

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

Практика участия малых предприятий в государственных закупках РФ

АВТОРЕФЕРАТ НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Студентка 4 курса 411 группы

направления 38.03.01 «Экономика»

профиль «Экономика предпринимательства»

Карачевцева Павла Владимировича

Научный руководитель

к.э.н., доцент _____ О.Ю. Челнокова

Зав.кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2018

Введение. Практически во всех странах государство на рынке является важнейшим закупщиком продукции. Мировой опыт показывает, что наиболее рациональным способом организации закупок для государственных нужд является осуществление закупок посредством проведения конкурсных торгов, которые способствуют здоровой конкуренции и, значит, являясь чисто экономическим инструментом поддержки наиболее перспективных предприятий, формируют рынок не только государственных закупок, но и в целом экономику страны

Современный этап массового применения системы конкурсных закупок в России начался с момента выхода Положения об организации закупок, товаров, работ и услуг, утвержденного Указом Президента РФ от 08.04.1997 №305, то есть с мая 1997г. Преобразованием системы государственных закупок явилось то, что конкурсные торги становятся повседневной практикой. Однако их применение на практике выявило много проблем, наиболее острой из которых является кадровая, т.к. подготовка специалистов в этой области еще только начинается.

Целью данной выпускной квалификационной работы является изучение процесса размещения заказов и механизмов государственных закупок, существующих в РФ и выработка рекомендаций для совершенствования процесса государственных закупок.

Цель работы обусловила постановку и решение следующих задач:

- раскрыть экономические аспекты государственных закупок;
- дать общую характеристику деятельности организации ООО «Прогресс-Строй», как участника рынка товаров и услуг;
- разработать практические рекомендации по повышению эффективности осуществления закупок для государственных нужд в России.

Объектом исследования выступает предприятие ООО «Прогресс-Строй», принимающее участие в государственных закупках как поставщик.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников.

Основная часть.

Государственные закупки - часть произведенных в стране или за рубежом товаров и услуг, закупаемых правительством, государственными органами за счет средств государственного бюджета. Такие закупки осуществляются государством для нужд собственного потребления (закупки оборудования, вооружений) и в целях обеспечения потребления населением и резервирования (например, государственные закупки зерна и продовольствия).

Согласно Федеральному закону от 5.04.2013 г. № 44-ФЗ, используется пять видов государственных закупок:

- электронные аукционы – проводятся дистанционно в режиме онлайн на электронных площадках или сайтах-аукционах с помощью лотов, причем все необходимые документы готовятся в электронном виде;
- открытые конкурсы – если в аукционе критерием победы является только цена, то в этом случае победителем становится организация, предложившая как оптимальную стоимость, так и более выгодные сроки выполнения, лучшее качество предлагаемых товаров или услуг и пр. Чаще всего проводятся в случаях, когда сумма контрактов превышает 500 тыс. руб.;
- запросы котировок – проводятся аналогично конкурсам, но сумма контрактов значительно меньше;
- закупки у единственного поставщика – по сути, это не торги, а прямые контракты, заключаемые между поставщиком и госзаказчиком;
- открытые аукционы – в отличие от электронных, публикация заказов производится в средствах массовой информации, последние годы встречаются значительно реже.

Государственные закупки решают несколько важных задач. Во-первых, они должны экономить бюджетные средства, так как происходят на конкурсной основе и по оптовым ценам, ведь осуществляются в значительных объемах. Во-вторых, они покрывают дефицит определенных товаров, позволяя правительству осуществлять регуляторную функцию на рынке. К примеру, в случае неурожая обеспечить страну основными продуктами питания (зерном, сахаром, крупами и т.п.), а сельское хозяйство - сравнительно недорогим посевным материалом на следующий год.

В-третьих, государственные закупки дают возможность незащищенным категориям получать доступные или вообще бесплатные лекарства. Такая помощь крайне важна для больных, чья жизнь зависит от регулярного приема медикаментов. В-четвертых, такая процедура позволяет правительству существенно поддержать национального производителя, гарантируя ему реализацию произведенной продукции.

Общество с ограниченной ответственностью ООО «Прогресс-Строй» осуществляет свою хозяйственную деятельность в г. Саратове Саратовской области с 2011 года.

Компания имеет ряд довольно сильных конкурентов, среди которых:

1. Московская компания ООО «Институт строительства и проектирования»;
2. Саратовская ООО «Энергия»»;
3. ОАО «Дородный проектно-изыскательский и научно-исследовательский институт «Иркутскипродорнии»;
4. Воронежское ООО «Новатор»;
5. Московское ООО «РусСинтэк»;

Тверское ООО «Доронжиниринг-Тверь».

