

В.В. Вольчик, А.Д. Нечаев

Трансакционный анализ сферы государственных закупок

Монография

Ростов-на-Дону



2015

УДК 336.13
ББК 65.42
В72

Рецензенты:

Белокрылова О.С., доктор экономических наук, профессор, Южный федеральный университет;
Мельников В.В., кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный технический университет

Вольчик В.В., Нечаев А.Д.

В72 Трансакционный анализ сферы государственных закупок: Монография. — Ростов н/Д: Изд-во «Содействие — XXI век», 2015. — 144 с.

Монография посвящена вопросам исследования трансакционных издержек в экономике и методикам их измерения. Особое внимание уделяется современным институтам и механизмам государственных закупок, влияющих на структуру и величину трансакционных издержек. На основе анализа существующих подходов и разработанной авторами методики измерения трансакционных издержек осуществлена оценка трансакционных издержек в сфере публичного прокьюрмента и предлагаются механизмы снижения трансакционных издержек.

Монография адресована магистрантам и аспирантам экономических и юридических направлений подготовки, профессорско-преподавательскому составу, научным работникам, а также специалистам, работающим в сфере государственных и муниципальных закупок.

ISBN 978-5-91423-118-4

© Вольчик В.В., Нечаев А.Д., 2015
© Изд-во «Содействие — XXI век», 2015

ВВЕДЕНИЕ

В российской экономике в ходе рыночных реформ сформировались как эффективные, так и субоптимальные институты. Традиционно в институциональной экономической теории эффективность институтов связывается с величиной трансакционных издержек. Поэтому при анализе развития российской сферы государственных закупок мы акцентируем внимание на проблеме измерения величины и динамики трансакционных издержек.

Российская сфера государственных закупок характеризуется современными механизмами проведения торгов и не уступает системам прокьюремента в экономически развитых странах. Большое распространение при осуществлении закупок получили электронные аукционы. Этот способ государственных закупок характеризуется не только сравнительно низкой коррупционностью, но и большими возможностями в плане снижения трансакционных издержек. Дальнейшая эволюция отечественной системы государственных закупок, вероятно, будет связана с проникновением электронных форм торгов в такие широко распространенные способы размещения государственного заказа, как открытый конкурс и запрос котировок.

Институциональная модернизация механизмов государственного прокьюремента России, связанная с переходом к контрактной системе, привела к формированию качественно иной закупочной модели, алгоритма процедуры закупки, охватывающего не только выбор контрагента, но и исполнение обязательств сторонами контракта. Новая институциональная среда включила некоторые старые, но претерпевшие релевантные изменения, институты, а также ряд импортированных, национально рецепированных и выращенных институтов. Перцепция произошедшей реформы как среди практиков, так и в научной среде неоднозначна, что детерминирует необходимость глубокого теоретического осмысления путей дальнейшего развития. Повышение эффективности сложившейся системы государственного прокьюремента становится объективно необходимым шагом. Выбор механизмов дальнейшей тактической и стратегической институциональной модернизации в указанной сфере, по нашему мнению, должен

строиться на научно обоснованной и апробированной методике, а не на случайных практиках (*case-to-case basis*).

Господствующая в отечественной и зарубежной экономической науке неоклассическая парадигма исследований в этом смысле оказывается бессильной, в то время как инструментальный аппарат институциональной экономики дает возможность определения векторов совершенствования институтов на основе измерения транзакционных издержек как показателей эффективности институтов.

Глава 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

1.1. ТРАНСАКЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ДЕФИНИЦИАЛЬНОЙ И СТРУКТУРНОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Проблемы государственных закупок, или государственного прокьюрента, широко обсуждаются в современной научной литературе. В контексте современного российского научного дискурса термины «государственные закупки» и «государственный прокьюрент» эквивалентны. Сложности понимания путей дальнейшей модернизации системы прокьюрента связаны с превалированием неоклассического микроэкономического аппарата, что обуславливает необходимость альтернативного исследования с применением инструментария институциональной экономики и теории транзакционных издержек¹. Анализ транзакционных издержек как инструмент измерения эффективности функционирования институтов государственного прокьюрента России и присущих им контрактных отношений требует дефинициальной и структурной определенности фундаментальных единиц анализа — транзакций и транзакционных издержек.

В экономической теории как науке, заявляющей претензии на лидирующую роль в социальных науках, неоднократно предпринимались попытки выделения базовой единицы анализа: внешние эффекты (А. Пигу), общественные блага (П. Самуэльсон), использование ресурсов (Г. Хотеллинг), ресурсы общего пользования (Г. Хардин)². В рамках старого институционализма основной единицей была избрана транзакция. Современная экономика не может обойтись без транзакционных издержек, так как любые взаимодействия между

¹ *Man P., Matějková J., Jurčík J., Heidt R.* The Key Factors of Transparency of the Public Procurement in the Czech Republic // *Procedia Economics and Finance*. 2014. Vol. 12. P. 385.

² *Beckmann V.* Transaction Cost and Environmental Economics – towards a New Approach // *Workshop in Political*.

экономическими акторами совершаются не гладко и не мгновенно, а требуют определенных затрат¹. Без трансакционных издержек нельзя разобраться в работе экономической системы, с пользой рассмотреть многочисленные проблемы², а уровень названных издержек может рассматриваться как критерий оценки качества институциональной системы конкретных отраслей и комплексов³.

