Cooperative Economics*, 2006, vol. 77, №.4, pp. 439.

ция информации о размещаемых заказах и заключенных контрактах улучшает информированность о потребностях заказчика, способствует участию большего числа фирм, повышает подотчетность заказчика и уполномоченного органа, что делает коррупцию менее вероятной⁹. Но самое главное, с точки зрения авторов, это размещение результатов торгов на сайтах, с понятной и простой структурой, которые также предоставляли бы возможность сравнения результатов процедур по близким товарам по разным регионам, что, безусловно, способствовало бы улучшению контроля за закупочной деятельностью государства.

Таким образом, повышение информационной прозрачности государственных закупок является крайне важной задачей как с практической точки зрения, так и с точки зрения теоретического анализа. Попытки оценить информационную прозрачность системы государственных закупок предпринимались ранее, однако, в основном они базировались на экспертных оценках. МакГенри и Прямоносов¹⁰ в своей работе приводят объективные показатели прозрачности региональных сайтов государственных закупок. Они выделяют набор функций, представленных на сайтах государственных закупок (возможности поиска, наличие общей информации о процедурах, заказчиках и поставщиках, извещения о закупках, и т.д.) и проверяют, как часто эти функции и информация встречаются на сайтах. Однако они оценивали сайты через год после принятия 94-ФЗ, и за несколько лет ситуация могла достаточно сильно измениться.

Таким образом, информация необходима участникам системы государственных закупок. Но для того, чтобы прозрачность приводила к росту конкуренции, снижению коррупции и повышению эффективности системы государственных закупок в целом, необходимо не только публиковать правила и отчетность по всем этапам, но и проводить мониторинг за тем, как она размещается, и какие выводы можно на основе этой информации сделать.

Данные и методология

Для измерения информационной прозрачности региональных сайтов государственных закупок, были собраны данные по сайтам 83 регионов России. Сбор данных проходил в ноябре 2010 г. Основная задача заключалась в построении индекса на основе объективных данных, на основании которого можно было бы сравнить регионы по степени информационной прозрачности. Для решения этой задачи был составлен перечень информации, которая может быть доступна на сайте государственных закупок, и функций, которые такой сайт может выполнять. Далее на основе информации, которая доступна без регистрации, то есть которая может быть использована любым лицом для осуществления контроля, сайты были проверены на наличие информации и функций из перечня.

⁹ Coppiet, R., Piga, G. Why do Transparent Public Procurement and Corruption Go Hand in Hand? // http://www.ec.unipg.it/DEFS/uploads/coppiet-piga_.pdf.

¹⁰ McHenry, W.K. and Pryamonosov D. Emerging Electronic Procurement in Russian Regional Governments // *Journal of Public Procurement*, 2010, vol. 10, №. 2, pp. 211–246.

Наличие информации проверялось для таких процедур как запросы котировок, открытые аукционы и открытые конкурсы. В соответствии с 94-ФЗ¹¹ по всем процедурам за определенный срок до проведения процедуры на сайте должно быть размещено извещение и проект контракта, а по аукционам и конкурсам – документация. Есть также перечень сведений, которые должны быть обязательно опубликованы, например, начальная цена, место дата и время проведения аукциона, срок, место и порядок предоставления документации об аукционе, и т.д. Также на сайте должны размещаться протоколы рассмотрения заявок и проведения процедуры.

Индекс информационной прозрачности государственных закупок строится на основе четырех вспомогательных показателей, каждый из которых играет важную роль в характеристике информационной прозрачности: показатель прозрачности текущих закупок, показатель прозрачности прошедших закупок, показатель возможностей поиска, показатель наличия дополнительной информации.

Показатель прозрачности текущих закупок

Этот показатель оценивает доступность и прозрачность информации о текущих закупках, которая зависит от того, насколько информация структурирована (например, вся информация по одной закупке – извещение, изменения, документация, протоколы – собрана вместе), какая информация вынесена в описание закупки, а какая – может быть найдена только в документации и т.д. Мы проверяли наличие информации о процедуре, заказчике, начальной цене и объеме заказа. Ниже представлено описание факторов, которые вошли в этот показатель. В скобках указаны значения, которые фактор может принимать. Если мы оценивали наличие того или иного фактора, то он мог принимать значение 0 или 1. Если, как например, для наименования заказчика, нас интересовало, где можно найти эту информацию, то он мог принимать значение 0 (информации на сайте нет), 1 (информация есть только в документации), 2 (информация доступна в описании закупки), 3 (информация представлена на заглавной странице, в перечне закупок).

№	Фактор
1	Структура размещения информации (0-1)
2	Наличие документации (0-1)
3	Название процедуры (0-3)
4	Тип закупаемых благ (0-3)
5	Категория благ (0-3)
6	Объем закупаемых благ (0-3)
7	Уровень закупок – региональный или муниципальный (0-3)
8	Наименование заказчика (0-3)

¹¹ Статьи 33, 34, 36, 37, 43, 45, 47.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

№	Фактор
9	Контактная информация заказчика (0-3)
10	Указание контактного лица (0-3)
11	Начальная цена (0-3)
12	Начальная цена по лотам (0-3)
13	Дата подачи документов (0-3)
14	Дата проведения процедуры (0-3)
15	Дата поставки товаров (0-3)
16	Место подачи документов (0-3)
17	Требования по обеспечению (0-3)
18	Наличие преимуществ для СМП (0-3)

Максимально возможное значение показателя прозрачности текущих закупок составило 46.

Показатель прозрачности прошедших закупок

Показатель рассчитывался по аналогии с предыдущим, только для уже завершенных закупок. Поэтому нас также интересовало наличие информации об участниках и их ставках, о победителе и его контактах, об условиях заключенного контракта. Большая часть факторов опять же оценивалась по шкале от нуля до трех.

№	Фактор
1	Структура размещения информации (0-1)
2	Наличие документации (0-1)
3	Название процедуры (0-3)
4	Статус закупки (0-3)
5	Категория блага (0-3)
6	Объем закупленных благ (0-3)
7	Наименование заказчика (0-3)
8	Дата проведения процедуры (0-3)
9	Дата заключения контракта (0-3)
10	Дата поставки товаров (0-3)
11	Цена контракта (0-3)
12	Цена контракта по лотам (0-3)

№	Фактор
13	Количество заявок (0-3)
14	Наличие невыигравших ставок (0-3)
15	Перечень участников (0-3)
16	Победитель (0-3)
17	Контактная информация победителя (0-3)
18	ИНН победителя (0-3)
19	Текст контракта (0-1)
20	Проект контракта (0-1)
21	Номер контракта (0-3)
22	Глубина базы прошедших закупок (0-3)

Максимально возможное значение показателя прозрачности прошедших закупок составило 60.

