

Курс  
**«Государственные закупки»**

Составитель курса  
Кудрявцева Татьяна Юрьевна,  
к.э.н., доцент каф. ФИДО

# Список литературы

1. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 №44-ФЗ
2. Кудрявцева Т.Ю. Управление государственными закупками: учеб пособие – СПб: Изд-во Политех. ун-та, 2009. – 66 с. (зеленого цвета)
3. <http://zakupki.gov.ru>

# Общественный сектор

**Общественный сектор** представляет собой совокупность ресурсов экономики, находящихся в распоряжении государства.

**Государство** и его органы обладают правом принуждения в рамках и на основе законов. Этим преимуществом в отношении своих партнеров не располагают никакие другие участники рыночного обмена.

Общественный сектор призван функционировать только в **изъянах рынка.**

Результаты функционирования общественного сектора воплощаются главным образом в **общественных благах.**

# Изъяны рынка

Изъянами рынка называют ситуации, в которых свободное действие рыночных сил не обеспечивает Парето-оптимального использования ресурсов.

Изъяны рынка возникают вследствие

- ограниченной конкуренции
- внешних эффектов
- неполноты информации

# Группировка общественных благ с учетом комбинации их свойств

Чистое общественное благо		Смешанное общественное благо				
Национального масштаба	Регионального, локального масштаба	Обычного типа (с преобладанием свойств частного)	Перегруженное благо совместного потребления	Благо ограниченного доступа (клубное благо)	Социально значимое благо (заслуженное благо)	Услуги отраслей естественных монополий (квазиобщественные блага)
<p>Полная неконкурентность, совместное пользование при полной неубываемости потребления, неделимость, полная неисключаемость в предоставлении блага, неальтернативность в использовании блага.</p>		Совместный характер потребления блага с разной степенью исключаемости и убываемости потребления блага.			Совместный характер потребления с высоким уровнем исключаемости и убываемости объемов потребления; долгосрочный внешний эффект	Совместный характер потребления услуг сетевого вида; высокая исключаемость и убываемость продукции несетевого вида
		Высокий уровень убываемости, специфический внешний эффект.	Неубываемость до определенного уровня потребления и снижение его после определенного уровня.	Стабильный уровень потребления блага для определенного состава пользователей.		
Национальная оборона	Маяк, местная полиция	Медикаменты, медицинская техника, экологически вредные технологии	Мосты, туннели, дороги, шлюзы	Услуги спортивных клубов, пляжи, парки	Услуги образования, здравоохранения и культуры	Железнодорожный транспорт, телекоммуникации, коммунальные службы

# Понятие бюджетных расходов

*Расходы бюджета* представляют экономические отношения, которые возникают между государством, с одной стороны, и предприятиями, организациями и гражданами, с другой, в процессе распределения и использования по различным направлениям (отраслевое, целевое, территориальное назначения) средств бюджетного фонда.

# Классификация видов расходов бюджетов

- *степень предсказуемости необходимости расходов.* Расходы делятся на запланированные и внезапные (незапланированные);
- *экономическое содержание расходов.* Расходы по этому основанию делятся на текущие и капитальные;
- *уровень бюджетной системы РФ, на который возлагается обязанность нести такие расходы.* Деление производится на расходы: федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов.
- *по своей роли в процессе воспроизводства* — на затраты, связанные с финансированием материального производства и с содержанием непроизводственной сферы. Такое разграничение позволяет более детально анализировать роль государства и значение бюджета в регулировании экономического и социального развития общества.
- *по функциональному назначению* — на расходы на финансирование народного хозяйства, социально-культурных мероприятий, оборону страны, содержание аппарата управления, на правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности, на фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу, на расходы по обслуживанию государственного долга.

# Формы бюджетных расходов

- субсидии и инвестиции юридическим лицам;
- прямое бюджетное финансирование государственных предприятий и учреждений;
- государственные закупки товаров, услуг и работ для государственных нужд (государственные заказы);
- денежные выплаты лицам, охваченным программами социальной помощи и страхования;
- предоставление межбюджетных трансфертов, обслуживание государственного долга и платежи субъектам международного права и по судебным искам



*Субсидии* – безвозмездные ссуды, покрывающие фактические или заранее оговоренные издержки производства ее получателя, который при этом не извлекает никакой прибыли. Субсидии предоставляются, как правило, предприятиям, принадлежащим отраслям, формирующим инфраструктуру национальной экономики. Функционирование этих отраслей недостаточно прибыльно в периоды ухудшения экономической конъюнктуры, крупных структурных преобразований в народном хозяйстве. На основании субсидий может оказываться поддержка и в сфере науки и образования, подготовки кадров, и в решении некоторых социальных проблем. Существуют также специальные, или целевые субсидии, которые предусматривают расходование средств бюджета по строго определенным программам и в соответствии с узкими функциями. Серьезным недостатком данной формы финансирования является то, что они не обеспечивают достаточную возможность для централизованного контроля за использованием бюджетных ассигнований.

При **сметно-бюджетном финансировании** предприятия, организации или учреждения полностью или частично обеспечиваются финансовыми ресурсами из бюджетного фонда. За счет средств бюджета осуществляются расходы на текущее содержание и развитие государственных предприятий, НИИ и других организаций. Сметно-бюджетное финансирование предприятий представляет собой элемент государственного предпринимательства, которое включает в себя создание различных форм государственных предприятий и управление их хозяйственной, экономической и социальной деятельностью. Негативная сторона сметно-бюджетного финансирования – отсутствие в нем механизма стимулирования эффективного использования трудовых, материальных и денежных ресурсов, поскольку его цель, как правило, не реализация конкретного проекта или программы, а обеспечение существования предприятий, учреждений, организаций.

**Государственные закупки** представляют собой совокупность государственных контрактов на поставку товаров, работ и услуг, заключенных в установленном порядке, за счет средств бюджетов различных уровней и внебюджетных фондов. Государственные контракты размещаются на конкурсной основе. Государственные закупки являются наиболее мягкой и предпочтительной формой государственного вмешательства в экономику, содействующей развитию конкуренции. Однако, их основным недостатком является необходимость создания сложной и высоко затратной системы для размещения и обеспечения контроля выполнения государственного контракта, в противном случае государственные заказы порождают такие явления как коррупция, которое является серьезной проблемой государственного управления многих стран.

# Понятие рынка государственных заказов

**Рынок государственных заказов (РГЗ)** удовлетворяет государственный спрос – нужды государственного потребления данной страны.

РГЗ являются неотъемлемой частью общенациональных рынков, на котором взаимодействуют две основные группы участников:

- государственные заказчики (специализированные органы или отдельные представители министерств и ведомств, государственные предприятия и учреждения – непосредственные получатели средств бюджетов или государственных внебюджетных фондов)
- исполнители государственного заказа (предприятия всех форм собственности).

Важнейшим экономическим обстоятельством, порождающим весь комплекс проблем функционирования РГЗ, является отсутствие ценового механизма, подобного тому рыночному механизму, в соответствии с которым действуют частные фирмы в коммерческом секторе и который обеспечивал бы соответствие целей фирмы, работающей на государство, и самого государства.

