

# О ПОЛИТИКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА И ПРАКТИКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРСНОЙ ПРОЦЕДУРЫ



**БЕРЕЗИНЕЦ**  
Ирина Владимировна,

доцент кафедры финансов  
и учета Высшей школы  
менеджмента Санкт-  
Петербургского государственного  
университета (ВШМ СПбГУ)



**ИВАНОВ**  
Андрей Евгеньевич,

доцент кафедры  
государственного и муниципального  
управления ВШМ СПбГУ

**В** представленной статье на основе анализа результатов конкретных закупок идентифицируются проблемы нормативно-правового регулирования государственных закупок в Российской Федерации (ниже — РФ) и предлагается комплекс мер по их устранению. В статье рассматриваются кейсы, построенные на материалах закупок 2015–2017 гг., причем в данном случае термин «кейс», традиционно понимаемый как история успеха, используется в противоположном смысле: приведенные примеры иллюстрируют провалы в нормативно-правовом регулировании или политике регулирования в сфере государственных закупок.

## 1. ПРОБЛЕМА ПРОВЕДЕНИЯ МАЛЫХ ЗАКУПОК

Начиная с принятия Федерального закона № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», политика регулирования рассматривает аукцион (с 2010 г. — электронный аукцион) как основной метод размещения заказа. Приведенный ниже кейс свидетельствует о том, что проводимая политика в значительной степени затронула и малые закупки, традиционно совершаемые с помощью упрощенных методов размещения заказа.

### Кейс 1. Малые закупки госпитальных учреждений городского подчинения в Санкт-Петербурге в 2015-м и 2016 гг.

В статье А. Е. Иванова и А. В. Огородовой «"Бесценные" закупки: использование аукциона для заказов малого объема»<sup>1</sup> было высказано предположение о том, что значительное число электронных аукционов (ниже — аукционы) при начальной (максимальной) цене контракта (НМЦК), не превышающей 100 000 рублей, обусловлено неудачной формулировкой ст. 93–1–4 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (ниже — ФЗ-44) «Осуществление закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую ста тысяч рублей», делающей неизбежной организацию тендера на любые суммы

(вплоть до 1 рубля) при исчерпании заказчиком допустимого лимита «малых» закупок.

Тем не менее, проведенный в статье анализ закупок госпитальных учреждений Санкт-Петербурга в 2015 г. показал, что подавляющее большинство из них проводит аукционы на малые суммы добровольно, далеко не исчерпав разрешенный законом лимит закупок у единственного источника. В качестве единственной возможной причины такого поведения была идентифицирована политика регулирования в сфере государственных закупок Российской Федерации, заключающаяся, в частности, в продвижении электронных аукционов и ограничении закупок у единственного источника.

Полученный результат представляется совершенно неожиданным, поскольку в данном случае политика регулирования противоречит букве и духу собственно нормативно-правового регулирования, позволяющего размещать малые закупки<sup>2</sup> у единственного источника (ст. 93–1–4) и содержащего определенные механизмы, упрощающие такое размещение (ст. 93–2, 93–3, 93–4).

В настоящей статье мы продолжаем исследование обсуждаемого феномена, выдвигая гипотезу о том, что заказчики используют аукцион независимо от НМЦК. Для проверки справедливости этой гипотезы для конкретного рынка мы рассмотрели закупки 22 госпитальных учреждений Санкт-Петербурга в 2016 г.<sup>3</sup>

Анализ степени проникновения аукциона в малые и большие закупки был проведен следующим образом. На первом шаге для каждого госпиталя были вычислены показатели отношения числа малых аукционов к общему числу малых закупок и отношение «больших» аукционов (с НМЦК более 100 000 рублей) к общему числу «больших» закупок. На втором шаге были вычислены выборочные средние показатели степени проникновения аукциона в малые и большие закупки, они оказались равными 0,842 для малых закупок и 0,909 для больших. Близость выборочных средних может быть случайной, поэтому мы провели тест Стьюдента для проверки равенства теоретических средних этих двух показателей, предварив его тестом о равенстве теоретических дисперсий. Величина статистики Стьюдента  $t = -1,6571$  при уровне значимости 0,05 позволила принять гипотезу о равенстве математических ожиданий.