Показатель возможностей поиска

Поиск является одной из наиболее важных функций на сайте государственных закупок, поэтому при вычислении индекса для оценки возможностей поиска был построен отдельный показатель. При расчете показателя проверялось наличие поиска по четырем критериям: поиск по ключевому слову, поиск по категории товара/услуги, поиск по номеру закупки (номеру извещения), поиск по номеру контракта (проверялось наличие связи между информацией о закупках и информацией о заключенных контрактах). Факторы оценивались по шкале от нуля до двух: 0 – поиск отсутствует, 1 – поиск есть, но работает со сбоями или с ошибками, 2 – поиск есть и работает.

№	Фактор
1	Поиск по ключевому слову (0-2)
2	Поиск по категории (0-2)
3	Поиск по номеру закупки (0-2)
4	Поиск по номеру контракта (0-2)

Максимально возможное значение показателя составило, соответственно, 8.

Показатель наличия дополнительной информации

На сайте государственных закупок также может присутствовать дополнительная информация, которая, как мы говорили выше, помогает участникам планировать, контролировать, определять стратегию поведения. Наличие такой информации было выделено в отдельный показатель. Все факторы оценивались по шкале от 0 до 1.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

№	Фактор
1	Наличие статистики о прошедших закупках (0-1)
2	Наличие реестра контрактов (0-1)
3	Наличие плана заказов (0-1)
4	Наличие шаблонов форм извещений и документации (0-1)
5	Наличие ссылок на законы (0-1)
6	Возможность регистрации (0-1)
7	Наличие форума (0-1)
8	Наличие ссылки на контролирующие органы (0-1)
9	Возможность подать жалобу и список жалоб (0-1)

Максимально возможное значение показателя составило 9.

Итоговый индекс прозрачности

Итоговый индекс информационной прозрачности государственных закупок в регионах России рассчитывался как взвешенная с определенными весами сумма четырех описанных выше показателей. Максимально возможное значение итогового рейтинга составило 100.

Первичный анализ рейтинга

На основе описанной методики были собраны данные по 83 региональным сайтам государственных закупок. Описательная статистика по четырем показателям и итоговому индексу представлена в Таб. 1.

Таблица 1

Показатель	№	Минимальное значение	Максимальное значение	Среднее	Стандартное отклонение
Текущие закупки	83	18.5	37.5	30.92	3.72
Прошедшие закупки	83	20.5	45.5	31.59	5.31
Поиск	83	0	8	4.34	2.04
Дополнительная информация	83	2	9	5.75	1.72
Итоговый индекс	83	37.18	82.06	59.68	9.79

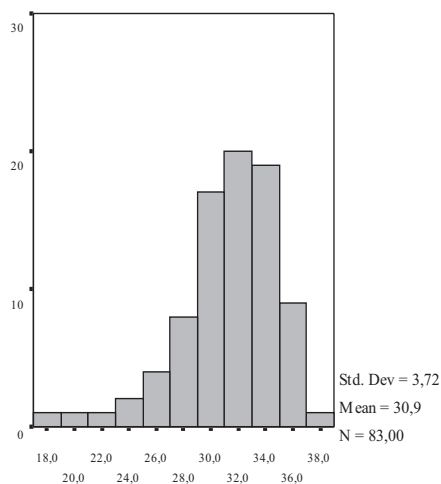
Краткое описание результатов представлено ниже.

Показатель прозрачности текущих закупок

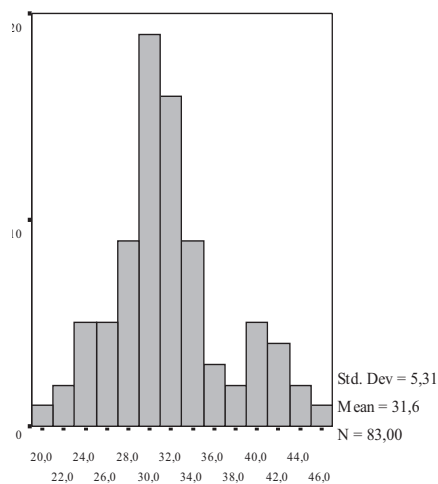
Максимальное значение показателя прозрачности текущих закупок составило 37,5 (из 46 возможных). Среднее значение показателя немного смещено

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

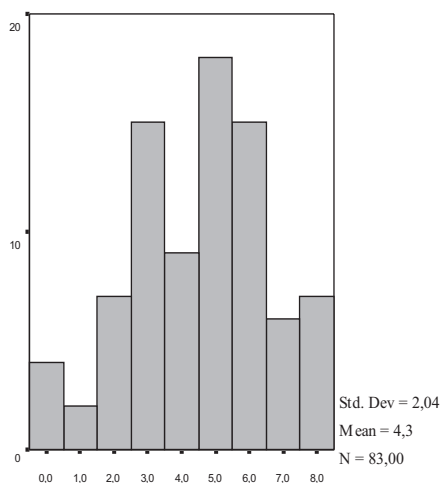
Показатель прозрачности текущих закупок



Показатель прозрачности прошедших закупок



Показатель возможностей поиска



Показатель наличия дополн. информации

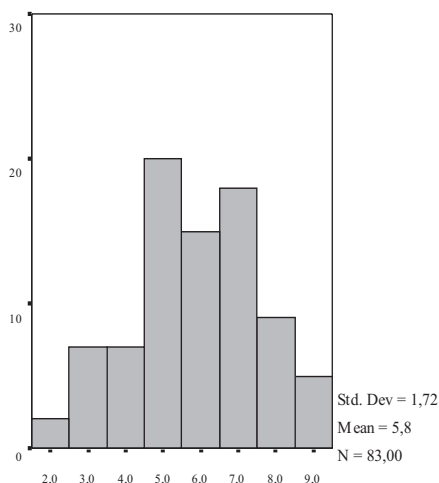


Рисунок 1

в сторону более высоких значений, дисперсия не очень высокая. Можно сделать вывод, что региональные органы власти стараются контролировать размещение информации о текущих закупках. Но есть и регионы, на сайтах которых найти информацию о закупке достаточно сложно, даже если общее число закупок мало, так как информация не структурирована или представлена не полностью (например, отсутствует аукционная документация). Распределение значений показателя прозрачности текущих закупок представлено на Рис. 1 (левый верхний угол).

Показатель прозрачности прошедших закупок

Распределение значений показателя прозрачности прошедших закупок представлено на Рис. 1 (верхний правый угол). Интересно отметить, что результаты по этому показателю отличаются в худшую сторону от показателя по текущим закупкам. При условии, что максимально возможное значение для этого показателя составило 60, максимальное рассчитанное значение показателя составило всего 45,5, а среднее — 31,6 (Таб. 1). Информация о прошедших закупках во многих случаях оказывается менее структурированной и полной. Например, только 12 регионов из 83 предоставляют информацию о номере контракта, который был заключен с выигравшим поставщиком, и всего 5 регионов из 83 раскрывают детали контракта.