# Базовые принципы функционирования РГЗ

**Конкурсные торги** – это способ выдачи заказов на поставку товаров, закупку услуг или сдачу подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным в специальном документе условиям, предполагающим привлечение к определённому сроку на принципах конкуренции предложений от нескольких участников торгов с целью обеспечения для их организатора наиболее выгодных условий сделки

**Прокьюремент** можно определить как совокупность практических методов и приемов, позволяющих максимально обеспечить интересы государства при проведении закупочной кампании посредством конкурсных торгов

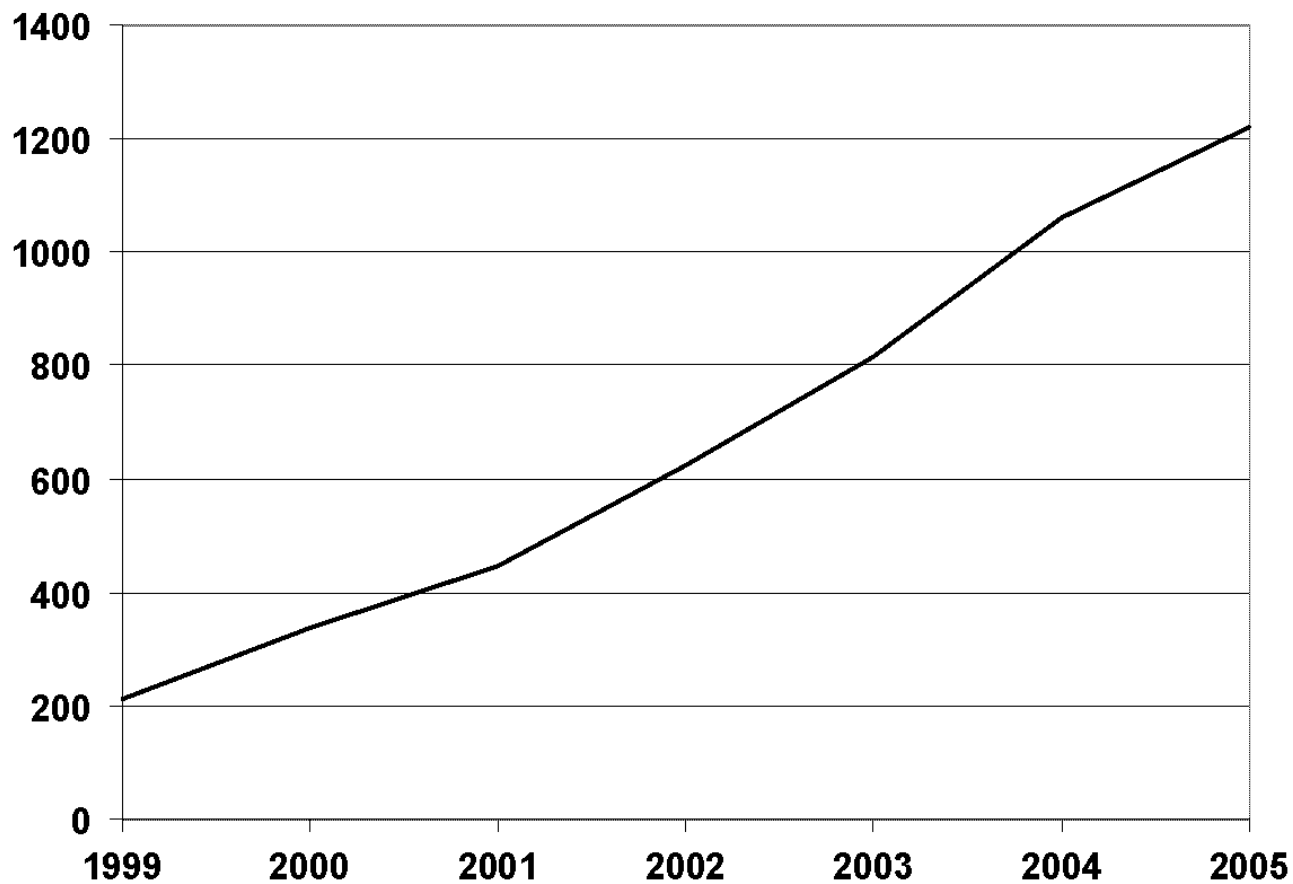
# В основу прокьюремента заложены следующие принципы

- *эффективность* – бюджетные средства должны направляться на закупку эффективной с точки зрения общественных потребностей продукции и услуг, то есть на приобретение товаров с оптимальным соотношением цены и качества с учетом долгосрочных перспектив и политики государства;
- *экономность* – издержки на проведение закупочных процедур должны быть минимальными и соответствующими получаемым выгодам;
- *равенство* – государственные заказчики не должны допускать дискриминацию поставщиков не зависимо от их организационно-правовой формы, места регистрации компании, формы собственности; требования к продукции для государственных нужд и критерии отбора поставщиков должны быть одинаковыми для всех претендентов на государственный заказ;
- *открытость* – государственные заказчики должны обеспечить возможность участия в закупочной компании всем желающим организациям, работающим в данной области; информация о проводимых закупках, их процедурах и результатах должна быть открытой; действия заказчиков при выборе варианта размещения госзаказа должны документироваться и предоставляться на основании законодательно установленных правил по официальным запросам участников закупок;
- *ответственность* – государственные заказчики должны нести ответственность за правильную организацию закупочной деятельности, за принятые в ходе закупок решения и результаты выполнения заключенных контрактов.

Масштабы РГЗ в США, ЕС и РФ в среднем за 2005-2010 г.

Страна	Объемы государственных закупок за год в национальной валюте	Доля государственных закупок в % к ВВП страны
ЕС	600 млрд. евро	15-20
США	750-800 млрд. долл.	10-11
РФ	1900 млрд. руб.	5-8

# Объемы государственных закупок в РФ за 1999-2005 г. в млрд. руб.





## Совокупность целей, решаемых государством посредством системы государственных заказов

- обеспечение функционирования государственных учреждений, предприятий и государственного управленческого аппарата
- поддержание и развитие конкуренции на отраслевых рынках
- формирование отраслевой структуры производства
- формирование научно-технического потенциала
- обеспечение национальной обороноспособности
- проведение социальной политики
- проведение региональной политики

## Понятие государственного контракта

**Государственный контракт** – сложный и многообразный хозяйственный инструмент, регулирующий все стороны деятельности подрядчика и определяющий обязательства государства.

Структура контракта включает

- правовые, социальные, экономические, производственные и научно-технические требования,
- условия патентования, лицензирования и передачи технологии,
- принципы организации производства,
- использование информационных систем,
- применение новейших методов управления и организации производства,
- право использования государственной собственности, государственного имущества и оборудования,
- привлечение сторонней и иностранной рабочей силы,
- получение кредитов и займов и т.д.