Таблица 1 – Финансовый отчет по открытому конкурсу¹

	2015г.(млн.руб)	2016г.(млн.руб)	2017г.(млн.руб)
--	-----------------	-----------------	-----------------

¹Сайт ООО «Прогресс-Строй» [Электронный ресурс]: Progress-stroj.ru (Дата обращения: 29.03.18)

1	Выручка от открытого конкурса	61,214,789	52,329,491	47,461,893
2	Себестоимость продаж	12,572,189	15,292,364	13,980,021
3	Валовая прибыль	48,642,660	51,597,717	33,481,872
	Управленческие расходы	0,121,089	0,098,798	0,085,549
	Прибыль от открытого конкурса	48,521,511	36,938,929	33,440,323

На таблице 1 видно, что прибыль от открытого конкурса с каждым годом снижается, в 2016 году на 11.582.462 млн. рублей(18.92%), а 2017 на 15.081.198 млн рублей (24,64 %). Такое изменение можно объяснить с увеличением себестоимости в 2016 на 2,720,175 млн. рублей, а в 2017 на 1,407,832 млн. рублей. Частично компенсировало снижение управленческих расходов, в 2016 на 22.291 тыс. рублей, а в 2017 на 35540 тыс. рублей.

Таблица 2 - Финансовый отчет по электронному аукциону²

		2015г.(млн. рублей)	2016г. (млн рублей)	2017г. (млн. рублей)
1	Выручка от электронного аукциона	11,764,912	13,426,742	15,609,257
2	Себестоимость продаж	1,572,189	0,731774	0,425800
3	Валовая прибыль	10,192,723	12,694,968	15,183,457
4	Управленческие расходы	0,121,089	0,098,198	0,081,549
5	Прибыль от электронного аукциона	10,071,634	12,596,770	15,101,908

Как следует из таблицы 2, с каждым годом прибыль от электронного аукциона растет, в 2016 на 1,661,830(14,30%) млн. рублей, а в 2017 году на 3,844,345(32,68) млн. рублей. Рост прибыли обусловлено, снижением затрат на себестоимости в 2016 году на 50,59%, а в 2017 году 70,05 % млн. рублей. Были снижены управленческие расходы в 2016 году на 22891 рублей, в 2017 году 39540 тыс. рублей.

Анализируя вышеизложенную информацию, можно сделать следующий вывод, самой приоритетной для компании задачей является

² Сайт ООО «Прогресс-Строй» [Электронный ресурс]: Progress-stroj.ru (Дата обращения 02.05.18)

победа в тендере. Это связано с тем, что только так предприятие может заключить большие сделки на строительство любых зданий двух уровней, а также монтаж и предоставлению своих услуг по проектированию

К большому сожалению, организация ООО «Прогресс-Строй» имеет серьезных конкурентов, по этой причине, становится лидером в тендерных торгах, удается не всегда. Этот факт вызывает нужду постоянного мониторинга цен, которые установлены у корпораций-конкурентов, их технического развития, а также появляется нужда в непрерывном анализе по сбыту товара на торгах, с выявлением неудачных сделок и их причины.

С помощью анализа предприятия были выделены ряд проблем, с которыми столкнулась строительная компания ООО Прогресс-Строй в государственных закупках:

1) Недостаточное развитие квалифицированных кадров в системе государственных закупок так и в самой компании .

Важным и необходимым фактором решения кадровой проблемы должно быть повышение престижа должности работника. Так как ранее было установлено, контрактные служащие в данной сфере назначаются из числа работников компании, как правило, без учета принудительно. Это связано с тем, что никто не хочет за ту же оплату возлагать на себя большую ответственность, в том числе и материальную, в случае со штрафными санкциями. По этой причине контрактники полностью лишены инициативы для выполнения поставленной перед ними задачи качественно. Зачастую, вся работа прodelывается таким образом, чтобы она несла минимальные риски для него, но не в угоду качеству закупаемого товара.

Необходимо учесть следующее, качество закупаемого сырья крайне зависит от профессионально составленного технического задания, которая будет ограничивать доступ к торгам всех предпринимателей с низкокачественным товаром. Исходя из этого, делаем вывод, что больше половины торгов осуществляются посредством электронных аукционов. Это связано с тем, что данный способ менее трудоемок и несет значительно

меньше рисков для заказчика, в котором одним из главных аспектов является цена контракта. Из этого следует, что качество услуг не соответствует тому уровню, которого ожидалось.

В конечном итоге выходит, что до тех пор, пока государство будет крайне недооценивать нужность контрактных служащих, система государственных закупок не сможет достигнуть высокого уровня. По этой причине эксперты считают, что следует привлекать к работе на должность работника не посредством назначения вышестоящего начальства, а по каким-то стимулам. В первую очередь, увеличить вдвое заработок контрактников по среднему уровню дохода по всей компании. А также ввести денежные поощрения за то, что контракт был выполнен с превосходным результатом. Благодаря этим нововведениям появится стимул для борьбы за данное место, следовательно, и работники будут отбираться лучшие, которые обладают соответствующими способностями и желают пройти обучение.