Показатель возможностей поиска

Значения показателя варьируются от 0 (нет ни одного из видов поиска, таких регионов 4) до 8 (есть все виды поиска, и они работают, таких регионов 6). Распределение значений показателя отображено на Рис. 1 (нижний левый угол).

Показатель наличия дополнительной информации

Максимально возможное значение этого показателя составило 9, и 4 региона набрали максимальное значение по этому показателю. Стоит отметить, что информация, которую мы оценивали в этом показателе, присутствует на сайтах достаточно часто, однако ее полнота и возможность ее использования отличается достаточно сильно. Поэтому в дальнейших исследованиях имеет смысл также ввести более подробную шкалу для его оценивания. Распределение значений показателя отображено на Рис. 1 (нижний правый угол).

Итоговый индекс прозрачности

Распределение итогового индекса информационной прозрачности региональных сайтов государственных закупок представлено на Рис. 2. Среднее значение индекса немного смещено в сторону более высоких значений, однако только 7% регионов попали в высшие 25% возможных значений индекса (рейтинг выше 75). Результаты построения рейтинга по регионам представлено в обобщенном виде в Таб. 2.

Индекс информационной прозрачности

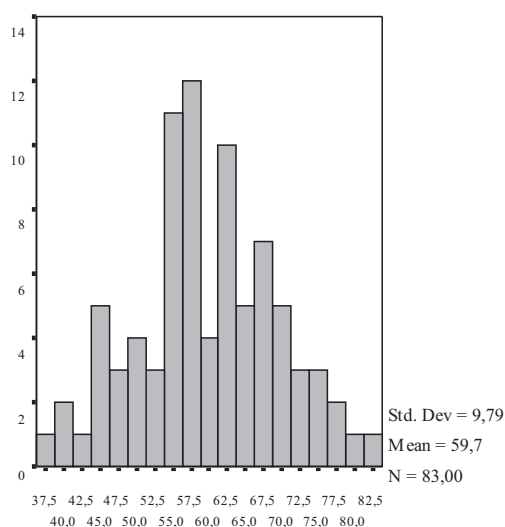


Рисунок 2

Таблица 2

Значение индекса	Количество регионов	Названия регионов
35–50	16	Алтай респ., Астраханская обл., Владимирская обл., Воронежская обл., Ивановская обл., Ингушетия респ., Карачаево-Черкесия респ., Краснодарский край, Ненецкий АО, Орловская обл., Рязанская обл., Смоленская обл., Чечня респ., Чукотский АО, Ямало-Ненецкий АО, Ярославская обл.
51–66	47	Адыгея респ., Алтайский край, Башкортостан респ., Белгородская обл., Брянская обл., Волгоградская обл., Дагестан респ., Еврейская АО, Забайкальский край, Кабардино-Балкария респ., Калининградская обл., Калмыкия респ., Калужская обл., Карелия респ., Кемеровская обл., Кировская обл., Коми респ., Костромская обл., Красноярский край, Курская обл., Ленинградская обл., Магаданская обл., Марий Эл респ., Мордовия респ., Московская обл., Мурманская обл., Нижегородская обл., Новгородская обл., Пензенская обл., Приморский край, Ростовская обл., Самарская обл., Санкт-Петербург, Саха респ. (Якутия), Сахалинская обл., Свердловская обл., Северная Осетия респ. (Алания), Тамбовская обл., Тверская обл., Тульская обл., Тыва респ., Удмуртия респ., Ульяновская обл., Хабаровский край, Ханты-Мансийский АО, Челябинская обл., Чувашия респ.
67-82	20	Амурская обл., Архангельская обл., Бурятия респ., Вологодская обл., Иркутская обл., Камчатский край, Курганская обл., Липецкая обл., Москва, Новосибирская обл., Омская обл., Оренбургская обл., Пермский край, Псковская обл., Саратовская обл., Ставропольский край, Татарстан респ., Томская обл., Тюменская обл., Хакасия респ.

Чем можно объяснить различия в прозрачности информации, представленной на региональных сайтах государственных закупок РФ?

Различия в доступности информации могут определяться внутренними характеристиками системы государственных закупок. Так как отсутствует стандартизованный подход к ведению соответствующих сайтов, регионы самостоятельно и независимо принимают решение о том, как будет выглядеть сайт. На решение регионов, безусловно, влияет ряд параметров. Ниже представлены те

параметры, которые, на наш взгляд, оказывают влияние на вид региональных сайтов, а также описан характер предполагаемой взаимосвязи параметра и уровня прозрачности сайта:

- **Распространение коррупции.** Мы исходим из предположения, что коррупция и прозрачность друг другу противоречат. Чем выше уровень коррупции в регионе, тем ниже уровень прозрачности регионального сайта по государственным закупкам, так как необходимо скрыть информацию, которая может свидетельствовать о наличии коррупции.
- **Уровень благосостояния региона.** Уровень благосостояния региона и развитие системы государственных закупок должны быть тесно связаны, так как большая часть финансовых потоков региона проходит через систему государственных закупок. Чем выше уровень благосостояния, тем больше у него было стимулов вкладывать в развитие системы государственных закупок, тем лучше она развита, тем выше прозрачность информации.
- **Опыт губернатора.** Продолжительность пребывания губернатора у власти определяет его потенциальную возможность организовать закупки в регионе. Чем дольше губернатор находился у власти, тем лучше он себя проявил как управленец, тем прозрачнее информация на сайтах государственных закупок.
- **Эффективность судов.** Суды в рамках ФЗ-94 выступают одним из главных инструментов в принуждении к исполнению обязательств в системе государственного заказа. Поэтому эффективная судебная система является основой эффективных государственных закупок.
- **Экономия в государственных закупках.** Высокий уровень экономии в системе государственных закупок может быть сигналом эффективности самой системы.

Источники данных

Мы используем ряд источников для формирования контрольных переменных. В первую очередь — это статистические данные Федеральной службы государственной статистики. Росстат ведет статистику государственных закупок в региональном срезе: объем закупок, объем заключенных контрактов, объем расторгнутых контрактов, количество поставщиков, которые участвовали в закупках, которые выиграли процедуры, количество процедур и тп. Также Росстат рассчитывает ВРП для каждого региона. Стоит подчеркнуть, что статистика Росстата базируется на базе сбора ответов регионов о функционировании за определенный период.