**Принципы функционирования рынка государственных заказов США**

## Базовые методы ценообразования в контрактных отношениях между предприятиями и государством

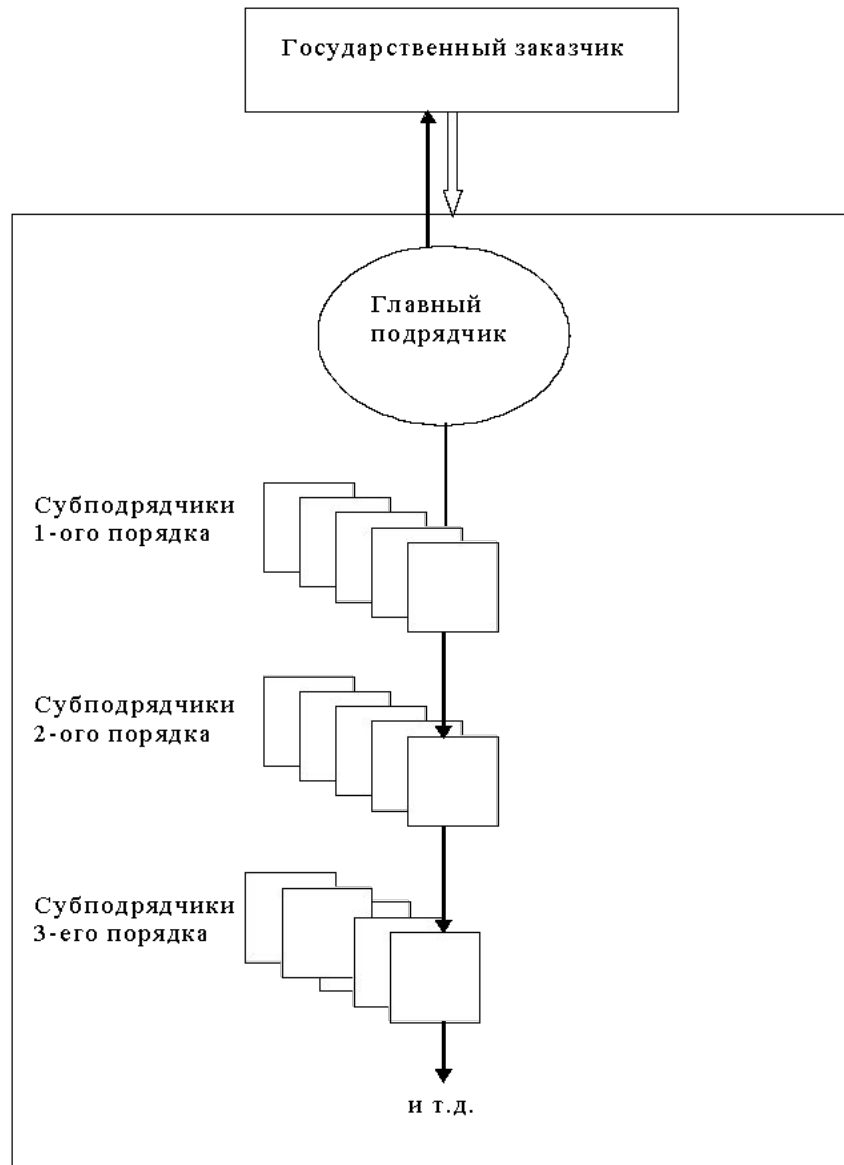
<i>Методы ценообразования</i>	<i>База для расчета цены</i>	<i>Метод определения прибыли</i>	<i>Область применения</i>
<b>Контракты с фиксированной ценой</b>	Планируемые издержки и плановая прибыль	Прибыль заложена в заранее установленную цену контракта	Применяется в областях, где возможно прогнозировать предстоящие затраты с достаточной степенью вероятности
<b>Контракты с фиксированной ценой поощрительного типа</b>		Корректировка окончательного размера прибыли в зависимости от показателей эффективности работы фирмы	
<b>Контракты с возмещением издержек производства</b>	Фактические издержки	Прибыль устанавливается отдельно, обычно в процентах от размера фактических издержек	Применяется в областях, где невозможно прогнозировать предстоящие затраты с достаточной степенью вероятности
<b>Контракты с возмещением издержек производства поощрительного типа</b>		Корректировка окончательного размера прибыли в зависимости от показателей эффективности работы фирмы	

# Контракты типа «фиксированных цен»

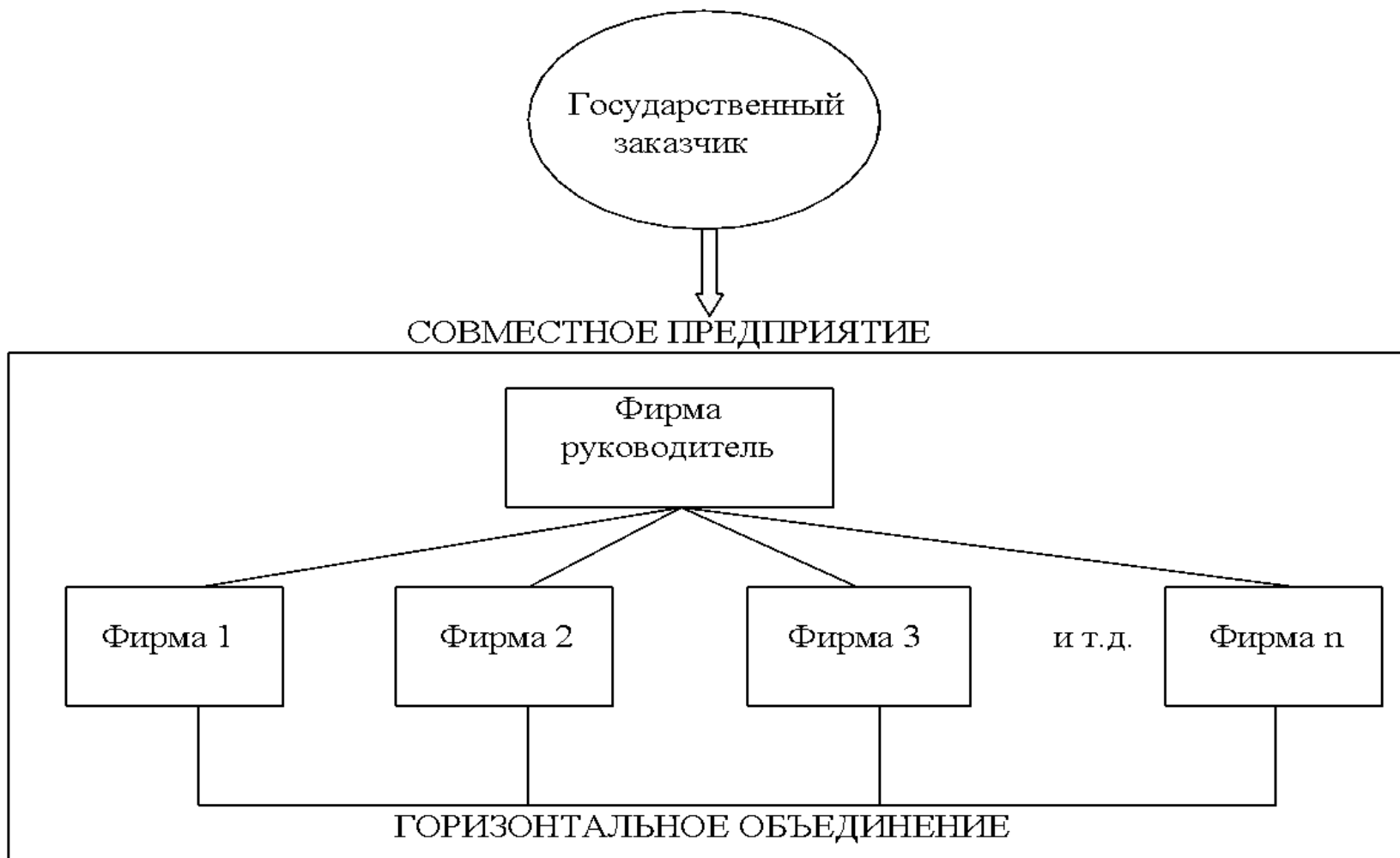
1. Контракт с твердо фиксированной ценой
2. Контракт с фиксированной ценой и ее последующей корректировкой по скользящей шкале цен
3. Контракт с фиксированной ценой и ее последующей корректировкой по текущим или прогнозируемым издержкам
4. Контракт с фиксированной ценой и ее последующей корректировкой по фактическим издержкам
5. Контракт с фиксированной ценой плюс поощрительное вознаграждение с твердо фиксированными показателями
6. Контракт с фиксированной ценой плюс поощрительное вознаграждение с последовательно устанавливаемыми показателями
7. Контракт с фиксированной ценой плюс многократно поощрительное вознаграждение