Таким образом, на рассматриваемом рынке в результате проводимой политики стимулирования проведения электронных аукционов

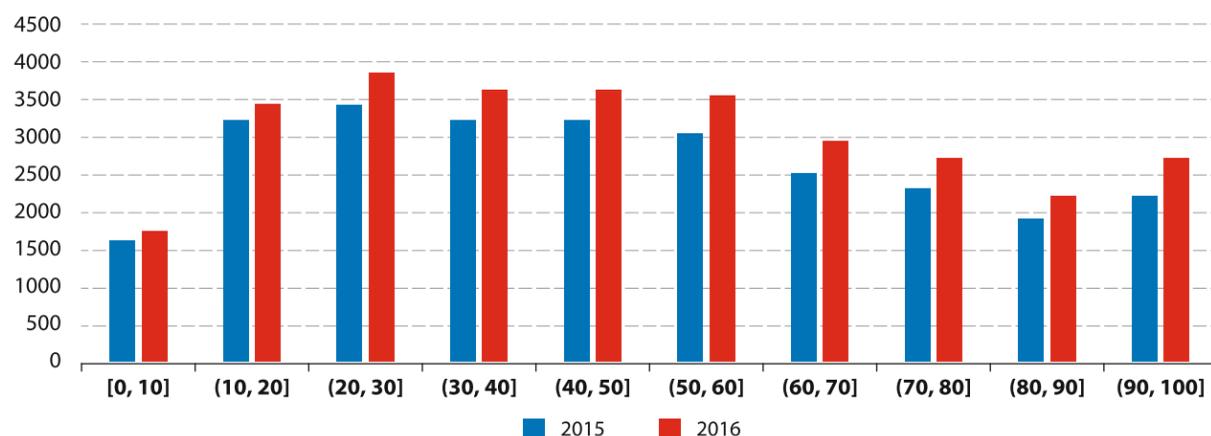
<sup>1</sup> Иванов А.Е., Огородова А.В. «Бесценные» закупки: использование аукциона для заказов малого объема. // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, № 48, 2017, с.46 - 55.

<sup>2</sup> В Санкт-Петербурге принято называть их публичными.

<sup>3</sup> Из 28 госпиталей городского подчинения были исключены из рассмотрения 6, поскольку объем закупок у единственного источника у них по каким-то причинам, возможно, в силу сложности сбора данных, в 2016 г. превысил допустимый законом лимит.

Рисунок 1.

Использование малых аукционов в Санкт-Петербурге в 2015-м и 2016 гг.



государственные заказчики<sup>4</sup> при выборе метода прокьюрента перестали различать малые и большие закупки, что противоречит как международному опыту, так и отечественному законодательству, исходящему из предположения о неэффективности организации торгов в случае малых закупок.

Возникает вопрос, каким образом при проведении аукционов на малые суммы заказчики избегают таких атрибутивных аукционных рисков, как получение наименее качественной продукции из имеющихся альтернатив, демпинг и получение единственной заявки. Для ответа на него рассмотрим диаграмму (рис. 1), на которой представлена информация о числе аукционов, проведенных в 2015-м и 2016 гг. государственными заказчиками Санкт-Петербурга в различных диапазонах НМЦК (в тыс. рублей).

Из рис. 1 следует, что в Санкт-Петербурге:

- аукционы используются при проведении малых закупок;
- масштабы их использования возрастают;
- привлекательность проведения аукционов возрастает по мере снижения НМЦК (до 20–30 тысяч рублей).

Данные, представленные на рис. 1, свидетельствуют о том, что привлекательность проведения аукционов возрастает по мере снижения привлекательности закупки для поставщиков. Последнее обстоятельство делает в определенной степени необходимым наличие у заказчика «своего» поставщика, который с большой вероятностью ста-

новится единственным участником аукциона, что существенно сокращает издержки на организацию и проведение процедуры и одновременно решает проблему как качества закупаемой продукции в целом, так и демпинга в частности.

Поскольку при проведении малых закупок, как правило, не выполняется одно из необходимых условий возникновения коррупционного поведения — возможность организации коррупционного трансфера, поведение государственного заказчика, входящего в сговор с поставщиком, может быть классифицировано как квази-коррупционное, то есть такое, при котором нарушение нормативно-правового регулирования и/или политики регулирования вызвано необходимостью достижения социально-значимых целей.

Помимо очевидной необходимости полной ревизии ст. 93–1–4 ФЗ-44 (исключение использования абсолютных пороговых значений в тексте закона, предоставление заказчику возможности рационального экономического поведения при превышении порога) и возвращения к практике приведения ценового порога в соответствие экономической ситуации, возможно, стоит задуматься о запрете организации торгов для малых закупок. При этом должна измениться и политика регулирования, вынуждающая заказчиков добровольно осложнять проведение публичных закупок. В частности, в Санкт-Петербургском государственном университете для проведения публичной закупки необходимо разослать не менее 5 запросов на коммерческие предложения и получить на них не менее 3 ответов.