Распространение коррупции. На данный момент не существует единой методики оценивания коррупции в России. Ряд социологических организаций при проведении репрезентативных опросов по России включают вопросы, касающиеся оценки населением распространения коррупции в регионе. Однако измерение коррупции исключительно мнением населения о ее распространенности представляется смещенной и заниженной оценкой. Необходимо использовать интегрированный показатель измерения коррупции. На данный

момент ежегодных исследований, касающихся измерения уровня коррупции в регионах России нет. Поэтому мы берем два показателя – показатель, полученный на основе опроса (ГЕОРейтинг ФОМа 2008 года), и интегрированный показатель 2002 года (Региональные индексы коррупции 2002).

Региональные индексы коррупции 2002. Данные индексы были посчитаны в рамках широкомасштабного исследования, которое проводилось Центром Антикоррупционных исследований и инициатив Трансперенси Интернешнл – Р. В ходе исследования было построено несколько индексов, в которых был поставлен акцент на различные аспекты коррупционной деятельности. В частности, они разделяли восприятие коррупции предпринимателями и представителями бизнеса от восприятия коррупции рядовыми гражданами. Это весьма важный момент, так как данные категории населения сталкиваются с разными проявлениями коррупции. Для нашего исследования особенно актуальны показатели коррупции, которые базируются на восприятии представителей бизнеса, так как именно они являются одним из основных участников системы государственных закупок. В частности, рассчитывались следующие индексы – Индекс относительного объема рынка деловой коррупции, Индексы доверия власти со стороны предпринимателей (в том числе региональным властям), Индексы оценки предпринимателями коррумпированности органов власти, Индексы оценки предпринимателями уровня различных видов деловой коррупции (включая административную коррупцию, захват государства, захват бизнеса). Единственный существенный недостаток данных индексов в том, что они были рассчитаны всего лишь для 40 регионов.

ГЕОРейтинг 2008. Георейтинг – это ежегодный опрос, который проводится Фондом общественное мнение в 69 регионах РФ и включает 34 500 респондентов (порядка 500 респондентов в каждом регионе) разного пола, возраста, достатка. Данная выборка признана репрезентативной выборкой по 69 регионам. В данное исследование входит широкий круг вопросов, из которого мы выбрали вопросы, касающиеся различных оценок коррупционной деятельности.

Уровень благосостояния региона. Основной вопрос, который мы хотели отразить данной переменной – это финансовая устойчивость региона и успешность его экономической политики. На наш взгляд, лучше всего это отражено в рейтинге кредитоспособности регионов РФ Агентства АК&М. Данный рейтинг рассчитывается агентством с 2002 года. За 2009 год есть рейтинг для 81 региона. При составлении рейтинга использовались две группы критериев:

- «финансовое состояние региона (базируются на данных месячных отчетов об исполнении бюджетов субъектов РФ по состоянию на 1 января 2010 года);
- уровень экономического развития региона и создающие предпосылки формирования доходной части бюджета (базируются на данных Росстата по состоянию на 1 января 2010 года)».

Чем выше рейтинг региона, тем выше его уровень конкурентоспособности.

Опыт губернатора. Этот показатель мы рассчитывали, как количество лет, которые губернатор провел у власти до текущего момента времени. Данные по губернаторам были взяты из ежегодного седьмого рейтинга политической выживаемости губернаторов в Российской Федерации, который был представлен Фондом "Петербургская политика" и коммуникационным холдингом Minchenko Consulting¹².

Эффективность судов. Для оценки эффективности была взята информация, представленная на портале Pravo.ru. Мы взяли индекс, который «отражает, какой процент судебных актов каждого из арбитражных судов первой инстанции был изменен или отменен в соответствующем арбитражном апелляционном суде в 2008 году. Процент измененных или отмененных актов рассчитывался относительно общего количества судебных актов, вынесенных в том или ином арбитражном суде субъекта Российской Федерации»¹³. Более высокий рейтинг суда соответствует относительно низкому проценту отмененных актов.

Возможные детерминанты индекса прозрачности: эмпирический анализ

В данном разделе мы рассмотрим возможное влияние различных факторов на построенный нами индекс прозрачности информации, предоставленной на региональных сайтах государственных закупок. В качестве потенциальных объясняющих факторов мы используем как «внутренние» характеристики региональных систем государственных закупок, так и «внешние» показатели качества институциональной среды в регионе.

Построенные нами отдельные показатели прозрачности характеризуются принципиально различным уровнем вариации и не достаточно сильно коррелируют друг с другом (см. Таб. 3). Поэтому, для проверки каждой из выдвинутых нами гипотез, мы приводим результаты регрессионного анализа как для интегрального индекса прозрачности информации, так и для каждого из четырех описанных выше составляющих интегрального индекса в отдельности.

Таблица 3. Таблица корреляций интегрального индекса прозрачности информации и под-индексов

	Индекс прозрачности	Текущие закупки	Прошедшие закупки	Возможности поиска	Дополнительная информация
Индекс прозрачности	1.0000				
Текущие закупки	0.7350	1.0000			
Прошедшие закупки	0.7839	0.5274	1.0000		
Возможности поиска	0.8283	0.4627	0.4743	1.0000	
Дополнительная информация	0.7352	0.3484	0.4412	0.5157	1.0000

¹² <http://www.regnum.ru/news/1329300.html#ixzz16rYdSyOo>

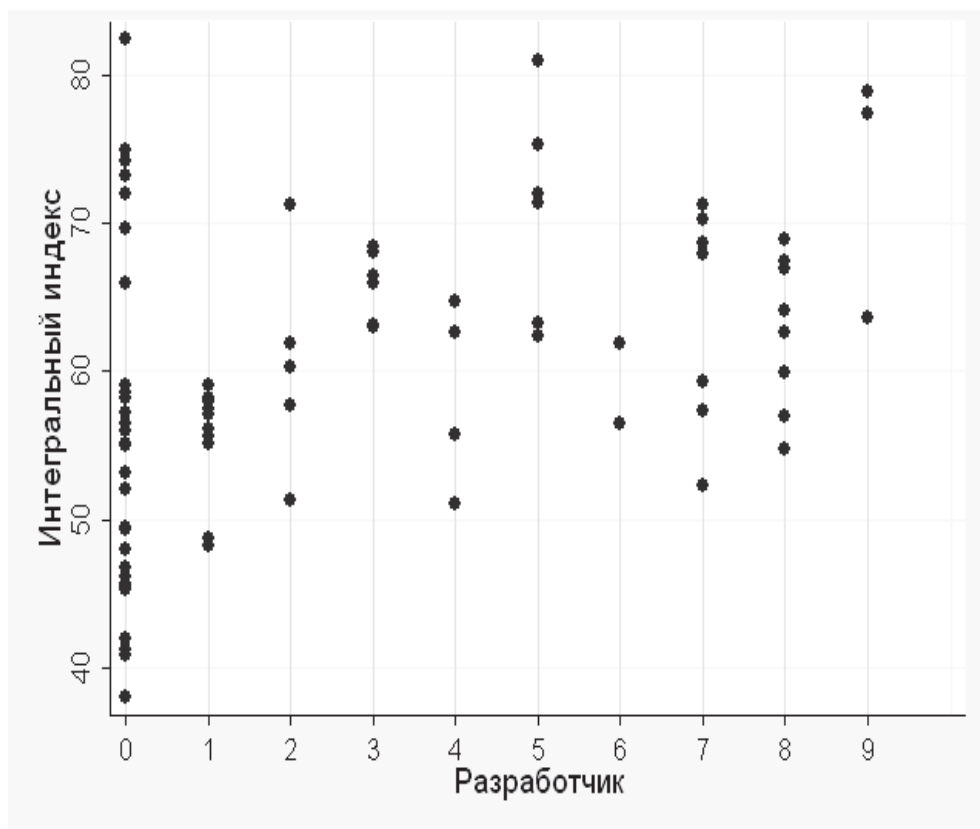
¹³ <http://www.pravo.ru/rating/judges/?type=17>