# Контракты типа «возмещения издержек»

1. Контракт издержки производства
2. Контракт разделения издержек
3. Контракт издержки производства плюс фиксированное вознаграждение
4. Контракт издержки производства плюс поощрительное вознаграждение
5. Контракт издержки производства плюс вознаграждение плюс прибыль
6. Контракт возмещения издержки производства плюс многократное поощрительное вознаграждение
7. Контракт время и материалы
8. Контракт затраты рабочего времени

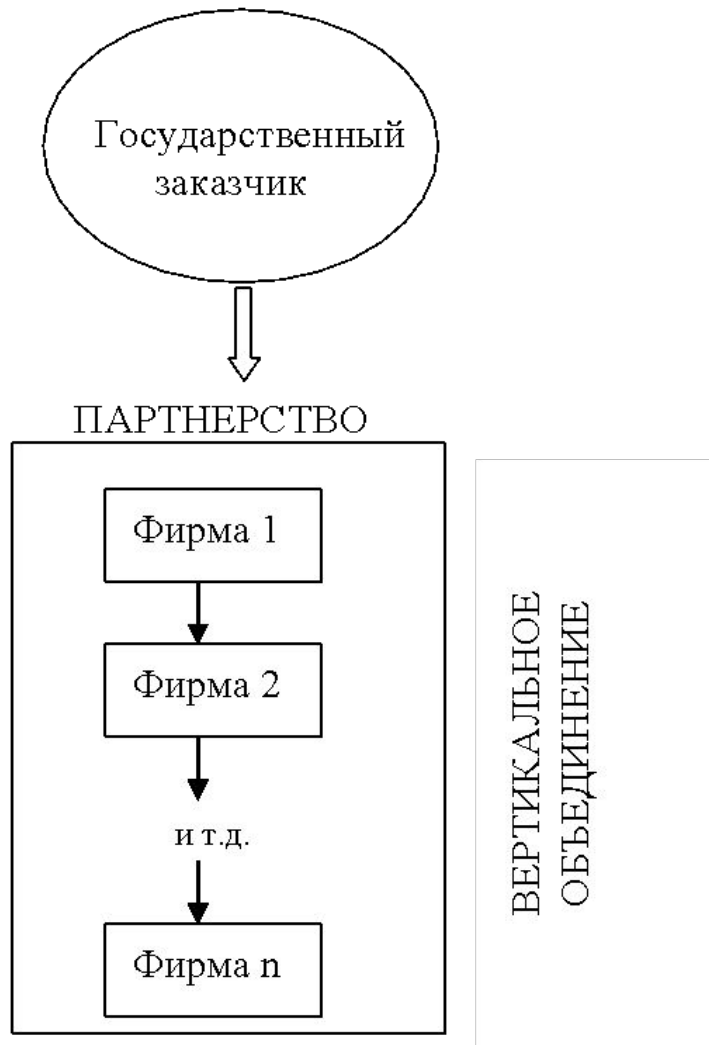


**Форма кооперации подрядчиков при выполнении государственного контракта – «главный подрядчик – субподрядчики»**

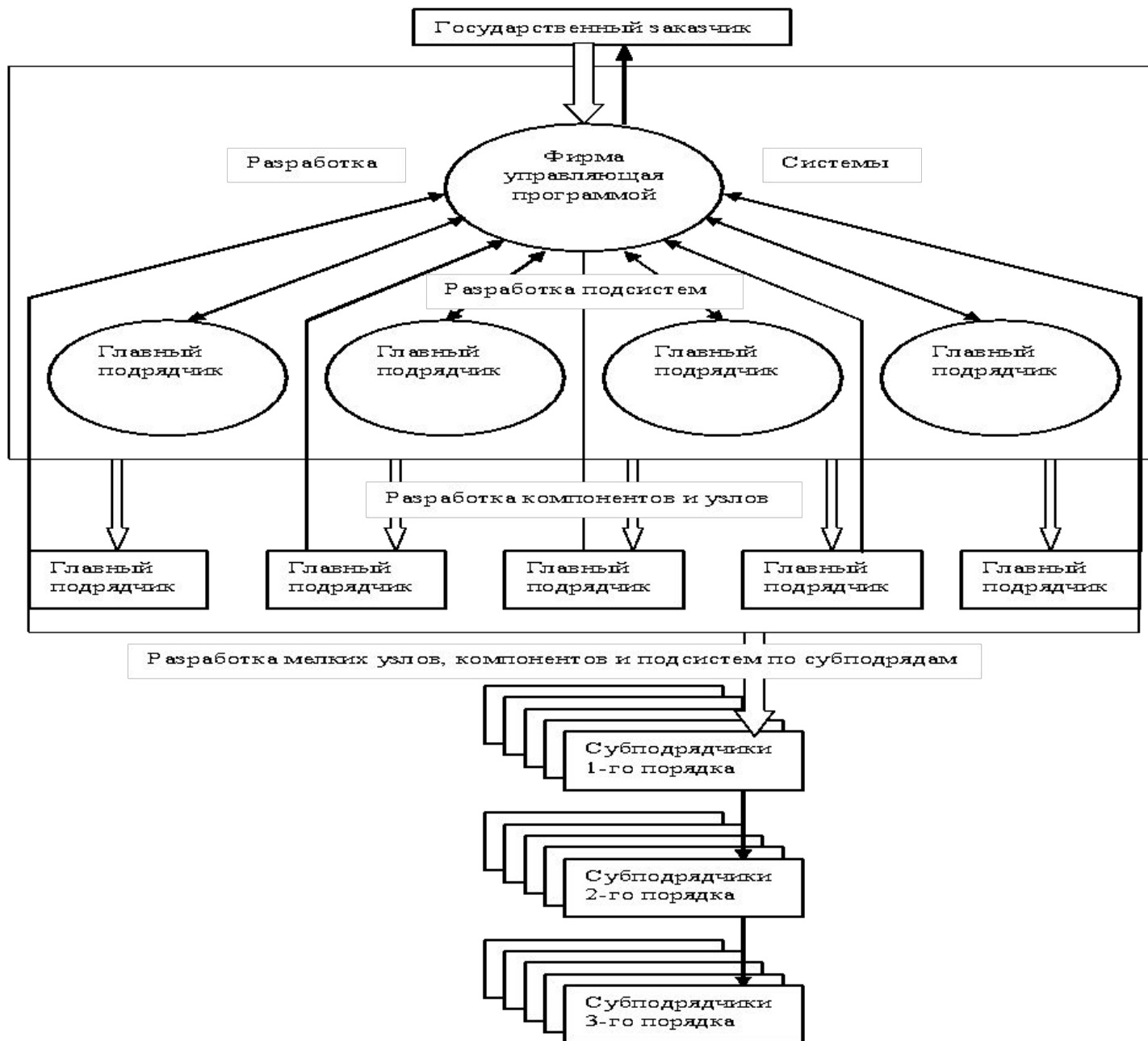


**Форма кооперации подрядчиков при выполнении государственного контракта – «совместное предприятие»**

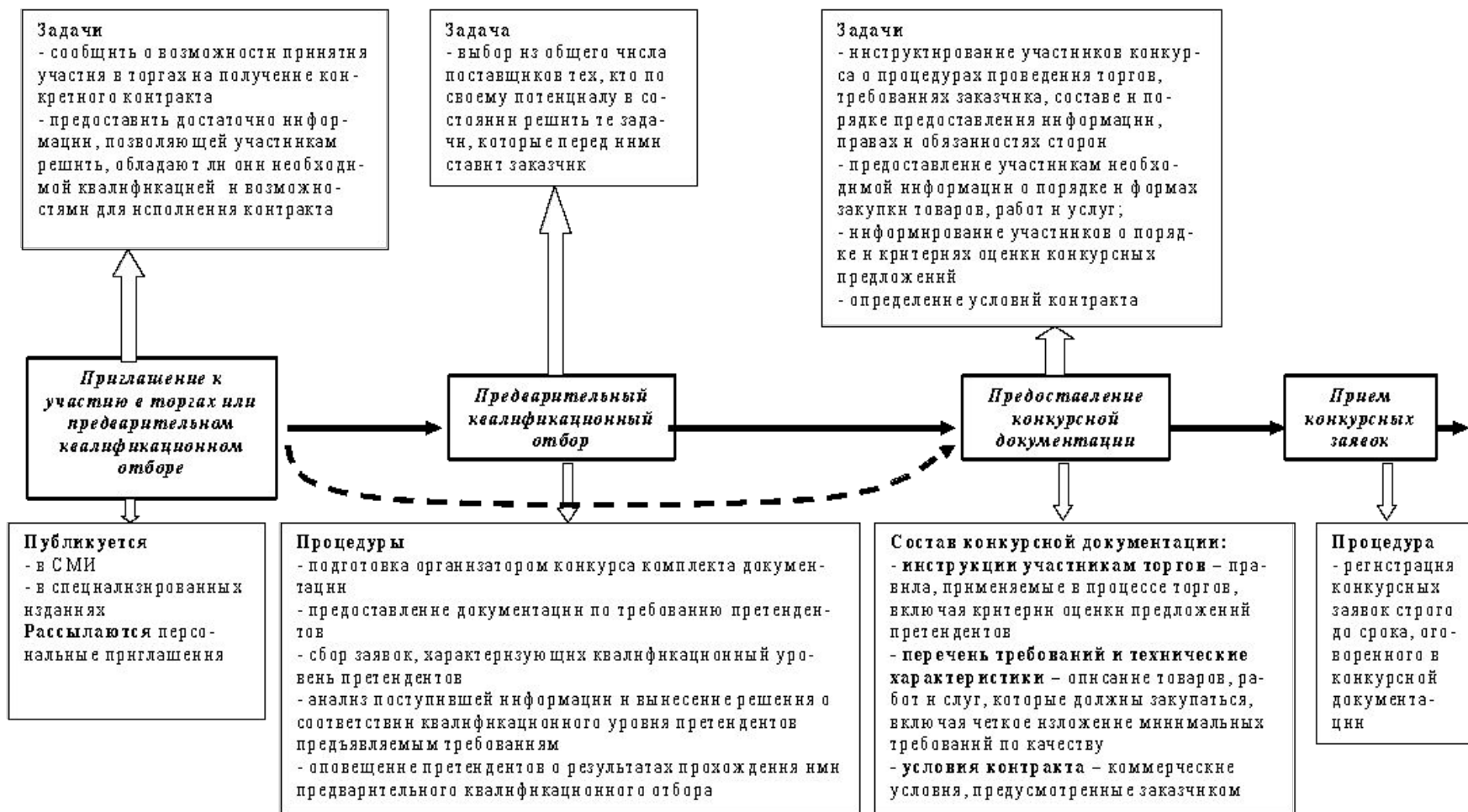




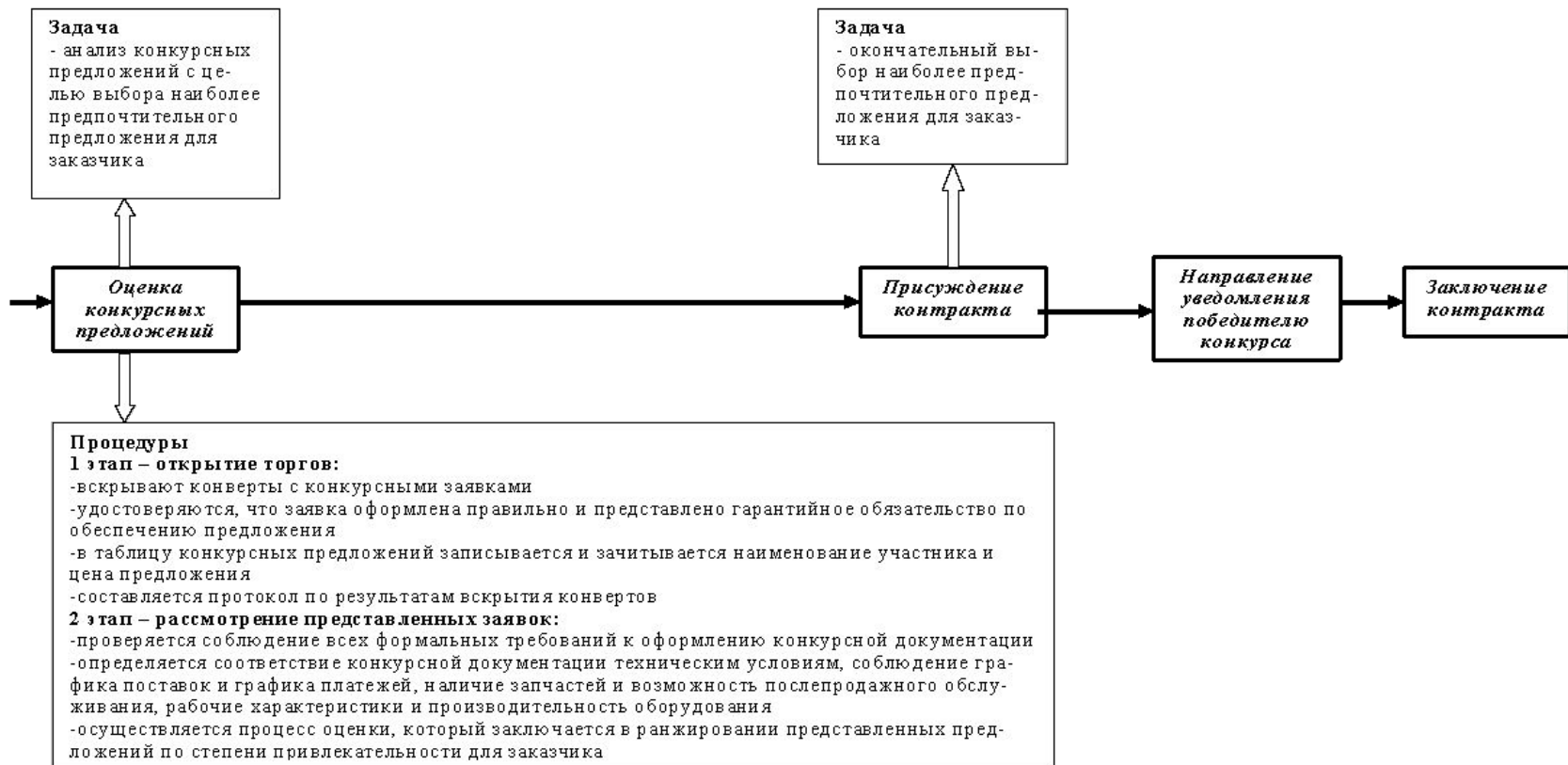
**Форма кооперации подрядчиков при выполнении государственного контракта – «партнерство»**