## 2. ПРОБЛЕМА ПОДВЕДЕНИЯ ИТОГОВ КОНКУРСНОЙ ПРОЦЕДУРЫ

Для упрощения представления различных правил подведения итогов конкурсной процедуры (или скоринговых правил) предположим, что в ее рамках поставщики представляют свои предложения по двум критериям: качеству и цене поставляемой продукции. Будем считать, что по результатам стадии допуска<sup>5</sup> к участию в оценке и сопоставлении заявок допущено  $N$  поставщиков, заявки которых имеют вид:  $x^i = (q_i, p_i), i=1, 2, \dots, N$ .

Для определения победителя конкурса количественные предложения поставщиков по качеству и цене поставляемой продукции согласно некоторому правилу переводятся в единую балльную шкалу ( $q_i \rightarrow Q_i, p_i \rightarrow P_i$ ), умножаются, соответственно, на веса критериев  $w_q$  и  $w_p$ , после чего полученные произведения складываются, позволяя сопоставить предложению поставщика число:

$$F(x^i) = w_q \times Q_i + w_p \times P_i, \quad w_q + w_p = 1, \quad i=1, 2, \dots, N, \quad (1)$$

и выбрать в качестве победителя конкурса поставщика, предложению которого сопоставлено наибольшее число.

До настоящего времени в конкурсах, проводимых как в сфере государственных закупок, так и государственно-частного партнерства (ниже — ГЧП) было использовано три скоринговых правила

(таблица 1), некоторые достоинства и недостатки которых мы далее последовательно рассмотрим.

### 2.1. Оценка по наибольшему и наименьшему предложению (Правило 1)

Введем обозначения

$$q_{\min} = \min_{1 \leq i \leq N} q_i, \quad q_{\max} = \max_{1 \leq i \leq N} q_i,$$

$$p_{\min} = \min_{1 \leq i \leq N} p_i, \quad p_{\max} = \max_{1 \leq i \leq N} p_i.$$

При оценке заявок поставщиков по наибольшему и наименьшему предложению для преобразования количественных значений в балльные используются следующие формулы:

$$Q_i = \frac{q_i - q_{\min}}{q_{\max} - q_{\min}} \times L, \quad (2)$$

$$P_i = \frac{p_{\max} - p_i}{p_{\max} - p_{\min}} \times L, \quad L \geq 1, \quad i=1, \dots, N,$$

$$Q_i = 1 + \frac{q_i - q_{\min}}{q_{\max} - q_{\min}} (L - 1), \quad (3)$$

$$P_i = 1 + \frac{p_{\max} - p_i}{p_{\max} - p_{\min}} (L - 1), \quad L > 1,$$

где  $L$  — наибольшее количество баллов, которое может получить заявка по любому из критериев.

Таблица 1.  
Правовые основы применения скоринговых правил в Российской Федерации

№ п/п	Нормативно-правовой акт	Скоринговое правило	Период действия	
			от	до
<b>ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ</b>				
1	Письмо Министерства экономики РФ от 02.06.2000 г. № АС-751/4-605	Оценка по наибольшему и наименьшему предложению (Highest bid – Lowest bid scoring)	01.01.2006	01.01.2006
2	Постановление Правительства РФ от 10.09.2009 г. № 722	Линейное правило с порогом и без (Linear scoring with and without threshold)	01.11.2009	01.01.2014
3	Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1085	Оценка по наибольшему (наименьшему) предложению (Highest (Lowest) bid scoring)	01.01.2014	н/вр
<b>ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО</b>				
1	Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (ст. 32-5)	Оценка по наибольшему и наименьшему предложению	21.07.2005	н/вр
2	Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации ...» (ст. 28-5)	Оценка по наибольшему и наименьшему предложению	13.07.2015	н/вр

<sup>4</sup> В настоящей статье под термином «государственный заказчик» понимается заказчик, размещающий заказ в соответствии с положениями ФЗ-44. Кроме того, если не оговорено обратное, термины «государственный заказчик» и «заказчик» используются как синонимы.

<sup>5</sup> Обсуждение достоинств и недостатков соединения разработчиками ФЗ-44 этапов допуска и сопоставления и оценки предложений поставщиков в рамках одного этапа оставим за рамками настоящей статьи.

Рисунок 2а.

## Правило 1 для возрастающего критерия

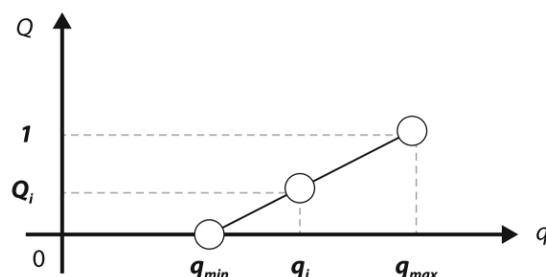
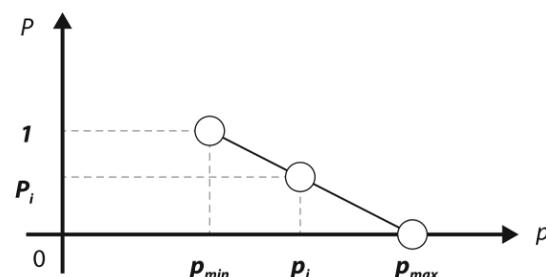


Рисунок 2б.