В качестве «внутренних» характеристик работы каждой из рассматриваемых нами региональных систем государственного заказа мы рассматриваем основные показатели функционирования системы, сообщаемые региональными заказчиками в Федеральную службу государственной статистики и индикатор разработчика электронной платформы (веб-сайта) регионального заказа.

Мы разделили рассматриваемые нами региональные сайты на десять групп, в соответствии с принадлежностью к тому или иному разработчику. Распределение интегрального индекса информационной прозрачности для каждой из групп представлено на Рис. 3. В первой группе, помеченной номером разработчика 0, мы объединили все сайты с «уникальными» разработчиками, ответственными за разработку и поддержку лишь одного сайта из выборки. Вторая группа объединяет в себе различные версии платформ, разработанных Министерством Экономического развития¹⁴. Каждая из оставшихся восьми групп объединяет в себе

¹⁴ При дальнейшем анализе мы считаем, что данные сайты представляют собой выбор платформы «по умолчанию», что может сказываться на интерпретации результатов.

Рисунок 3. Распределение интегрального индекса прозрачности информации по разработчикам региональных сайтов



**ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ**

сайты, созданные одним из конкретных разработчиков систем информационного обеспечения государственного заказа и электронного правительства в целом.

Результаты регрессионного анализа влияния «внутренних» факторов на интегральный индекс информационной прозрачности и каждый из отдельных под-индексов представлены в Таб. 4.

Таблица 4

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс прозрачности	(2) Текущие закупки	(3) Прошедшие закупки	(4) Возможности поиска	(5) Дополнительная информация
Организационные расходы	0.000159*** (4.80e-05)	4.37e-05** (1.98e-05)	8.31e-05*** (2.76e-05)	2.54e-05** (9.87e-06)	1.88e-05* (9.86e-06)
Экономия	-0.0217 (0.0358)	-0.00443 (0.0147)	-0.0203 (0.0206)	0.00243 (0.00737)	-0.00671 (0.00736)
Разработчик 1	0.921 (2.861)	2.571** (1.178)	-0.617 (1.644)	-0.347 (0.589)	0.0339 (0.588)
Разработчик 2	6.009 (3.920)	3.707** (1.614)	-1.400 (2.253)	1.585* (0.807)	0.690 (0.806)
Разработчик 3	11.24*** (3.398)	4.467*** (1.399)	1.664 (1.953)	2.640*** (0.699)	1.111 (0.699)
Разработчик 4	3.713 (4.310)	-0.188 (1.775)	-1.455 (2.478)	0.479 (0.887)	2.280** (0.886)
Разработчик 5	15.98*** (3.632)	5.506*** (1.496)	7.791*** (2.088)	2.977*** (0.747)	1.100 (0.747)
Разработчик 6	4.127 (5.909)	2.125 (2.433)	-1.755 (3.397)	1.716 (1.216)	0.231 (1.215)
Разработчик 7	9.120*** (3.398)	3.238** (1.399)	5.117** (1.953)	0.783 (0.699)	1.383* (0.699)
Разработчик 8	7.826** (3.228)	3.297** (1.329)	1.160 (1.855)	2.337*** (0.664)	0.219 (0.664)
Разработчик 9	18.41*** (4.897)	6.764*** (2.016)	5.997** (2.815)	3.889*** (1.008)	1.613 (1.007)

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

Таблица 4 (продолжение)

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс прозрач- ности	(2) Текущие закупки	(3) Про- шедшие закупки	(4) Возмож- ности поиска	(5) Дополни- тельная информа- ция
Константа	54.97*** (1.627)	30.59*** (0.670)	30.50*** (0.935)	3.240*** (0.335)	5.279*** (0.334)
Кол-во на- блюдений	83	83	83	83	83
R-squared	0.406	0.329	0.340	0.427	0.192

Каждый из рассматриваемых нами индексов прозрачности информации, в данной регрессии, сильно зависит от спектра технических возможностей, предоставляемых разработчиком сайта. Показатель доступности дополнительной информации меньше всего зависит от индикатора разработчика сайта. Такой результат не удивителен. Большая часть из рассматриваемых нами «дополнительных функций» характеризует наличие или отсутствие ссылок на внешние ресурсы (сайт регионального контролирующего органа, законодательную базу и т.д.), либо наличие аналитических документов регионального уровня (статистика, реестр контрактов и т.д.). Показатель прозрачности информации о прошедших закупках также зависит от индикатора разработчика системы в меньшей степени, чем остальные части интегрального индекса, т.к. вариация в значении данного показателя во многом полагается на вариацию в качестве заполнения протоколов, не зависящим от общей структуры информационного обеспечения.

Так как число доступных нам наблюдений естественным образом ограничено, при дальнейшем анализе мы будем рассматривать пять групп сайтов. Для этого мы сохраним индикатор разработчика системы информационного обеспечения для сайтов из групп номер 1, 3, 5 и 7. Все остальные сайты мы будем считать принадлежащими к группе «уникальных» разработчиков (под номером 0). Выбирая данные группы, мы руководствовались соображениями значимости коэффициентов в приведенной выше регрессии и общей численности каждой из групп. Включение всех доступных нам индикаторов разработчиков в приводимые ниже регрессии не вносит существенных изменений в значимость рассматриваемых нами коэффициентов, и значения оцениваемых нами коэффициентов, однако существенно завышает «объясняющую силу» регрессии.