Основы теоретического подхода к анализу трансакции были заложены Дж. Коммонсом⁴. Проводя наложение изменений исследовательской парадигмы в социогуманитарных науках от ньютоновского механицизма до юмовского волюнтаризма на область экономического знания, он отмечает, что современные ему ученые и практики отталкиваются «не от товаров и чувств, а от целей на будущее, обнаруживающих себя в управлении трансакциями, которые дают начало правам, обязанностям, свободам, частной собственности, правительствам и объединениям»⁵. В отличие от Д. Рикардо, для которого основными единицами исследования выступали товары и производящие их индивиды, К. Менгера и У. Джевонса, рассматривавших потребителей, Дж. Коммонс предлагает смену исследовательской программы: от отношений между индивидом и природой к отношениям между индивидами. Указанные отношения выступают ключом к пониманию экономической деятельности⁶, хотя и не являются исключительным предметом экономической науки. Он отмечает, что трансакция является единицей, объединяющей экономику, физику, психологию, этику и политику. В ней соединяются «несколько человеческих волей,

¹ Сафонова О.В. К вопросу о значимости проблемы трансакционных издержек // Научный поиск. 2013. № 1. С. 74.

² Манукян М.М., Борзых Л.В. Трансакционные издержки: сущность и динамика в российской экономике // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 8. С. 73.

³ Кузнецов Б.Л., Мингалеева Э.К., Галиуллина Г.Ф. Методологические вопросы оценки трансакционных издержек в российской экономике // Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. № 1. С. 36

⁴ Commons J.R. *Legal Foundations of Capitalism*. New York: The Macmillan Company, 1924; Commons J.R. *The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics / Selected Essays of J.R. Commons*, edited by W.J. Samuels, M. Rutherford. Routledge, 1997; Commons J.R. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York: The Macmillan Company, 1934.

⁵ Commons J.R. *Legal Foundations of Capitalism*. New York: The Macmillan Company, 1924. P. 4.

⁶ Lafayette G., Harter Jr. John R. Commons: His Assault on Laissez-faire. Oregon: Oregon State University Press, 1962. P. 223.

происходит выбор альтернативы, преодолевается сопротивление, распределяются природные и человеческие ресурсы»¹.

Транзакция противостоит «старой концепции товаров, труда, желаний, индивидов и обмена»². Транзакционный процесс выступает как определение «разумной ценности» блага, который завершается контрактом, реализующим «гарантии ожидания»³. Согласно пониманию Дж. Коммонса, транзакция есть совокупность психологической (встреча воле сторон сделки), реальной (перемещение товара) и номинальной ценности (определенность цены). Им предлагается использовать «транзакцию» в трех значениях, что отражено на рис. 1.1.

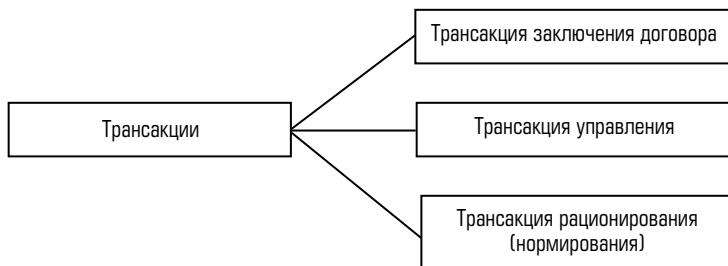


Рис. 1.1. Виды транзакций (по Дж. Коммонсу)⁴

Транзакции заключения договора (*bargaining transaction*) перемещают «собственность на материальные ценности между юридически равными лицами»⁵ путем заключения добровольных соглашений. Дж. Коммонс разграничивает обмен и транзакцию заключения договора на примере купца докапиталистического периода, обменивающего товары на рынке на другие товары или деньги. Внутри этой деятельности он выделяет движение, связанное с фактическим контролем над товаром или деньгами, называя его обменом, и передачу правового контроля, который рассматривается им в качестве транзакции заклю-

¹ Commons J.R. Legal Foundations of Capitalism. New York: The Macmillan Company, 1924. P. 5.

² Commons J.R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. New York: The Macmillan Company, 1934. P. 4.

³ Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Содействие – XXI век, 2010. С. 85.

⁴ Разработан авторами по: Commons J.R. Legal Foundations of Capitalism. New York: The Macmillan Company, 1924.

⁵ Commons J.R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. New York: The Macmillan Company, 1934. P. 65.

чения договора. Однако некоторые авторы в более поздних работах все же продолжают сводить транзакцию к «обмену деньгами, товарами или услугами между двумя лицами»¹. Немаловажным является то, что для указанной транзакции недостаточно двух лиц — должно быть четыре участника (два продавца и два покупателя), а также суд.

Транзакциям управления (*managerial transaction*) свойственно правовое превосходство одной стороны над другой, что приводит к существованию отношений «власти—подчинения» между двумя акторами. Несмотря на то что некоторые авторы² утверждают, что к управленческим транзакциям Дж. Коммонс отнес все внутрифирменные транзакции, в действительности он рассматривает их более широко, относя к ним также транзакции, возникающие между «шерифом и горожанином»³. Транзакции управления трудовыми ресурсами являются лишь частью родового понятия⁴. Главное отличие транзакций управления от транзакций заключения договора заключается в том, что они имеют целью распределение материальных ценностей, а не их производство. Транзакция управления предполагает перемещение права владения товаром от работника к работодателю и права собственности на деньги от работодателя к работнику.