## Правило 1 для убывающего критерия



В РФ до настоящего времени при проведении конкурсов в сфере ГЧП используется формула (2) при  $L=1$ , а формула (3) при  $L=10$  использовалась в сфере государственных закупок до 2010 г. Рисунки 2а и 2б, на которых на горизонтальной оси откладываются количественные значения критериев, а на вертикальной — соответствующие балльные, иллюстрируют перевод количественных значений в балльные в сфере ГЧП: лучшему предложению сопоставляется значение 1, худшему — 0 (качество предполагается возрастающим критерием).

Следует отметить, что в международной практике в многокритериальных задачах принятия решения именно формулы (2)-(3) используются наиболее часто. Тем не менее, существуют определенные ограничения при их применении в условиях слабой конкуренции на торгах<sup>6</sup>.

Предположим, что:

- число критериев конкурса равно  $m$ , и существует критерий, для определенности, первый, вес которого больше 0,5:

$$w_1 > 0,5, \quad \sum_{i=1}^m w_i = 1;$$

- в конкурсной процедуре участвуют два поставщика, причем эта информация им известна в момент подготовки предложений по критериям конкурса;
- заявка первого поставщика  $x = (x_1, x_2, \dots, x_m)$  по первому критерию предпочтительнее заявки второго  $y = (y_1, y_2, \dots, y_m)$ .

В этом случае легко показать, что первый поставщик побеждает в конкурсе независимо от своих предложений и предложений конкурента по всем критериям, начиная со второго.

Действительно, из последнего предположения в силу формулы (2) (при  $L=1$ ) следует, что  $X_i=1$ ,

$Y_i=0$ , и в силу формулы (1), естественным образом обобщенной для случая  $m$  критериев, будут справедливы следующие соотношения:

$$F(x) = \sum_{i=1}^m w_i X_i = w_1 + \sum_{i=2}^m w_i X_i > 0,5,$$

$$F(y) = \sum_{i=1}^m w_i Y_i = \sum_{i=2}^m w_i Y_i \leq \sum_{i=2}^m w_i = 1 - w_1 < 0,5$$

Таким образом, у обоих участников конкурсной процедуры нет стимулов улучшить предложение по критериям, отличным от первого.

Поскольку при наличии двух критериев разного веса вес одного из них более 0,5, в условиях риска получения менее 3 заявок такие процедуры не могут быть рекомендованы. Тем не менее, они встречаются.

**Кейс 2.****Открытый конкурс на право заключения концессионного соглашения в отношении искусственного дорожного сооружения — автодорожного мостового перехода через р. Лену в районе г. Якутска.**

Рассмотрим критерии открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения в отношении автодорожного мостового перехода через р. Лену в районе г. Якутска.

В силу сказанного выше, сформулированные Концедентом условия конкурсной процедуры при допуске двух поставщиков к подаче предложений по критериям конкурса не стимулируют их к улучшению предложения по первому критерию<sup>7</sup>.

Именно такой сценарий реализовался в ходе конкурсной процедуры: к подаче окончательных предложений были допущены два участника:

Таблица 2.  
Критерии концессионного конкурса

№ п/п	Критерий конкурса	Начальное значение критерия (млн рублей)	Требования к изменению начального значения	Коэффициент, учитывающий значимость (вес) критерия
1	Размер принимаемых на себя концедентом части расходов на создание Объекта концессионного соглашения	40 250	Уменьшение	$w_1=0,3$
2	Размер платы концедента по Концессионному соглашению	16 030	Уменьшение	$w_2=0,7$

ООО «Транспортные Концессии «Саха»» (участник А) и ООО «Якутская мостостроительная компания» (участник В). Однако приведенные выше соображения не пришли в голову участникам торгов: оба претендента существенным образом пытались улучшить значение наименее значимого критерия (таблица 3).

Таким образом, при использовании Правила 1 следует:

- использовать, как минимум, три критерия;
- устанавливать вес каждого из них менее 0,5;
- предполагать использование иного правила оценки предложений участников конкурса при допуске к заключительной его стадии двух участников.

Кроме того, следует отметить, что в отличие от государственных закупок в сфере ГЧП использование Правила 1 предписано непосредственно Федеральными законами (таблица 1). Представляется, что в данном случае законодателю следовало бы делегировать соответствующее регулирование исполнительным органам государственной власти.