**Форма кооперации подрядчиков при выполнении государственного контракта – «корпорация подрядчик – управляющий системой»** 26



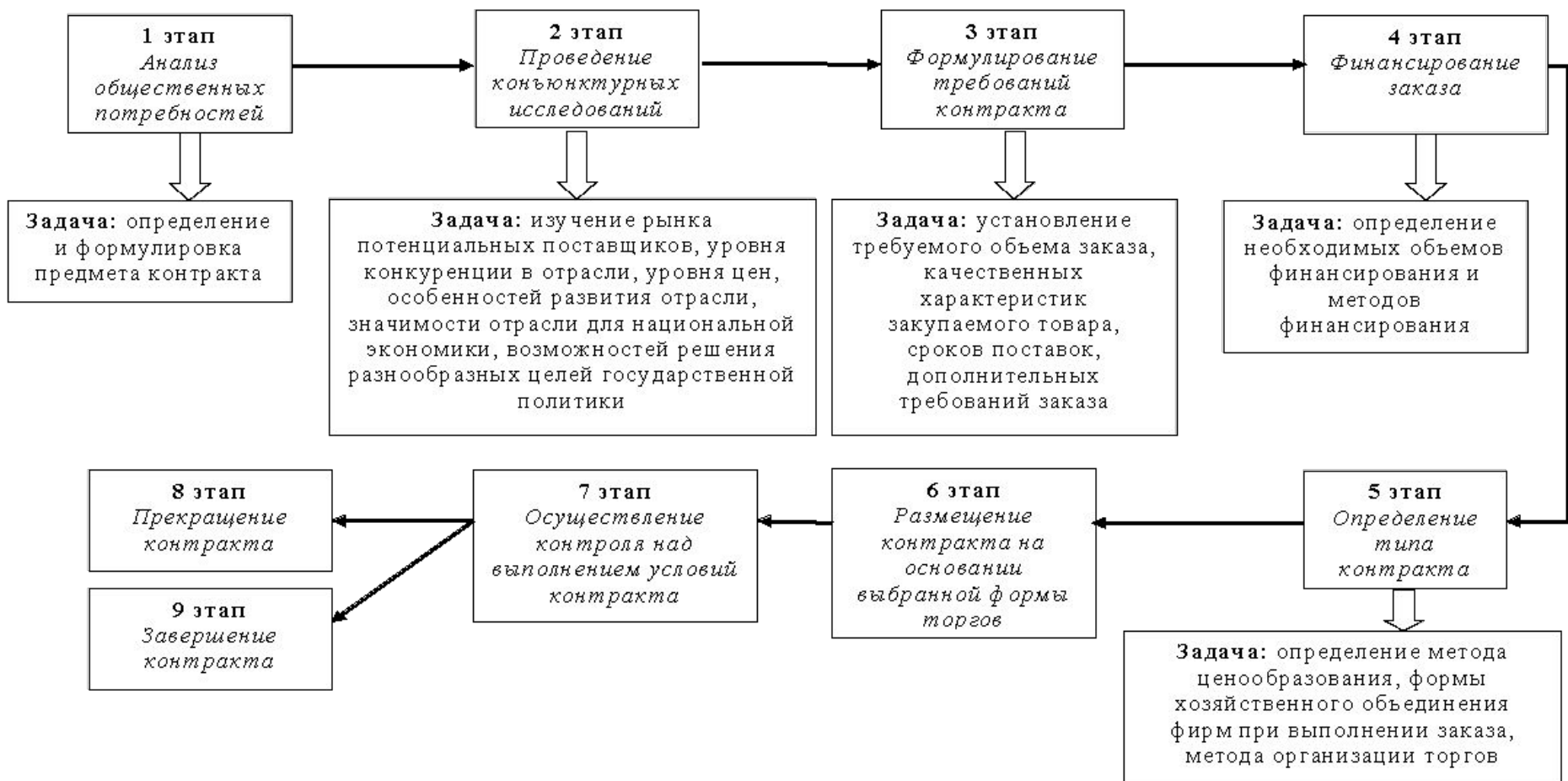
**Рис. Процедура открытых торгов**



Продолжение рис. Процедура открытых торгов

## Условия применения различных методов закупки

- **Методы запрос предложений, двухэтапные торги, конкурентные переговоры** организуется закупающей организацией в случаях, когда предварительно невозможно точно определить все наилучшие характеристики закупаемой продукции. Организация запрашивает через средства массовой информации предложения поставщиков, оценивает их и проводит переговоры. Наилучшее предложение выбирается на основании относительной управленческой и технической компетентности поставщика (подрядчика), эффективности предложения поставщика, степени удовлетворения потребностей закупающей организации и представленной поставщиком (подрядчиком) цены реализации его предложения и расходов на эксплуатацию, обслуживание и ремонт предлагаемых товаров (работ) и т.д.
- **Метод запроса котировок** наиболее часто применяется для закупки стандартизованных товаров и услуг, для которых существует сложившийся рынок. Этот метод используется в целях экономии и эффективного использования средств, когда проведение открытых торгов, требующих значительных денежных и временных затрат, с этой точки зрения не выгодно. Закупающая организация запрашивает котировки у такого числа поставщиков (подрядчиков), какое будет сочтено практически целесообразным, однако, по возможности, не менее чем у троих. Между закупающей организацией и поставщиком (подрядчиком) не проводится никаких переговоров в отношении котировки, представленной данным поставщиком (подрядчиком). Решение о заключении договора о закупках принимается в пользу того поставщика (подрядчика), который представил самую низкую ценовую котировку, удовлетворяющую потребностям закупающей организации.
- **Торги с ограниченным участием** проводятся по такой же процедуре, что и открытые торги, главное их отличие – к участию в конкурсе приглашается ограниченное количество участников, которых определяет сам заказчик. Такое ограничение может быть связано со сложностью закупаемых товаров или с необходимостью обеспечения национальной безопасности.