Транзакции рациирования⁵ (*rationing transaction*), или транзакции нормирования, как предлагают их именовать некоторые авторы⁶, были выделены в качестве самостоятельного вида в работах «Проблема соотносимости права, экономики и этики» и «Институциональная экономика: ее место в политической экономике». Они возникают между коллективным руководством и индивидами, которые являются подчиненными⁷. В недавно обнаруженной рукописи Дж. Коммонса,

¹ *Manoj Sh.* Analysis of Transaction Costs — Sunrise Publishers & Distributors, 2007. P. 54.

² См., напр., *Lafayette G., Harter Jr.* John R. Commons: His Assault on Laissez-faire. Oregon: Oregon State University Press, 1962. P. 224.

³ *Commons J.R.* The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics // Selected Essays of J.R. Commons, edited by W.J. Samuels, M. Rutherford. Routledge, 1997.

⁴ *Uni H.* J.R. Commons' Theory of Cumulative Causation: A Comparative Analysis of Institutional Economics and Its Manuscript in 1927 // Paper for the European Association for Evolutionary Political Economy 2013 Conference at University of Paris 13, November 7–9, 2013. URL: http://www.eaceparis2013.com/papers/Full_Paper_Hiroyuki-Uni.pdf

⁵ *Шаститко Е.А.* Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2010.

⁶ См., напр., *Коммонс Дж.* Институциональная экономика // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 3. С. 69.

⁷ *Lafayette G., Harter Jr.* John R. Commons: His Assault on Laissez-faire. Oregon: Oregon State University Press, 1962. P. 224.

озаглавленной «Разумная ценность / Теория волевой экономики», датированной 1927 г., вместо транзакций рациионирования он использует судебные транзакции (*judicial transaction*). Как и транзакциям управления, судебным транзакциям свойственно отсутствие выбора партнера¹. Впоследствии он отказался от категории судебных транзакций и расширил их понимание за счет включения в их состав совместных предприятий, соглашений между ассоциациями работодателей и профсоюзами, между ассоциациями продавцов и покупателей, которые призваны не производить и распределять материальные ценности, а осуществлять нормирование и рациионирование материальных ценностей и покупательной способности². Иными словами, транзакции рациионирования, помимо судебных решений, включили в себя взаимную поддержку, диктатуру, кооперацию и коллективное заключение договоров, получив черту «аргументации и защиты» вместо характеристики «власти и подчинения».

В любой «транзакции существует конфликт интересов, поскольку каждый участник пытается получить как можно больше, а отдать как можно меньше»³. Транзакции являются зависимыми и, будучи объединенными, вместе создают условия для функционирующей организации (*going concern*), под которыми Л. Фьорито понимает институциональные границы, внутри которых имеют место институциональные изменения. Примерами таких институтов являются семья, церковь, трудовые союзы, корпорации, профессиональные ассоциации⁴.

Проведенный анализ подходов традиционного институционализма к идентификации транзакции как базовой единицы анализа демонстрирует превалирование психолого-либертарного дискурса, т.е. ориентацию на отношения индивидов и их поведенческие особенности. Как отмечает О. Уильямсон, Дж. Коммонс исследовал новую

¹ *Uni H. J.R. Commons' Theory of Cumulative Causation: A Comparative Analysis of Institutional Economics and Its Manuscript in 1927 // Paper for the European Association for Evolutionary Political Economy 2013 Conference at University of Paris 13, November 7–9, 2013. URL: http://www.eaepeparis2013.com/papers/Full_Paper_Hiroyuki-Uni.pdf*

² *Commons J.R. The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics // Selected Essays of J.R. Commons, edited by W.J. Samuels, M. Rutherford. Routledge, 1997.*

³ *Commons J.R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. New York: The Macmillan Company, 1934. P. 118.*

⁴ *Fiorito L. John R. Commons, Wesley N. Hohfeld and the Origins of Transactional Economics // History of Political Economy. 2010. Vol. 42. № 2.*

проблему и изобрел «квази-юридический язык»¹. Хотя в недрах старого институционализма задатки исследования затратной составляющей как таковые отсутствовали, им был заложен базис для дальнейшей эволюции новой исследовательской программы.

Отправной точкой стала статья Р. Коуза «Природа фирмы»². Поставив перед собой задачу отыскать основания возникновения фирмы в экономике, он пришел к выводу, что главной причиной существования фирм выступают положительные «издержки использования ценового механизма» (*costs of using the price mechanism*). Критики могли бы добавить, что используемая им категория была «аморфной, пустой и неясной»³. Понятие издержек использования ценового механизма раскрывалось через перечисление соответствующих элементов затрат: на поиск информации о значимых ценах (...*of discovering what the relevant prices*) и на ведение переговоров и заключение отдельных договоров для каждой обменной сделки (...*costs of negotiation and concluding a separate contract for each exchange transaction*)⁴. Категория транзакционных издержек в названной работе отсутствовала⁵. В конечном счете, он доказал, что положительные транзакционные издержки являются необходимым и достаточным условием объяснения природы фирмы, состоящей в решении задачи их снижения. Транзакции и связанные с ними издержки, а не технологии, стали основным объектом дальнейших исследований⁶.