**2.2. Линейное правило без ценового порога (Правило 2)**

Линейное правило наиболее часто применяется по отношению к ценовому критерию в соответствии со следующей формулой:

$$P_i = \begin{cases} 0, & p_i > P_r, \\ \frac{P_r - p_i}{P_r - P_{thr}} \times L, & P_{thr} \leq p_i \leq P_r, \\ L, & 0 \leq p_i < P_{thr}, \end{cases} \quad (4)$$

где:  $P_r$  — цена резервирования,  $P_{thr}$  — ценовой порог.

В силу формулы (4) поставщик получает 0 баллов при ценовой заявке выше цены резервирования и максимальное количество баллов при заявке, не выше ценового порога (рис. 3). Поскольку определение ценового порога порождает определенные транзакционные издержки для заказчика, он может избежать их, положив ценовой порог равным нулю:

$$P_i = \frac{P_r - p_i}{P_r} \times L, \quad 0 \leq p_i \leq P_r. \quad (5)$$

Наиболее просто формула (5) интерпретируется при  $L=100$ . В этом случае ценовой балл поставщика равен размеру скидки, которую он предоставляет: 0 % скидка ( $p_i=P_r$ ) дает 0 баллов, 10 % ( $p_i=0,9P_r$ ) — 10 баллов, 50 % ( $p_i=0,5P_r$ ) — 50 баллов, и только 0 ценовое предложение (100 % скидка) дает поставщику 100 баллов.

Именно линейное правило без ценового порога (формула (5)) применялось для преобразования ценовых предложений поставщиков в баллы в РФ в период 2010–2013 гг. (в качестве цены резерви-

Таблица 3.  
Подведение итогов концессионного конкурса

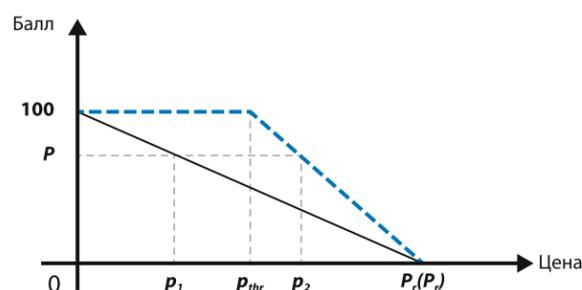
Критерии	Абсолютное значение (млн рублей)		Процентное снижение		Баллы		Вес критериев	Вклад критерия	
	А	В	А	В	А	В		А	В
Размер принимаемых на себя концедентом части расходов на создание Объекта концессионного соглашения	38 942	39 445	3,25	2,00	1	0	0,3	0,3	0
Размер платы концедента по Концессионному соглашению	15 966	15 990	0,4	0,25	1	0	0,7	0,7	0
<b>Итого</b>							<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>

<sup>6</sup> Строгое рассмотрение применения Правила 1 в условиях слабой конкуренции на торгах можно найти в работе Ivanov A. How to improve effectiveness of Anti-corruption Expertise: A Public Procurement Case. – NACC Journal, Vol. 9, No. 1 (January - June), 2016.

<sup>7</sup> В силу специфики конкурсов в сфере ГЧП при подготовке предложений по критериям конкурса участники располагают информацией о количестве конкурентов.

рования выступала НМЦК,  $L=100$ ). Рисунок 3 графически иллюстрирует линейное правило с ценовым порогом и без него (соответственно, пунктирная и сплошная линии) и основное различие между ними: отсутствие ценового порога стимулирует поставщиков к агрессивному снижению цены.

**Рисунок 3.**  
**Линейное правило с ценовым порогом и без него**



Недостатки линейного правила без порога были очевидны с момента его введения в силу<sup>8</sup>, и трудно переоценить тот вред, который в период его действия был нанесен эффективности государственных закупок в РФ. В настоящей статье рассмотрение Правила 2 обусловлено следующими причинами:

- во-первых, применение иных Правил (Таблица 1) в институциональных условиях РФ может также породить ряд проблем, заставляющих рассмотреть вопрос об их замене;
- во-вторых, Правило 2 оказалось включенным в Положение о закупках ряда бюджетных учреждений, в частности, СПбГУ, что требует донесения до государственных заказчиков информации о возможных последствиях его применения.

Очевидно, что линейное правило без ценового порога диктует поставщикам две принципиально разные стратегии: агрессивное (демпинговое) ценообразование или полный отказ от снижения цены. Выбор поставщиков, действующих в сфере закупок поликлинических учреждений Санкт-Петербурга, иллюстрирует рассмотренный ниже кейс.

### Кейс 3. Конкурсные процедуры поликлинических учреждений Санкт-Петербурга в 2013 г.

В контексте проводимых в Высшей школе менеджмента СПбГУ исследований закупок медицинских

учреждений городского подчинения были рассмотрены конкурсные закупки поликлинических учреждений в последний год действия Правила 2.