2) Проблемы использования банковской гарантии в качестве способа обеспечения контрактных обязательств.

Для успешного преодоления проблемы по банковским гарантиям государственных закупок и для достижения эффективного использования бюджетных средств, крайне важна институциональная среда государственных закупок, в первую очередь формирование адекватной структуры и системы управления, повышение «качества» управления государственными ресурсами.

Данный подход в определенной мере может быть реализован в рамках формирования модели консолидированного управления государственными закупками. Базовым элементом такой модели должна стать специализированная организационная структура - Федеральное агентство по государственным закупкам, предметом деятельности которого будет реализация государственной политики в сфере государственных закупок.

В этой связи Федеральное агентство по государственным закупкам в рамках выделенных бюджетом лимитов должно быть наделено полномочиями:

- уменьшится пакет документов, предоставляющий предприятием;
- сократится срок рассмотрение документов по банковским гарантиям;
- через уполномоченные банки предоставлять подрядчикам;
- (исполнителям) государственных контрактов долгосрочные кредиты по более льготным процентным ставкам;
- осуществлять субсидирование процентных ставок по коммерческим кредитам подрядчиков (субподрядчиков) государственных контрактов;
- предоставлять государственные гарантии по кредитам, направленным на финансирование государственных контрактов;

3) Конкуренция с недобросовестными поставщиками.

Привлечение независимых экспертных организаций в систему рейтинговых оценок государственных закупок, даст возможность практически полностью решить проблему, связанную с отсеиванием не соответствующих критериям заказов или сильно занижающих стоимость организаций - подрядчиков. Например, выставляя заявку на возведение объекта, относящегося к категории особо опасных, заказчик рассчитывает на исполнителей, обладающих необходимой квалификацией и допусками для проведения подобных работ. Введение независимого надзора позволит усилить антидемпинговые меры и установить пороговые параметры стоимости контракта, нарушая которые участник закупки будет обязан обосновать предложенные им условия предоставлением соответствующих материалов.

Для успешного внедрения вышеуказанных рекомендаций также необходимо:

1. Создать эффективную систему бесплатной для заказчиков методической поддержки в виде информирования и консультирования для заказчиков и уполномоченных органов (организаций), а также распространения имеющихся лучших практик в данной сфере;
2. Провести ревизию нормативных правовых актов, регулирующих процессы планирования закупок;
3. Создать систему мониторинга результатов контрактов;
4. Создать систему проектного управления крупных контрактов (от 100 млн. руб.);
5. Разработать и внедрить библиотеку типовых контрактов;
6. Реализовать комплекс мер, направленных на снижение затрат заказчиков в связи с применением Федерального закона 44-ФЗ;
7. Обеспечить возможности для независимой оценки эффективности функционирования контрактной системы.

Заключение. Государственные закупки в условия экономического роста страны являются важной составляющей. Это обязательный компонент обеспечения ресурсами и всем необходимым различные секторы экономики. При эффективном использовании государственных закупок они могут стать регулятором экономики или как инструмент для развития.

Государственный заказ является инструментом для регулирования экономики страны, а источником является ВВП. Государственный заказ решает определенные задачи:

- поставка услуг или товаров как источников развития местных территорий и субъектов РФ в рамках инвестиционных программ или проектов;

- поставка товаров или услуг, которые направлены на текущую деятельность и комфорт в реализации всех текущих задач по деятельности объекта или административной единицы.

Исследовательским объектом является ООО «Прогресс-Строй». На протяжении семи лет работы компания накопила большую организационно-материальную базу, есть штат профессиональных работников и постоянные клиенты. Есть большой опыт участия в качестве исполнителя государственных закупок.

Это одна из немногих предприятий, которое выполняет все условия договоренности точно в срок. Эффективное ценообразование позволяет предлагать на заказы приемлемые цены, которые соответствуют рыночным ценам с гарантией высокого качества услуг и товаров.

Несмотря на все достоинства в деятельности организации есть некоторые проблемы:

1. Постоянная потребность в высококвалифицированном персонале и необходимость увеличения заработной платы;
2. Необходимость тратить много времени на сборы инвентаря и информации для деятельности работника предприятия;
3. Длительный период подготовки нового персонала и повышения квалификации текущих работников.

Благодаря постоянному решению актуальных проблем организация повышает уровень осведомленности и получает новый опыт для деятельности на современном рынке. В текущих условиях конкуренции, качество представляемых товаров является главным компонентом для улучшения репутации и повышения уровня дохода.

В результате проведенного исследования, предложены следующие рекомендации ООО «Прогресс-Строй»:

- Купить программу «Контур», главная функция программы - мониторинг и агрегация тендерных площадок. В программе можно

настроить параметры и регулярно получать отчеты о подходящих тендерах;

- Повышать уровень квалификации и профессиональных навыков должностных лиц, которые действуют в сфере государственных закупок;

- Анализ проигранных государственных тендеров.