Как отмечает Д. Аллен, примечательным фактом истории экономической мысли XX в. является то, что до 1959 г., когда была опубликована другая работа Р. Коуза — «Федеральная комиссия связи», вопросы исследования транзакционных издержек в литературе не поднимались⁷. Хотя термин «транзакционные издержки» в указанной работе также отсутствовал, они косвенно описываются на примере дела Стурджес

¹ *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press, 1975. P. 3.

² *Coase R.H.* The Nature of the Firm // *Economica*, New Series. 1937. Vol. 4. № 16. P. 390.

³ *Allen D.W.* Transaction Costs // *Encyclopedia of Law and Economics*. 1999. Vol. 1. P. 895.

⁴ *Coase R.H.* The Nature of the Firm // *Economica*, New Series. 1937. Vol. 4. № 16. P. 390–391.

⁵ *Кузьмин Е.А.* Теоретическое и эмпирическое исследование транзакционных издержек в экономике: транзакциоемкость экономики России // *Известия Саратовского университета*. 2013. Т. 13. Вып. 1. С. 30.

⁶ *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: The Free Press, 1975. P. 4.

⁷ *Allen D.W.* Transaction Costs // *Encyclopedia of Law and Economics*. 1999. Vol. 1. P. 896.

против Бриджмена (дело врача и кондитера)¹, которое стало основой его статьи «Проблема социальных издержек». Продолжая анализ, Р. Коуз отмечает, что «для того, чтобы привести в действие рыночные транзакции, необходимо изучить, кто желает сотрудничать, проинформировать людей, с которыми желают сотрудничать, провести переговоры, приводящие к сделке, провести проверку, необходимую, чтобы убедиться, что условия контракта были соблюдены и так далее. Эти действия являются часто чрезвычайно затратными либо, по крайней мере, достаточно затратными, чтобы препятствовать множеству транзакций, которые были бы приведены в действие в мире, в котором ценовая система работала бы без издержек»². Эта работа дала толчок для логики нулевых транзакционных издержек и поставила выводы А. Пигу под сомнение³. Не углубляясь в спор относительно существования «теоремы Коуза», указание на возможность существования нулевых транзакционных издержек многие экономисты восприняли как почву для критики. Позднее в статье «Институциональная структура производства»⁴ он внес существенную ремарку, отметив, что это являлось лишь определенным допущением, предпринятым для того, чтобы показать несостоятельность концепции А. Пигу. Иными словами, Р. Коуз отстаивал необходимость и рациональность исследования исключительно положительных транзакционных издержек.

Затратный подход новой институциональной экономики, в отличие от психолого-либертарного подхода, присущего традиционному институционализму, перевел транзакцию из дескриптивного поля в поле аналитическое, из статического рассмотрения транзакции как социального феномена к ее динамическому рассмотрению как затратообразующего элемента экономической деятельности, учет которого является неотъемлемой частью любого управленческого решения. Можно считать, что транзакционные издержки представляют собой ключевой пункт новой институциональной теории⁵.

¹ *Coase R.H.* The Federal Communications Commission // *Journal of Law and Economics*. 1959. Vol. 2. P. 26–27.

² *Coase R.H.* The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. P. 15.

³ *Tadelis S., Williamson O.E.* Transaction Cost Economics // *The Handbook of Organizational Economics*. Princeton University Press, 2012. P. 159–193.

⁴ *Coase R.H.* The Institutional Structure of Production // *American Economic Review*. 1992. Vol. 82. № 4. P. 717.

⁵ *Шаститко А.Е.* Транзакционные издержки // *Вопросы экономики*. 1997. № 7. С. 65.

Дальнейшее исследование идентификационной проблемы транзакционных издержек пошло несколькими самостоятельными путями. Среди наиболее важных трудов в области транзакционных издержек 60-х гг. XX в. можно выделить работы Г. Демсеца и К. Эрроу. В статье «Издержки транзакций» Г. Демсец отмечает, что транзакционные издержки могут быть определены как издержки обмена правами собственности, в частности правами собственности на деньги¹. Он указывает, что «существуют переговоры, которые будут проводиться, договоры, которые должны быть составлены, проверки, которые должны быть проведены, урегулирование, которое должно быть осуществлено, чтобы разрешить споры, и так далее»².

К. Эрроу в работе «Организация экономической деятельности: проблемы, относящиеся к выбору рыночного либо нерыночного распределения»³ ставит проблему шире и исследует вопросы не только внешних эффектов, но и рыночных провалов в целом. Относительно транзакционных издержек он отмечает, что они представляют собой издержки работы экономической системы (*costs of running the economic system*). Разграничение транзакционных и производственных издержек обосновывается тем, что транзакционные издержки могут варьироваться путем изменения способа распределения ресурсов и изменяться от одной системы к другой, а производственные издержки зависят только от технологии и вкусов и будут одинаковыми во всех экономических системах. Он выделяет три группы транзакционных издержек: издержки исключения, издержки на коммуникацию и поиск информации, включая предложение и изучение условий, на которых транзакция может быть осуществлена, издержки нарушения равновесия. Иными словами, в его трактовке речь идет не только об издержках на уровне фирмы как механизме их минимизации, но и о внутрифирменных издержках. Внутрифирменные транзакции также часто порождают неопределенность, возможный конфликт интересов различных групп, имеющих отношение к фирме (менеджмент высше-

¹ Demsetz H. The Cost of Transacting // The Quarterly Journal of Economics. 1968. Vol. 82. № 1. P. 35.