Всего были идентифицированы 143 конкурсные закупки, из которых в 16 случаях все заявки были отвергнуты. В остальных 127 случаях был определен размер ценовой скидки, предложенной победителем конкурсной процедуры.

**Таблица 4.**  
**Описательная статистика показателя ценовой скидки**

Объем выборки	127	Процентили	
Выборочное среднее	0,0528	1 %	0
Выборочное среднее квадратическое отклонение	0,1167	5 %	0
		10 %	0
		25 %	0
		50 %	0,004
		75 %	0,029
		90 %	0,100
		95 %	0,311

Из таблицы 4 следует, что средний размер скидки составил 5,28 %, однако медиана этого показателя равна только 0,4 %. Это означает, что, как минимум, в половине конкурсных процедур победивший поставщик практически не снижал НМЦК. В свою очередь, в 5 % конкурсов процент снижения цены превысил 31,1 %, что позволяет отнести их к демпинговым закупкам.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что на рассматриваемом рынке поставщики склонны, скорее, отказаться от снижения цены, чем прибегнуть к демпингу.

Таким образом, линейное правило без порога, дестимулирующее улучшение предложения по соответствующему показателю, не может быть рекомендовано для перевода в баллы предложений как по цене, так и по другим критериям конкурса.

### 2.3. Оценка по наибольшему (наименьшему) предложению (Правило 3)

На смену рассмотренному выше линейному правилу пришло правило оценки по наибольшему (наименьшему) предложению, согласно которому предложения по возрастающему критерию (в рассматриваемом случае, качеству) и убываю-

щему критерию (цене) приписываются баллы в соответствии со следующими формулами:

$$Q_i = \frac{q_i}{q_{\max}} \times L, P_i = \frac{p_{\min}}{p_i} \times L, i = 1, 2, \dots, N \quad (6)$$

Правило 3, в котором  $L$  было выбрано равным 100, восстановило стимулы к снижению цены, поскольку оно сопоставляет 100 баллов лучшему предложению, но и худшее может получить оценку близкую к 100 баллам, как, впрочем, и к 0, в зависимости от его близости к лучшему предложению.

Тем не менее, определенные сомнения в эффективности Правила 3 возникают, поскольку в отсутствие демпинговых заявок (ст. 37 ФЗ-44) разница в баллах по цене не может составить более 25 баллов, в то время как разница в баллах по другим критериям может достигать до 100.

Рассмотренный ниже кейс, внимание к которому привлекла публикация в газете «Коммерсант» от 03.10.2017 г. «Из бытовой коррупции извлекут экономический урок», показывает, что гипотеза об отсутствии демпинговых заявок не всегда может быть принята.

### Кейс 4. Размещение заказа на выполнение работ по теме «Социологическое исследование уровня, структуры и специфики «бытовой» коррупции, а также эффективности принимаемых антикоррупционных мер» как не научного исследования.

В 2017 г. Минэкономразвития России провело открытый конкурс на право заключить государ-

ственный контракт на выполнение работ в рамках реализации подпрограммы «Совершенствование системы государственного управления» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» по теме: «Социологическое исследование уровня, структуры и специфики «бытовой» коррупции, а также эффективности принимаемых антикоррупционных мер» с НМЦК 6978000,00 руб. Для определения победителя конкурсной процедуры были использованы следующие критерии (см. Таблица 5).

Анализ критериев, приведенных в Таблице 5, их весов и конкурсной документации в целом порождает вопрос: защищает ли разработанная конкурсная документация от демпингового поведения поставщиков? Представляется, что на поставленный вопрос нельзя ответить утвердительно по следующим причинам.

1. Вес ценового критерия установлен равным 0,6, что соответствует минимальному значению ценового критерия при проведении работ, предусмотренному Постановлением Правительства РФ от 28.11.2013 г. № 1085 (таблица 1). Однако использование критерия 2.3 «Методология выполнения работ» (таблица 5) заставляет посмотреть на размещаемый заказ как на заказ на научно-исследовательскую работу. Для таких работ минимальное значение ценового критерия равно 0,2, что в значительной степени препятствует демпинговому поведению.
2. Рассматривая размещаемый заказ как заказ на научно-исследовательскую работу, заказчик имел бы право понизить вес ценового критерия для оценки заявок, содержащих

**Таблица 5.**  
**Критерии конкурса Минэкономразвития России**

№ п/п	Критерий конкурса	Вес критерия	Максимальное число баллов по критерию	Максимальный рейтинг по критерию
1	Цена контракта	0,6	100	60
2	Качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки, в том числе:	0,2	100	20
2.1	Ожидаемые результаты		24	
2.2	Отчетность		12	
2.3	Методология выполнения работ		64	
3	Квалификация участника закупки, в том числе:	0,2	100	20
3.1	Опыт участника по успешному выполнению работ сопоставимого характера и объема		70	
3.2	Квалификация трудовых ресурсов (руководителей и ключевых специалистов), предлагаемых для выполнения работ		30	

<sup>8</sup> Иванов А.Е. Современный этап развития системы государственных закупок Российской Федерации: «эффективность» аукциона и коррупционность конкурса. – ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, № 24, 2011.