**Рис. Организационный механизм управления государственным контрактом**

# Основные преимущества и недостатки нового федерального закона ФЗ № 94 «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»

## Преимущества

- урегулирование гражданско-правовых отношений на РГЗ по вертикали, т.е. федеральном, региональном и муниципальном уровнях
- устанавливаются обязательные требования к содержанию конкурсной документации, которая должна включать требования к характеристикам закупаемых товаров, порядок формирования начальной цены контракта, процедуры оценки конкурсных предложений, проект государственного контракта
- устанавливается требование определять начальную цену контракта и публиковать ее в извещении о проведении конкурса
- определены требования к членам конкурсной комиссии
- предусмотрен порядок заключения государственного контракта
- расширены возможности закупки простых товаров, работ и услуг посредством организации не только процедуры запроса ценовых котировок, но и аукционов, закупок биржевых товаров на товарных биржах,
- детально выстроена последовательность формирования предмета конкурса и его условий
- регламентирована система контроля за заключением и исполнением государственных контрактов

## Недостатки

- отсутствие единого понятийного аппарата РГЗ
- отсутствие механизма ценообразования и использование только фиксированной цены при заключении контракта с предприятием.
- отсутствие установленных законодательством видов субподрядов, то есть способов объединения фирм при выполнении государственного заказа, и условий их применения.
- отсутствие законодательно установленных способов организации торгов для закупки «сложных товаров» (НИОКР, крупные строительные объекты, геологоразведочные работы и т.п.), таких как двухэтапные торги, запрос предложений и проведение конкурентных переговоров.
- потенциальный рост затрат претендентов на участие в конкурсе и отсутствие системы страхования и кредитования подрядчиков
- существенное расширение перечня оснований для размещения государственного заказа способом «у единственного источника»
- отсутствие требований и условий стандартизации продукции, поставляемой для государственных нужд
- отсутствие действенной системы ответственности участников системы государственного заказа

**Типичные случаи проявления коррупции и нарушений этики при организации и проведении государственных закупок**

<b>Этап закупочного цикла</b>	<b>Типичные нарушения</b>
1. Определение потребности	<ul style="list-style-type: none"> <li>• заявка на покупку обосновывается внезапным непредусмотренным ростом потребности или сокращением запасов</li> <li>• объем закупок определяется произвольно с нарушением реальных потребностей</li> <li>• для обоснования закупки нового оборудования или запчастей прибегают к умышленной порче действующего оборудования или неправильно его эксплуатируют</li> <li>• намеренное нарушение условий хранения запасов и преждевременное их списание</li> </ul>
2. Разработка технического условий закупаемой продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• технические условия подгоняются под конкретного поставщика</li> <li>• стандарты соответствия подгоняются под технические возможности конкретного поставщика</li> <li>• технические условия рассматриваются как главное основание для подготовки и заключения контракта с данным поставщиком</li> </ul>
3. Выбор способа проведения закупок	<ul style="list-style-type: none"> <li>• единый заказ необоснованно разбивается на части для проведения упрощенных процедур закупок вместо открытых торгов</li> <li>• в рамках открытого конкурса осуществляется закупка по искусственно составленным лотам, на каждый из которых планируется единственный поставщик</li> </ul>
4. Приглашение к участию в конкурсных закупках, предоставление документации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• конкурсная документация передается ограниченному кругу поставщиков</li> <li>• приглашение участвовать в конкурсе рассылается по ошибочным адресам, чтобы создать впечатление отказа участников от участия в конкурсе</li> <li>• к участию в конкурсе приглашаются поставщики, которые не имеют соответствующей квалификации и заведомо не пройдут отбор</li> <li>• поставщикам рассылается неполная или неверная документация, не сообщают изменения</li> <li>• искусственно сокращается время подачи заявок</li> <li>• используются стандарты и требования, соответствующие возможностям конкретного поставщика</li> <li>• поставщик получает доступ к информации конкурсной комиссии и предложениям других поставщиков</li> </ul>



**Типичные случаи проявления коррупции и нарушений этики при организации и проведении государственных закупок**

Этап закупочного цикла	Типичные нарушения
5. Процедура вскрытия конвертов	<ul style="list-style-type: none"> <li>• расписывается роль каждого участника публичной процедуры торгов, результаты которой известны заранее</li> <li>• при чтении заявки нужного поставщика все ее погрешности не объявляются или корректируется цена</li> <li>• победитель выбирается не по наименьшей цене, а по наилучшим условиям, которые в конкурсной документации не были сформулированы</li> </ul>
6. Присуждение контракта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обсуждение с поставщиком условий расширения контракта в частных интересах</li> <li>• контракт заключается на условиях поставщика</li> <li>• в контракте отсутствует положение о контроле, экспертизе, ответственности сторон</li> </ul>
7. Внесение изменений в технические условия после присуждения контракта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• технические условия изменяются с целью увеличения цены контракта</li> <li>• подписываются дополнительные соглашения на скрытые объемы работ</li> <li>• уменьшаются объемы поставки и изменяются требования поставки</li> </ul>
8. Приемка продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• осуществляется недопоставка или поставка с нарушением условий и сроков</li> <li>• представляются счета на не поставленную продукцию</li> <li>• осуществляется сверхпоставка</li> <li>• поставка осуществляется с дефицитом, чтобы завысить цену срочной допоставки</li> </ul>
9. Оплата поставленной продукции	<ul style="list-style-type: none"> <li>• предоставление завышенных счетов</li> <li>• завышение стоимости поставленных товаров</li> <li>• задержка оплаты счетов, чтобы поставщик использовал инфляционные и другие обоснования повышения цены товара</li> <li>• повторная оплата по счетам</li> <li>• приемка не поставленной продукции</li> <li>• уклонение от выплаты неустойки, штрафов и пеней</li> </ul>