² Coase R.H. The Institutional Structure of Production // American Economic Review. 1992. Vol. 82. № 4. P. 715.

³ Arrow K.J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation / Collected Papers of Kenneth J. Arrow: General equilibrium (Vol. 2). New York: Belknap Press, 1983.

го звена, функциональные специалисты, финансовые специалисты и т.п.), что также чревато определенными транзакционными затратами¹.

Кульминацией развития теории транзакционных издержек становятся работы О. Уильямсона, который развивает концепцию в рамках анализа вертикальной интеграции. В статье «Вертикальная интеграция производства: размышления о провалах рынка» он соглашается с Г. Мальмгреном² в том, что анализ транзакционных издержек в неизменяющихся условиях не интересен и что только тогда, когда представляется необходимость произвести незапрограммированные изменения, вопрос рыночной организации против внутренней организации становится привлекательным³. О. Уильямсон продолжает анализ рыночных и нерыночных структур управления, отмечая преимущества иерархической формы над рыночной по таким характеристикам, как ограниченная рациональность, оппортунизм, неопределенность, малая численность, информационная насыщенность и атмосфера, и неявным образом описывая транзакционные издержки. Если транзакционные издержки не принимаются во внимание, то организация экономической деятельности является нерелевантной, так как любое преимущество, которое один способ организации обнаруживает, чтобы отложить применение другого, будет устраняться ничего не стоящим заключением контракта⁴. В знаменитой книге «Экономические институты капитализма: фирмы, рынки и “отношенческая” контрактация» О. Уильямсон развивает более детальный подход. Он отмечает, что транзакционные издержки являются экономическим аналогом трения в физических системах⁵ и раскрывает их путем классификации

¹ Горячев В.А. Понятие транзакционные издержки в экономической теории и практике // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 1. С. 366.

² Malmgren H.B. Information, Expectation and the Theory of the Firm // Quarterly Journal of Economics. 1961. № 75. P. 399–421.

³ Williamson O.E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations // American Economic Review. 1971. № 2. P. 113.

⁴ Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22. № 2. P. 233; Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting. China Social Sciences Publishing House (reprinted from New York: The Free Press, 1985). P. 19.

⁵ Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting. China Social Sciences Publishing House (reprinted from New York: The Free Press, 1985). P. 19.

на ожидаемые (*ex-ante*) и осуществленные (*ex-post*). К ожидаемым транзакционным издержкам предлагается относить издержки на составление контракта, ведение переговоров и обеспечение исполнения контракта (...*costs of drafting, negotiating, and safeguarding an agreement...*), а к осуществленным — издержки приспособления к изменяющимся условиям (...*shifting contract curve...*), издержки по спорам, связанным с плохой адаптацией (...*the haggling costs incurred if bilateral efforts are made to correct ex post misalignments...*), организационные и эксплуатационные расходы на функционирование управленческих структур (...*the setup and running costs associated with the governance structures to which disputes are referred...*), а также расходы на точное выполнение контрактных обязательств (...*the bonding costs of effecting secure commitments...*)¹.

Дальнейшее развитие теории транзакционных издержек неотъемлемо связано с работами Т. Эггертсона и Д. Норта. В книге «Экономическое поведение и институты» Т. Эггертсон отмечает, что транзакционные издержки — это издержки, которые возникают, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы или защищают свои исключительные права². Он отмечает, что к транзакционным издержкам относятся следующие издержки: на поиск информации о ценах и количестве товаров, о покупателях, продавцах, их поведении и обстоятельствах; на переговоры; на составление контракта; на контроль за соблюдением условий контракта партнерами; на принуждение к исполнению контракта и возмещение вреда; на защиту прав собственности от посягательства третьих лиц. В своей более поздней работе «Несовершенные институты: возможности и границы реформирования» Т. Эггертсон развивает указанное определение, определяя транзакционные издержки как издержки контроля в социальных системах и указывая на то, что они возникают, когда индивиды пытаются приобрести новые права собственности, защитить свои активы от посягательств и кражи, а также оградить свои ресурсы от оппортунистического поведения в отношениях обмена³.

¹ Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting. China Social Sciences Publishing House (reprinted from New York: The Free Press, 1985). P. 20–21.

² Eggertson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge University Press. 1990. P. 14.

³ Eggertsson T. Imperfect Institutions. University of Michigan Press. 2004. P. 27.

В работе «Понимание процесса экономических изменений» Д. Норт, рассматривая вопрос применимости подхода транзакционных издержек к исследованию эффективности политического рынка, отмечает, что транзакционные издержки представляют собой «издержки, связанные с измерением того, что будет обменяно, и защитой соглашений»¹. Он рассматривает транзакционные издержки как плату за неэффективность прав собственности². Обмен связывается им с категорией «полезности», которую «мы берем из разных свойств товаров или услуг»³. Измерение, по его мнению, призвано повысить полезность для индивида и снизить издержки на обмен. Вторая характеристика — защита соглашений — связана с оценкой споров и присуждением компенсаций стороне, потерпевший вред от нарушения обязательства. Защита соглашений требует затрат на мониторинг и измерение обменных операций, чтобы отследить, что условия обмена были надлежащим образом определены. Специализация и разделение труда обуславливают существование третьей характеристики — объединение разрозненных знаний общества. В работе «Понимание процесса экономических изменений» Д. Норт отмечает еще одну характеристику — защита индивидуальных прав собственности⁴.