предложение о цене контракта, которые на двадцать пять и более процентов ниже НМЦК.

Поскольку вышеприведенные превентивные антидемпинговые меры не были приняты заказчиком, склонный к демпинговому поведению поставщик в условиях действия Правила 3 имеет возможность *ex ante* рассчитать цену контракта, которая принесет ему победу в конкурсе.

Действительно, предположим, что все участники конкурсной процедуры, за исключением одного, не предложат цену контракта, которая на двадцать пять и более процентов ниже НМЦК, то есть,  $6978000,00 \times 0,75 = 5233500$  руб. и ниже.

В этом случае демпингующий поставщик имеет рейтинг по ценовому критерию  $100 \times 0,6 = 60$  баллов и гарантированно побеждает, если рейтинг по ценовому критерию его конкурентов будет менее 20 баллов. Таким образом, его задача определить ценовое предложение *min* таким образом, чтобы для любого ценового предложения конкурента  $p > 5233500$  руб. выполнялось неравенство (формула (6)):

$$\frac{P_{\min}}{p} \times 100 \times 0,6 < 20$$

Отсюда следует, что, сделав ценовое предложение, равное 1744500 руб., поставщик будет избавлен от необходимости каким-либо образом заботиться о значениях других критериев.

Примерно по такому сценарию и прошел рассматриваемый конкурс, в котором приняли участие: Общество с ограниченной ответствен-

стью Научно-технический центр «Перспектива», Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российской государственной социальной университет», Федеральное государственное научно-исследовательское учреждение «Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации», Общество с ограниченной ответственностью «Институт фонда "Общественное мнение"».

Ценовая заявка ООО НТЦ «Перспектива» — 2000000 руб. (снижение НМЦК более чем на 72 %, рейтинг по критерию:  $100 \times 0,6 = 60$  баллов) обеспечила организации преимущество над наиболее авторитетным из своих конкурентов — ООО «Институт фонда "Общественное мнение"» (ценовое предложение: 6844000,00, рейтинг по критерию:  $29,22 \times 0,6 = 17,53$  балла), независимо от предложений по другим критериям, и над другими конкурентами, сделавшими ценовые предложения, близкие к демпинговому порогу, по результатам сравнения по всем критериям.