По результатам приведенного в Таб. 4 анализа значимое влияние на величину каждого из индексов может оказывать величина организационных расходов заказчика. Однако это влияние сравнительно невелико. Кроме того, данный показатель может лишь отчасти отражать реальные затраты заказчика на предоставление информации в электронном виде, и на поддержание системы информационного обеспечения заказа в целом.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

Построенные нами индексы информационной прозрачности могут служить индикаторами не только «внутреннего» состояния региональной системы государственного заказа, но и состояния «внешней» институциональной среды. В качестве таких индикаторов мы используем показатели качества работы региональных арбитражных судов (Апелляции), стабильности и подотчетности региональной власти (срок пребывания губернатора у власти), и уровня кредитоспособности региона. Кроме того, в качестве показателя уровня коррупции в регионе мы используем индексы восприятия коррупции в органах власти гражданами (GEORating2008) или индекс восприятия коррупции бизнесменами данного региона (ГП2002)¹⁵. Так как результаты регрессионного анализа с использованием каждого из данных индексов восприятия коррупции кардинально отличаются, и требуют отдельного объяснения, мы приводим их ниже в полном виде (см. Таб. 5 и Таб. 6 соответственно).

Таблица 5

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс про- зрачно- сти	(2) Текущие закупки	(3) Про- шедшие закупки	(4) Возмож- ности поиска	(5) Дополни- тельная информа- ция
Срок	0.252 (0.191)	0.177** (0.0782)	0.0294 (0.108)	0.0366 (0.0395)	0.0200 (0.0356)
Апелляции	-1.264 (0.996)	0.00570 (0.407)	-1.392** (0.561)	-0.141 (0.206)	-0.132 (0.185)
Кредитоспособ- ность	0.247*** (0.0910)	0.0303 (0.0372)	0.188*** (0.0513)	0.0291 (0.0188)	0.0357** (0.0169)
GEORating2008	2.547 (5.978)	-3.051 (2.446)	7.115** (3.368)	-0.693 (1.236)	1.067 (1.113)
Константа	44.51** (17.99)	39.16*** (7.358)	6.375 (10.13)	5.450 (3.720)	1.520 (3.348)
Кол-во наблюдений	67	67	67	67	67
R-squared	0.130	0.110	0.211	0.060	0.080

Методика составления используемых нами индексов восприятия коррупции существенно различается. С одной стороны, восприятие коррупции в органах региональной власти представителями бизнеса, отраженное в ин-

¹⁵ Ниже мы приводим результаты регрессий, использующих лишь один из трех описанных выше индексов восприятия коррупции бизнесом. Использование индекса восприятия административной коррупции в нашем анализе связано с проблемой мультиколлинеарности. Результаты регрессий, использующих индекс «захвата государства» принципиально не отличаются от представленных ниже.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

дексе Transparency International, лучше отвечает целям нашего исследования. Однако данные исследования Transparency International отражают ситуацию лишь в половине исследуемых нами регионов. Так как мы не знаем причин, по которым тот или иной регион не попал в выборку TI, мы можем ожидать определенное смещение в результатах оценивания с использованием данного индекса, однако не можем предсказать направление и величину смещения. Потенциальным решением этой проблемы может быть использование более полного индекса восприятия коррупции гражданами. Однако результаты анализа с использованием этих двух индексов принципиально различаются. Так, восприятие коррупции гражданами оказывается положительно скоррелированным с уровнем доступности информации о прошедших закупках. Возможно, данный индекс не отражает восприятия коррупции в системе государственного заказа гражданами региона, или даже реальное положение дел с коррупцией в регионе в целом. Однако возможным рациональным объяснением этого результата может являться предположение об обратной причинно-следственной связи: чем больше информации о прошедших закупках доступно гражданам, тем больше «подозрительных» случаев они могут заметить, и, следовательно, тем выше будет показатель восприятия коррупции в регионе.

Уровень восприятия административной коррупции бизнесменами региона оказывает ожидаемое отрицательное влияние на показатель доступности информации о текущих закупках. При этом влияние данного индекса на остальные части нашего рейтинга оказывается незначимым. Такой результат вполне ожидаем, так как представителей бизнеса может, прежде всего, интересовать возможность участия в системе государственного заказа, и, следовательно, доступность релевантной информации.

Таблица 6

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс прозрач- ности	(2) Текущие закупки	(3) Про- шедшие закупки	(4) Возмож- ности поиска	(5) Дополнитель- ная информа- ция
Срок	0.501** (0.243)	0.283*** (0.102)	0.160 (0.156)	0.0746* (0.0437)	0.0341 (0.0482)
Апелляции	-1.721 (1.569)	0.00516 (0.657)	-2.081** (1.010)	-0.205 (0.283)	-0.102 (0.312)
Кредитоспособ- ность	0.183 (0.148)	-0.00773 (0.0618)	0.230** (0.0951)	0.0282 (0.0266)	0.000732 (0.0293)
TI2002	-34.97 (27.66)	-23.65** (11.58)	-3.873 (17.82)	-6.745 (4.983)	-1.919 (5.493)

**ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ**

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс прозрач- ности	(2) Текущие закупки	(3) Про- шедшие закупки	(4) Возмож- ности поиска	(5) Дополнитель- ная информа- ция
Константа	78.53*** (20.14)	47.51*** (8.430)	27.91** (12.97)	8.133** (3.627)	7.639* (3.998)
Кол-во наблю- дений	39	39	39	39	39
R-squared	0.203	0.246	0.202	0.167	0.022

Стоит также отметить, что в обоих случаях показатель качества работы региональной системы арбитражных судов оказывает значимое и негативное влияние на уровень доступности информации о прошедших закупках. Данный результат можно интерпретировать следующим образом: так как судебная система имеет дело с уже проведенными процедурами государственных закупок, то чем лучше работает эта система, тем меньше стимулов к предоставлению полной и прозрачной ретроспективной информации (и больше – к ее сознательному «сокрытию»).

На следующей стадии нашего анализа мы попытались выявить уровень совместного влияния «внешних» и «внутренних» факторов на значения индексов прозрачности информации. Так же, как и в случае анализа влияния «внешних» факторов на построенные нами индексы прозрачности, мы приводим два набора результатов: с использованием индекса восприятия коррупции гражданами (Таб. 7), и с использованием индекса восприятия административной коррупции представителями бизнеса (Таб. 8).

Степень влияния факторов институциональной среды в регионе на степень прозрачности информации, в каждом из рассматриваемых нами случаев, не изменяется с включением «внутренних» переменных в наши эмпирические модели¹⁶. Однако, включение «внешних» показателей в регрессию существенно корректирует значимость и величину оцениваемого влияния структуры сайта (индикатора разработчика) на прозрачность предоставляемой информации.