М. Дитрих в работе «Экономика транзакционных издержек и далее: для новой экономики фирмы» указывает, что транзакционные издержки в их современном понимании могут быть определены в терминах трех факторов: издержки поиска или информационные издержки, издержки ведения переговоров и принятия решений, а также издержки управления и защиты соглашений⁵. Л. МакКанн определяет транзакционные издержки как «ресурсы, используемые для определения, установления, защиты и перемещения прав собственности»⁶. Указанное определение воспринято также в ряде более поздних работ,

¹ *North D.C.* Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press, 2005. P. 53.

² *Рубек Н.А.* Анализ современных концептуальных подходов к транзакционным издержкам // Экономика строительства и городского хозяйства. 2007. Т. 3. № 2. С. 87.

³ *North D.C.* Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance. An International Center for Economic Growth publication, 1992. P. 7.

⁴ *North D.C.* Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press, 2005. P. 158.

⁵ *Dietrich M.* Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the firm. Routledge, 1994. P. 28.

⁶ *McCann L.* et al. Transaction Cost Measurement for Evaluating Environmental Policies // Ecological Economics. 2005. Vol. 52. P. 528.

в частности в работе А. Когган и Дж. Беннета¹, исходя из того, что в структуру издержек входят затраты на сбор и анализ информации, развитие политики, установление норм права и их реализацию, заключение контрактов, приемку и защиту прав от нарушений.

Проведенный литературный обзор позволяет отметить, что современное состояние идентификации транзакционных издержек имеет определенное единство в понимании структуры и некоторый диссонанс в дефинициальной установленности. Общность наблюдается в том, что транзакционные издержки опосредуют осуществление транзакции, но такое понимание идентификационной задачи не укладывается в соблюдение принципов формально-логического определения. Одни авторы (Г. Демсец, О. Уильямсон) определяют транзакционные издержки через раскрытие элементов их структуры, другие делают попытку дать обобщенное определение. Однако предлагаемые определения, начиная от «издержек использования ценового механизма» Р. Коуза через «издержки работы экономической системы» К. Эрроу и «издержки, связанные с измерением того, что будет обменено и защитой соглашений» Д. Норта до «ресурсов, используемых для определения, установления, защиты и перемещения прав собственности» А. Коггана и Дж. Беннета, не раскрывают, на наш взгляд, сущности транзакционных издержек.

Сущность транзакционных издержек, по нашему мнению, состоит в их функциональном назначении — отражать процесс обмена в воспроизводстве или даже шире — повторяющиеся взаимодействия в экономике через призму их эффективности и осуществимости. Термин «обмен» является экономическим содержанием, который облекается в форму перехода вещного права.

Существующая в рамках экономической теории концепция (теория) прав собственности, тесно связанная с понятием транзакции и транзакционными издержками, некорректно воспринимается большинством отечественных экономистов. Причина состоит в недостаточном осмыслении разницы в правовых институтах в англосаксонской и континентальной правовых семьях. Английский юрист А. Оноре в своей статье «Владение вещью»² предложил 11 право-

¹ *Coggan A. et al. Factors That Influence Transaction Costs in Development Offsets: Who Bears What and Why? // Ecological Economics. 2013. Vol. 88. P. 223.*

² *Honore A.M. Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence: A Collaborative Work, edited by Guest A.G. Oxford University Press, 1961. P. 107–147.*

мочий, которые тесно связаны друг с другом¹. Для англосаксонской правовой системы права собственности и права владения являются идентичными понятиями и могут быть описаны термином *the rights of the ownership*, различается лишь степень такого владения в зависимости от соединения соответствующих правомочий. Континентальной правовой системе присуще наличие права собственности только как одного из вещных прав. В связи с этим более корректно *the rights of the ownership* переводить на русский язык как «вещные права», что делает концепцию перехода прав более широкой за счет включения в этот перечень и иных вещных прав.

Транзакция как базовая категория институционального исследования, по нашему мнению, представляет собой совокупность действий, осуществляемых в рамках институциональной среды и направленных на реализацию отдельных правомочий или пучка таких правомочий титульного владельца или пользователя, обладающего определенным вещным правом, при которой происходит перемещение объекта права от одного лица к другому лицу. Транзакция в такой трактовке, с одной стороны, полностью укладывается в психолого-либертарный подход оригинального институционализма, предложенного еще Дж. Коммонсом, а с другой стороны, содержит в себе потенциал для выявления и анализа затратной составляющей. Исходя из предложенной дефиниции транзакции, транзакционные издержки следует, на наш взгляд, рассматривать как совокупность затрат, опосредующих переход отдельных правомочий или пучка таких правомочий от титульного владельца или пользователя, обладающего определенным вещным правом, в рамках обязательственных правоотношений к его контрагентам в процессе осуществления повторяющихся взаимодействий в экономике.

Дефинициальная идентификационная задача, таким образом, решается, сближая подходы традиционного институционализма и не-институционализма, что задает стимул дальнейшего исследования. В условиях практики осуществления предпринимательской деятельности в России, а также российского законодательства, структурная идентификация транзакционных издержек может быть представлена в виде рис. 1.2.