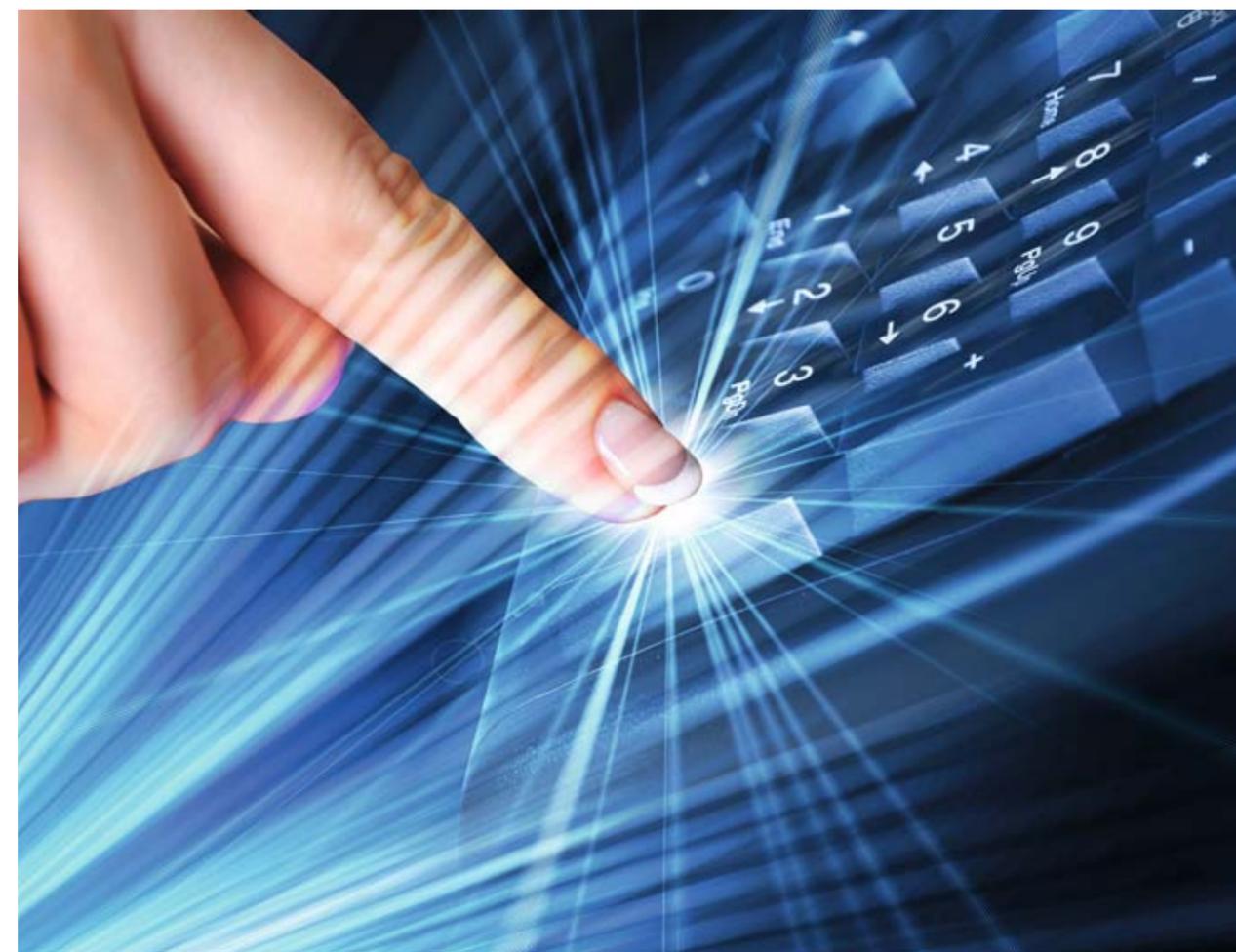
Каким образом победитель конкурса обеспечит проведение социологического опроса в 70 регионах РФ и с каким качеством, покажет выполнение контракта.

Таким образом, оценка вклада Правила 3 в эффективность конкурсной процедуры в значительной степени зависит от эффективности использования заказчиком комплекса антидемпинговых мер, предусматривающего, в частности, установление минимального веса ценового критерия и понижения его веса для демпинговых заявок.

Таблица 6.

Расчет рейтинга победителя конкурса ООО НТЦ «Перспектива»

№ п/п	Критерий конкурса	Вес критерия	Число баллов по критерию	Рейтинг по критерию
1	Цена контракта	0,6	100	60
2	Качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки, в том числе:	0,2	6	1,2
2.1	Ожидаемые результаты		0	
2.2	Отчетность		6	
2.3	Методология выполнения работ		0	
3	Квалификация участника закупки, в том числе:	0,2	58	11,6
3.1	Опыт участника по успешному выполнению работ сопоставимого характера и объема		28	
3.2	Квалификация трудовых ресурсов (руководителей и ключевых специалистов), предлагаемых для выполнения работ		30	
<b>Итого</b>				<b>72,8</b>



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Возникает вопрос, насколько показательны рассмотренные в настоящей статье кейсы для функционирования системы государственных закупок РФ.

В течение последних 10 лет аукционная форма размещения заказа все в большей степени замещает конкурсную процедуру и запрос котировок. Кейс 1 показывает, что этот процесс затронул и публичные закупки, причем для рассматриваемого в статье рынка в значительной степени. Таким образом, реализация политики, которая оставляет систему государственных закупок страны практически с единственным методом закупок, порождающим для государственного заказчика целый комплекс различных рисков<sup>9</sup>, продолжается.

Кейс 2 указывает на ограничения, которые следует учитывать при использовании правила оценки по наибольшему и наименьшему предло-

жению, а также на настоятельную необходимость соответствующих поправок в законодательное регулирование конкурсных процедур в сфере ГЧП.

Кейс 3 предостерегает от возвращения к использованию линейного правила оценки предложений поставщиков без порога и обращен, в первую очередь, к организациям, включившим это правило в свои положения о закупках.

В свою очередь, кейс 4 указывает на проблему зависимости эффективного применения правила оценки по наибольшему (наименьшему) предложению от того, насколько конкурсная документация защищает заказчика от демпингового поведения поставщика.

Представляется, что использование рекомендаций настоящей статьи для корректировки политики регулирования и совершенствования нормативно-правового регулирования сферы государственных закупок может послужить повышению эффективности последней. ■

<sup>9</sup> Иванов А.Е. Как предотвратить демонтаж системы государственных и муниципальных закупок Российской Федерации. – ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение, № 20, 2010.