Таблица 7

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс прозрач- ности	(2) Текущие закупки	(3) Про- шедшие закупки	(4) Возмож- ности поиска	(5) Дополни- тельная ин- формация
Срок	0.204 (0.183)	0.156** (0.0777)	0.0184 (0.104)	0.0205 (0.0364)	0.0230 (0.0369)

¹⁶ В Таб. 5 и Таб. 6 приведены результаты регрессий, не использующих показатели экономии в системе государственного заказа региона и величины организационных расходов. Включение данных параметров в модель не приводит к существенному изменению результатов.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

Таблица 7 (продолжение)

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс прозрач- ности	(2) Текущие закупки	(3) Про- шедшие закупки	(4) Возмож- ности поиска	(5) Дополни- тельная ин- формация
Апелляции	-1.194 (0.967)	0.00384 (0.412)	-1.258** (0.550)	-0.184 (0.193)	-0.0813 (0.195)
Кредитоспособ- ность	0.181* (0.0912)	0.0109 (0.0388)	0.155*** (0.0519)	0.0210 (0.0182)	0.0257 (0.0184)
GEARating2008	3.788 (5.846)	-2.662 (2.489)	7.232** (3.324)	-0.338 (1.167)	1.164 (1.180)
Разработчик 1	-4.359 (3.358)	0.458 (1.429)	0.277 (1.909)	-1.574** (0.670)	-1.144* (0.678)
Разработчик 3	5.079 (3.487)	2.171 (1.484)	1.399 (1.982)	1.197* (0.696)	0.141 (0.704)
Разработчик 5	9.912*** (3.525)	3.978** (1.500)	6.564*** (2.004)	1.572** (0.703)	0.150 (0.712)
Разработчик 7	2.173 (3.430)	1.754 (1.460)	3.031 (1.950)	-0.761 (0.685)	0.329 (0.693)
Разработчик 9	10.64* (5.997)	3.109 (2.553)	5.324 (3.410)	1.973 (1.197)	0.918 (1.211)
Константа	42.68** (17.56)	38.20*** (7.474)	6.062 (9.981)	4.956 (3.504)	1.593 (3.545)
Кол-во наблюдений	67	67	67	67	67
R-squared	0.312	0.237	0.363	0.307	0.143

Так, принадлежность рассматриваемого сайта к «первой» группе оказывает значимое негативное влияние на качество поиска и количество дополнительной информации предоставляемой на сайте. При этом, как показывает наш личный опыт, сайты «первой» группы, как правило, обладают качественными функциями поиска по ключевым словам (поиск не чувствителен к смене падежей, умеет разворачивать общепринятые аббревиатуры и т.д.), но не обладают достаточно качественным «категорийным» поиском. Т.к. структура сайтов «первой» группы является изначальной общей структурой региональных сайтов «по умолчанию», принадлежность рассматриваемого нами сайта к этой группе может служить индикатором нежелания (или невозможности) принимать самостоятельное квалифицированное решение о структуре сайта.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

Отсутствие необходимых компетенций может также объяснять небрежное заполнение полей, необходимых для адекватной работы «категорийного» поиска, и слабую наполняемость сайта необходимой информацией.

Заключение

В данной статье мы попытались количественно охарактеризовать разницу в качестве, количестве и структуре информации о государственных закупках, предоставляемой на различных региональных сайтах. Так как 94-ФЗ устанавливает лишь минимальные стандарты, органы управления каждого из регионов вправе устанавливать свои стандарты предоставления информации о государственном заказе, поиска этой информации внутренними средствами сайта, степени стандартизации документов и т.д.

Наш анализ показывает, что большинство региональных органов управления предоставляет необходимый минимальный уровень прозрачности информации. Однако разница в качестве предоставляемой информации и уровне ее прозрачности существенна. Кроме того, мы показали, что выявленная нами разница в степени прозрачности информации не может быть объяснена лишь техническими факторами, такими как формальная структура сайта, или размер затрат на организационное обеспечение государственного заказа в регионе. Количество и качество доступной информации и качества поиска этой информации также определяются качеством институциональной среды в регионе.

Таблица 8

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс прозрач- ности	(2) Текущие закупки	(3) Про- шедшие закупки	(4) Возмож- ности поиска	(5) Дополни- тельная ин- формация
Срок	0.554** (0.238)	0.263** (0.106)	0.205 (0.144)	0.0809* (0.0426)	0.0525 (0.0544)
Апелляции	-2.487 (1.515)	-0.0792 (0.674)	-2.389** (0.915)	-0.408 (0.271)	-0.178 (0.347)
Кредитоспособ- ность	0.226 (0.138)	-0.00729 (0.0614)	0.258*** (0.0834)	0.0403 (0.0247)	0.00255 (0.0316)
T12002	-41.07 (26.75)	-29.89** (11.89)	-7.705 (16.16)	-7.009 (4.785)	-1.074 (6.120)
Разработчик 1	-8.367 (6.246)	1.092 (2.777)	-5.455 (3.775)	-2.102* (1.118)	-1.218 (1.429)
Разработчик 3	5.340	3.019	1.348	1.254*	-0.150

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РЕГИОНАХ РОССИИ

Таблица 8 (продолжение)

ПЕРЕМЕННЫЕ	(1) Индекс прозрач- ности	(2) Текущие закупки	(3) Про- шедшие закупки	(4) Возмож- ности поиска	(5) Дополни- тельная ин- формация
	(4.117)	(1.830)	(2.488)	(0.737)	(0.942)
Разработчик 5	11.56**	4.417**	9.094***	1.516*	0.115
	(4.325)	(1.923)	(2.613)	(0.774)	(0.990)
Разработчик 7	1.420	1.105	0.115	-0.441	0.831
	(4.328)	(1.925)	(2.615)	(0.774)	(0.990)
Разработчик 9	-4.098	-0.665	-4.462	-0.262	-0.300
	(8.401)	(3.736)	(5.077)	(1.503)	(1.922)
Константа	80.73***	51.07***	28.89**	8.053**	7.052
	(19.34)	(8.602)	(11.69)	(3.461)	(4.426)
Кол-во перемен- ных	39	39	39	39	39
R-squared	0.432	0.394	0.499	0.414	0.074