¹ *Londras F. Principles of Irish Property Law. Dublin: Clarus Press, 2011. P. 7.*

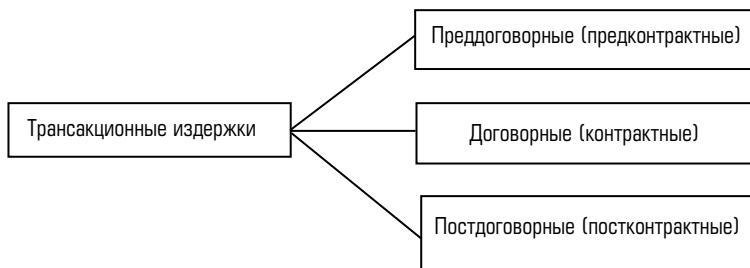


Рис. 1.2. Структурная идентификация транзакционных издержек¹

Преддоговорные издержки представляют собой совокупность затрат, возникающих до заключения договора, но в связи с его заключением. Они включают в себя затраты на поиск информации (о контрагентах, ценах и обычаях делового оборота), четкое описание и измерение предмета договора, проведение переговоров или проведение конкурентных процедур определения контрагента, проверку его добросовестности и оценку рисков надлежащего исполнения, досудебное и судебное урегулирование преддоговорных споров, составление проекта контракта, предоставление обеспечения исполнения договора.

Договорные издержки объединяют затраты на контроль за исполнением обязательства, осуществление приемки результатов исполнения, осуществление экспертизы с целью установления соответствия условиям договора, претензионную и иную досудебную работу, а также на судебное урегулирование споров, обращение взыскания на обеспечение исполнения обязательств, приспособление к изменяющимся условиям.

Постдоговорные издержки включают в себя затраты на осуществление претензионной работы, возобновление обязательств на новый период, судебные затраты при возникновении споров по гарантийным обязательствам. Указанный перечень затрат не является исчерпывающим, но наиболее полно отражает структуру затрат экономических субъектов в России.

Проведенный сравнительный анализ теоретических подходов к дефиниционной и структурной идентификации транзакционных

¹ Составлено авторами на основе проведенного литературного обзора.

издержек позволяет предложить определения транзакции и транзакционных издержек, сближающие психолого-либертарный подход традиционного институционализма и затратный подход новой институциональной экономики, а также раскрыть структуру издержек с учетом особенностей институциональной среды контрактных отношений государственных закупок в России. Следующим итерационным шагом исследования выступает анализ тесно связанной с данной проблематикой научной дискуссии о приемах, средствах и способах измерения транзакционных издержек.

1.2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Измерение транзакционных издержек является одной из наиболее острых и многоаспектных проблем развития неоинституциональной парадигмы. Уже более 75 лет в экономической литературе не утихают споры относительно методологических оснований и практического инструментария измерения. Каждый автор, занимающийся исследованием транзакционных издержек, применяет методы измерения сообразно с собственным определением транзакционных издержек и задачами проводимого исследования. Отсутствие выработанной методики количественной оценки и невозможность применить ее для любой отрасли хозяйствования, а иногда и нецелесообразность использования, определяется несколькими причинами: многозначность содержания транзакционных издержек, разнородность единиц их измерения (деньги, время, люди), высокие затраты для осуществления количественной оценки, «неосвязаемость» некоторых их видов и т.д.¹. Накопленный теоретический и эмпирический материал требует анализа и систематизации, проверки валидности выводов и оценки достижения целей измерений.

В литературе последних лет все более явно прослеживается тенденция развития двух направлений в измерении издержек в зависимости от избранного объекта исследования: национальная экономика и ее

¹ *Красных М.В.* Методы количественной оценки транзакционных издержек // Посткризисные очертания инновационных процессов: Материалы 10-х Дружеских чтений. Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2010. С. 130–138.

отдельные отрасли (макроизмерение) или фирма, внутри- и межфирменное взаимодействие (микроизмерение). Сепарация подходов на микро- и макроуровень широко признается в литературе¹ и действительно отражает все многообразие приращенного научного знания. На эту тенденцию обращает внимание Д. Зильберштейн², указывая, что литература о транзакционных издержках имеет, по крайней мере, два главных направления: агрегированное и прямое измерение. При этом оба направления отличаются от подхода О. Уильямсона, базирующегося на выборе эффективной модели управления в целях экономии издержек. Микро- и макроизмерение принято относить к кардиналистскому, а развитие концепции О. Уильямсона — к ординалистскому подходу³.

Идея измерения транзакционных издержек на макроуровне была выдвинута в статье Дж. Уоллиса и Д. Норта «Измерение транзакционного сектора американской экономики, 1870–1970». Авторы, действительно, совершили эвристичную для своего времени, но далеко не революционную, попытку измерить динамику транзакционного сектора экономики США. На основе выделения транзакционного и трансформационного секторов экономики, а также посредством абстрагирования, ими были выделены наблюдаемые транзакционные издержки, или «транзакционные услуги». В транзакционных отраслях (финансы, страхование, недвижимость, оптовая и розничная торговля) в расчет были включены все ресурсы, используемые в предоставлении услуг на открытом рынке. Отделение транзакционной функции от трансформационной по видам занятости работников позволило им измерить наблюдаемые транзакционные издержки нетранзакционного сектора⁴. Путем сум-

¹ См., напр., *Lu Z., Liu Q., Wang P.* Literatures Review on Transaction Costs Measurement Advances // *Asian Social Science*. 2012. Vol. 8. № 12. P. 127–132; *Paun R.A.* Three Applications of Transaction Cost Economics in Romania // *Romanian Economic and Business Review*. 2008. Vol. 3. № 3. P. 71–81.