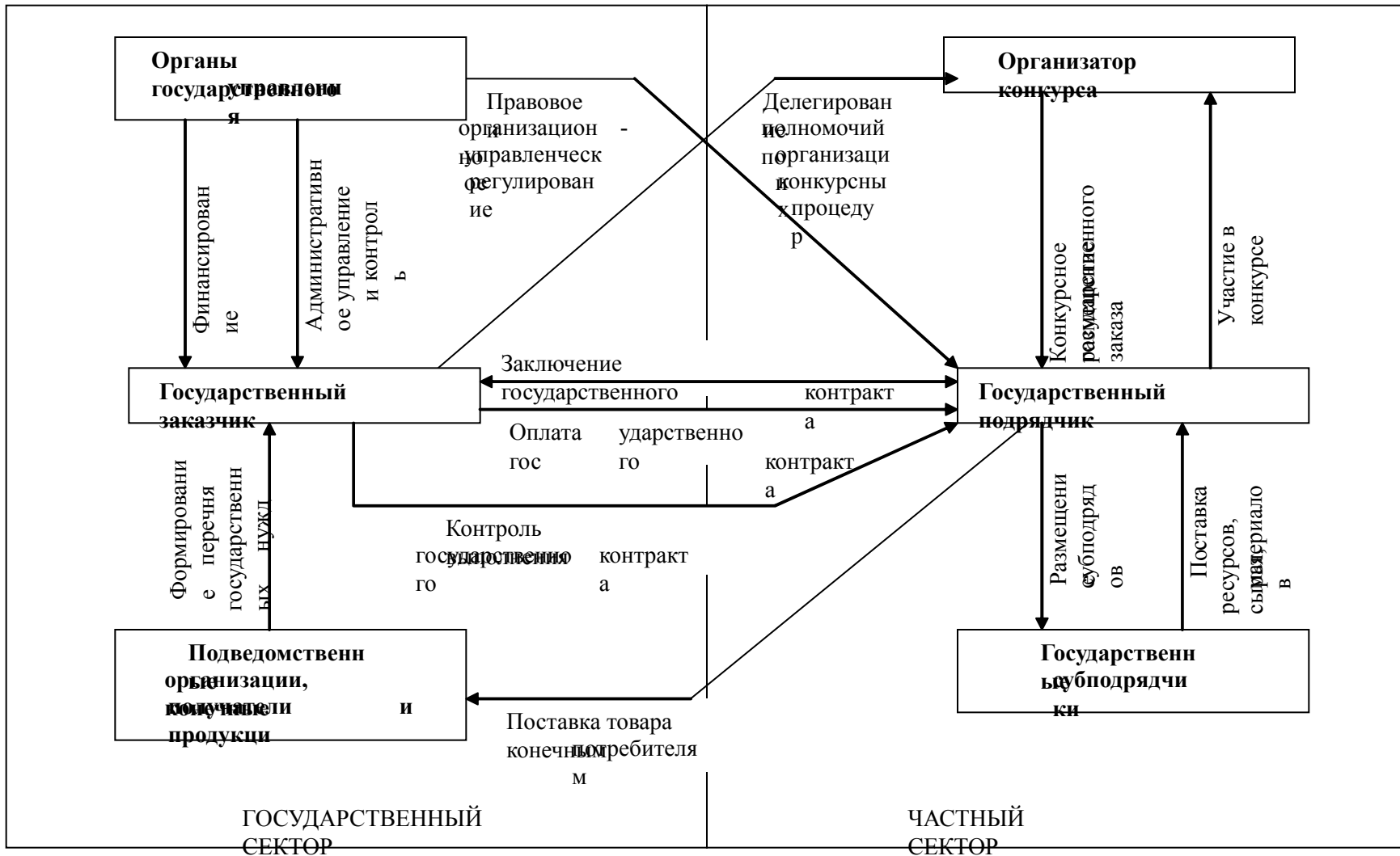


Схема взаимодействия государственного подрядчика с контрагентами на РГЗ

гентами на РГЗ

## Классификация трансакционных издержек И. Ульямсона

<b>Издержки ex ante</b> (до заключения сделки)	<b>Издержки ex post</b> (после заключения сделки)
<p><b>Издержки поиска информации</b> включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации</p>	<p><b>Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма</b> касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращения оппортунизма, т.е. уклонения от этих условий</p>
<p><b>Издержки ведения переговоров</b> включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки</p>	<p><b>Издержки спецификации и защиты прав собственности</b> включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав в ходе выполнения контракта, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты</p>
<p><b>Издержки измерения</b> касаются затрат необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка</p>	
<p><b>Издержки заключения контракта</b> отражают затраты на юридическое и вне легальное оформление сделки</p>	<p><b>Издержки защиты от третьих лиц</b> включают затраты от защиты от претензий третьих лиц (государства, мафии и т.д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки</p>

## Дерево целей работы предприятия на рынке государственных заказов



## Действия компании на динамичных рынках

Реагирование на изменение рыночной ситуации и ее прогнозирование – это оборонительная стратегия, управление этими изменениями наступательная.

Чтобы стать лидером отрасли, нельзя просто играть роль пассивного последователя или наблюдателя, надо активно влиять на изменение рыночной ситуации.

Стратегический подход	Действия
Реагирование на изменения	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вывод на рынок улучшенных товаров в ответ на новые предложения конкурентов</li> <li>• Реагирование на неожиданные изменения спроса</li> <li>• Адаптация к изменениям в законодательстве</li> </ul>
Прогнозирование изменений	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ перспектив глобализации рынка</li> <li>• Изучение нужд, предпочтений и ожиданий покупателей</li> <li>• Отслеживание технологических разработок для прогнозирования их развития</li> </ul>
Управление изменениями	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Первыми разрабатывать и внедрять новые технологии</li> <li>• Выводить на рынок инновационные товары, формирующие новые рыночные сегменты и создающие новые отрасли</li> <li>• Стать законодателем отраслевых стандартов</li> </ul>

# Оценка эффективности государственных закупок

В общем смысле под эффективностью понимают относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, и обеспечившим его получение.

В соответствии с Методическими рекомендациями Минэкономразвития для оценки эффективности проведения конкурсов на размещение заказа на поставки товаров для государственных нужд могут использоваться следующие показатели:

- абсолютное сокращение расхода бюджетных средств
- относительное сокращение расхода бюджетных средств

# Сокращение расхода бюджетных средств в результате проведения конкурса

Абсолютное сокращение бюджетных средств рассчитывается в рублях:

$$C_a = C_n - C_k - З$$

где  $C_n$  стоимость предложения выставленного заказчиком на конкурс,

-  $C_k$  стоимость заключенного контракта,

- затраты заказчика на проведение конкурса

Относительное сокращение бюджетных средств рассчитывается в %:

$$C_o = C_a / C_n \times 100$$

# Сокращение расхода бюджетных средств в результате проведения всех конкурсов в отчетном периоде

Абсолютное сокращение бюджетных средств на проведение всех конкурсов в отчетном периоде рассчитывается в рублях:

$$C_a = C_{\text{общ}} - C_{\text{ок}} - C_{\text{нк}} - Z_{\text{общ}}$$

где  $C_{\text{общ}}$  - общая стоимость всех предложений выставленных заказчиком на конкурс,

-  $C_{\text{ок}}$  - общая стоимость всех заключенных контрактов,

-  $C_{\text{нк}}$  - общая стоимость предложений заказчика, которые не привели к заключению контрактов

-  $Z_{\text{общ}}$  - Затраты заказчика на проведение конкурса



# Сокращение расхода бюджетных средств в результате проведения всех конкурсов в отчетном периоде

Относительное сокращение бюджетных средств на проведение всех конкурсов в отчетном периоде рассчитывается в %:

$$C_o = \frac{C_a}{C_{общ} - C_{нк}} \times 100$$

## Задание для выполнения курсового проекта «Контроль и анализ эффективности бюджетных расходов»

1. Конкурсные торги в системе государственного заказа
  - 1.1. Понятие и процедура организации открытого конкурса, состав и содержание конкурсной документации и заявки на участие в процедуре открытого конкурса
  - 1.2. Формирование заявки для участия в процедуре открытого конкурса на заключение государственного контракта (см. практическую работу №1 ) (<http://zakupki.gov.ru>)
2. Оценка эффективности бюджетных расходов на закупку продукции для государственных нужд
  - 2.1. Оценка конкурсных предложений государственных подрядчиков методом бальной оценки
  - 2.2. Оценка эффективности расхода бюджетных средств по результатам открытых торгов на закупку продукции для государственных нужд

# Контрольная работа № 1

1. Способы размещения государственного заказа. Конкурентные способы закупок. Определение каждого способа закупок.
2. Содержание конкурсной документации при проведении открытого конкурса.
3. Содержание заявки на участие в открытом конкурсе.
4. Критерии оценки заявок на участие в конкурсе.
5. Этапы размещения заказа путем проведения открытого конкурса.
6. Обеспечение заявок и исполнения государственного контракта

# Практическая работа № 1

1. Предмет конкурса 1.2.1
2. Перечень документов заявки, форма заявки 1.2.2
3. Требования к поставляемому товару, срок поставки 1.2.3
4. Начальная максимальная цена товара 1.2.4 и ее обоснование (расчет)
5. Место, дата начала и окончания приема заявок; дата начала и окончания предоставления разъяснений положений конкурсной документации; место, дата и время вскрытия конвертов 1.2.5
6. Критерии оценки заявок 1.2.6 и порядок оценки заявок