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
2. Подколзина, Е.А., Бальсевич, А.А. Реализация государственных контрактов: теория, проблемы, иллюстрации. Госзаказ: управление, обеспечение, размещение. Нормативно-аналитический журнал № 16, 2009
3. Яковлев, А.А. и др. Система госзакупок: на пути к новому качеству. М.: ГУ-ВШЭ, 2010
4. Bajari, P., McMillan, R., Tadelis, S. Auctions Versus Negotiations in Procurement: an Empirical Analysis // *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 2009, vol.25, № 2, pp. 372–399, p. 374
5. Boehm, F., Olaya, J. Corruption in public contracting auctions: the role of transparency in bidding processes // *Annals of Public and Cooperative Economics*, 2006, vol. 77, № 4, pp, 431–452.
6. Coppier, R., Piga, G. Why do Transparent Public Procurement and Corruption Go Hand in Hand? // http://www.ec.unipg.it/DEFS/uploads/coppier-piga_.pdf
7. Klemperer, P. Auction Theory: A Guide to the Literature. *Journal of Economic Surveys*, 1999, vol. 13, pp. 227–286.
8. McHenry, W.K. and Pryamonosov D. Emerging Electronic Procurement in Russian Regional Governments // *Journal of Public Procurement*, 2010, vol. 10, № 2, pp. 211–246.
9. <http://www.pravo.ru/rating/judges/?type=17>
10. <http://www.regnum.ru/news/1329300.html#ixzz16rYdSyOo>
11. http://www.vedomosti.ru/politics/news/1078126/medvedev_eto_hamskoe_vorovstvo_gosudarstvennyh_deneg

SUMMARY

SUMMARY

Electronic methods of implementing the state procurement in EU countries. The practice of running the electronic auctions in Great Britain

L.M. Kokareva, Regional Manager (Russia), Crown Agents (Great Britain)

The article is focused on the specifics of implementing the state procurements in the EU countries and provides a detailed analysis of how the electronic auctions are organized in Great Britain, as well as of their advantages and benefits. The author also shares the concrete examples from the everyday practice and tells about the typical mistakes and the ways to avoid them in future.

Analyzing the practice of running open-bid auctions in the form of electronic trading – the starting point

**I.V. Kuznetsova, E.L. Bogorad, A.V. Burkov, E.G. Gladkova, N.V. Yeremenko,
the Soloviev Institute of Sales and Purchase Management, State University–Higher School of Economics**

The employees of the Soloviev Institute of Sales and Purchase Management, State University–Higher School of Economics share the results of a monitoring of placing the orders by means of running open-bid auctions in the form of electronic trading in accordance to part 3.1 of the Federal Law 94-FL. The mentioned monitoring covers the period from the second half-year of 2009 till the first quarter of 2010. As an object

SUMMARY

of the research there were chosen three active federal trade electronic marketplaces that place the orders by means of open-bid auctions in the form of electronic trading: <http://zakazrf.ru/> – electronic marketplace of the state unitary enterprise “Agency of the State Procurement, Investment Activities and Inter-Regional Relations of Republic of Tatarstan” (for short: Electronic Marketplace of Tatarstan); : <http://roseltorg.ru/> – electronic marketplace of the public corporation “Single Electronic Trading Platform” (for short: Electronic Marketplace of Moscow); <http://sberbank-ast.ru/> – marketplace of the close corporation “Sberbank – Automatic System of Trading”, Sberbank-AST (for short: Electronic Marketplace of Sberbank).

The Information Transparency of Public Procurement in Russian Regions: Estimation and Explanations

A.A. Balsevich, S.G. Pivovarova, E.A. Podkolzina, State University–Higher School of Economics

As the result of public procurement reform of 2005 in Russia the regional procurers were obliged to publish the information on procedures and contracts at the regional procurement web sites. But the law did not specify the standards and rules for structure of the site and the information which should be available. As a result, the information transparency differs significantly across the regions. In the paper we measure the transparency of information on public procurement for 83 Russian regions and explore the possible explanations for such differences.

ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКУЕМЫМ МАТЕРИАЛАМ

1. Направляемые для публикации статьи должны быть научными и иметь соответствующий инструментарий (ссылки, библиографию, таблицы, графики, иллюстративный материал).

2. **Объем рукописи**, включая список цитированной литературы, не должен превышать 24 страниц, то есть не более 40 000 знаков (без пробелов).

3. К статье прилагается резюме (аннотация) объемом не более 0,5 с., а также сведения об авторе (фамилия, имя и отчество, домашний почтовый адрес с индексом, телефон, специальность, ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), место работы и должность, дата рождения и паспортные данные).

4. **Текст статьи** в формате Word for Windows шрифтом Times New Roman, размером 14pt, через 1,5 интервала. Красные строки абзаца должны быть сделаны только абзацными отступами (а не пробелами или табуляциями). Необходимые смысловые выделения можно делать полужирным и курсивным начертаниями, но не цветом (он «потеряется» при верстке). Не делайте фреймы (рамки с текстом), так как после удаления фреймов находящийся в них текст может попасть в другое место. Сноски не должны находиться в конце статьи, а должны быть сделаны по тексту.

Таблицы должны быть выполнены табличными ячейками Word. Необходимо, чтобы каждому пункту таблицы соответствовала своя ячейка (не пользуйтесь символами абзаца для смысловой разбивки строк). Выравнивание текста и цифр внутри ячеек необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов, абзацев или дополнительных пустых строк. В таблице выделение цветом не используется, он «потеряется» при верстке.

Графики и иллюстративные рисунки. По возможности избегайте построения графиков в Word, так как их подготовка к верстке требует большой дополнительной работы. Воспользуйтесь Excel (файл обязательно должен содержать исходные численные данные, связанные с рисунком) или CorelDraw (не переводите текст в кривые, так как он всегда редактируется, не импортируйте файлы в графических форматах в файл *.cdg и не экспортируйте файлы *.cdg в другие форматы). Рисунки и схемы, выполненные в Word, должны быть сгруппированы внутри единого объекта, иначе при малейшем сдвиге границ страницы, неизбежном при работе с документом, элементы могут смещаться. Не используйте в статье сканированные, экспортированные или взятые из Internet графические материалы и не вставляйте их в документы Word. Качество таких материалов в большинстве случаев не пригодно для полиграфии.

Цитированная в статье литература (автор, название, место, издательство и год издания) приводится в алфавитном порядке в виде списка в конце статьи. Литература на иностранных языках дается после отечественной. В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой книги или статьи через точку с запятой — цитируемых страниц.

Материалы, не соответствующие вышеизложенным требованиям, к публикации в Приложении не принимаются и направляются авторам на доработку.

5. **Редакция также не принимает:**

- ксерокопии, рукописные и машинописные экземпляры
- статьи без аннотаций

6. Статьи, направленные авторам на доработку и не возвращенные в редакцию к обозначенному сроку, исключаются из портфеля редакции.

Редакция знакомится с письмами читателей, но в переписку не вступает.

Главный редактор **Махов А.В.**
Выпускающий редактор **Грецкая Е.И.**

Формат 70x100/16.
Печать офсетная. Бумага офсетная. Печ. л. 5,0. Тираж 600 экз.
Отпечатано в типографии НИУ ВШЭ
НИУ ВШЭ 115230, г. Москва, Варшавское шоссе, 44а
Тел. (499)6111528, Тел/факс (499) 6112462