² *Zilbersztajn D.* Costs, Transactions and Transaction Costs (Are There Simple Answers for Complex Questions?). Thesis, 2003. URL: <http://www.ead.fea.usp.br/wpapers/2003/03-006.pdf>

³ См., напр., *Половинкина Н.В.* Методологические основы анализа транзакционных издержек // *Вестник Нижегородского государственного университета*. 2005. № 1. С. 679; *Щастинко А.Е.* Транзакционные издержки // *Вопросы экономики*. 1997. № 7. С. 70–71.

⁴ *Wallis J.J., North D.C.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // *Engerman S.L., Gallman R.E.* Long-Term Factors in American Economic Growth. University of Chicago Press, 1986. P. 100.

мирования ресурсов транзакционных отраслей и агрегированных зарплат нетранзакционных отраслей был определен объем транзакционного сектора США. Рост его доли в ВВП США с 25% в 1870 г. до 45% в 1970 г. был охарактеризован ими как «структурный сдвиг первостепенной важности»¹.

Зародившийся в лоне американских исследований подход Уоллиса-Норта дал значительный толчок в развитии макроэкономических измерений транзакционных издержек. М. Гертман на основе данного подхода представила межстрановое сопоставление для четырех развитых государств с 1960 по 1990 г., отметив рост доли транзакционного сектора в ВВП: во Франции с 33 до 64%, в ФРГ — с 37 до 48%, в Японии — с 41 до 55%, а в США — с 55 до 63%². Аналогичные исследования проводились в Австралии и Новой Зеландии. Б. Доллери и У. Леонг адаптировали концепцию к национальной системе учета³ и отметили, что размер транзакционного сектора в Австралии за период с 1911 по 1991 г. показал рост с 32 до 60%.

Т. Хэйзлдин⁴ осуществил переход от измерения доли транзакционного сектора в ВВП и ВВП к транзакционной занятости, включив в транзакционный сектор безработных. Его работа отражает тенденцию роста транзакционного сектора в Новой Зеландии с 1956 по 1998 г., но не дает указания на конкретный размер. В исследовании Х. Данино-Пасторе и Э. Фарина⁵ отмечается, что в Аргентине доля транзакционного сектора изменялась незначительно в период с 1930 по 1970 г. (рост с 25 до 28%), а затем к 1980 г. был совершен скачок, и его доля составила около 35%. Не менее интересные подходы к измерению транзакционного сектора были предложены китайскими учеными. Моу и Чен отразили рост транзакционного сектора Китая с 28,4% в

¹ *Токавкин Н.М.* Транзакционные издержки, права собственности и контрактные отношения // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 2. С. 158.

² *Ghertman M.* Measuring Macro-Economic Transaction Costs: A Comparative Perspective and Possible Policy Implications // Paper presented at ISNIE 1998. URL: www.isnie.org/ISNIE98/Ghertman.doc

³ *Dollery B., Leong W.H.* Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991 // Australian Economic History Review. 1998. Vol. 38. № 3. P. 207–231.

⁴ *Hazledine T.* Measuring the New Zealand Transaction Sector, 1956–98: with an Australian Comparison // New Zealand Economic Papers. 2001. Vol. 35. P. 77–100.

⁵ *Dagnino-Pastore J.M., Farina P.E.* Transaction Costs in Argentina // Paper presented at ISNIE 1999. URL: www.isnie.org/ISNIE99/Papers/pastore.pdf

1978 г. до 43,2% в 2000 г.¹ В отечественной литературе макроэкономический подход развивался в работе В. Кокорева².

Указанные работы ориентировались на долгосрочный период от 20 до 100 лет. В среднесрочной перспективе исследования проводились учеными стран Восточной Европы с транзитивной экономикой. А. Сулейевичем и П. Грацем³ показан рост доли транзакционного сектора в ВВП Польши с 49,7% в 1996 г. до 67,25% в 2002 г. Г. Чобанов и Г. Эгберт⁴ отмечают рост доли транзакционного сектора в ВВП Болгарии с 37,4% в 1997 г. до 52,7% в 2003 г.

Еще одним направлением макроэкономического анализа транзакционных издержек выступает их измерение на уровне отдельных отраслей. Так, М. Польски⁵ была предпринята попытка их измерения в банковской отрасли. Основываясь на двух составляющих транзакционных издержек (процентные и непроцентные платежи, включающие зарплаты работников, затраты на владение собственностью и другие расходы), она показала, что транзакционные издержки повысились с 69% совокупного дохода в 1934 г. до 85% в 1989 г., а затем снизились до 77% в 1998 г.

Таким образом, попытки измерить транзакционные издержки на макроуровне предпринималась, но назвать их успешными, по нашему мнению, нельзя. Проведенный анализ показывает ряд проблем подобного измерения. Во-первых, проблемы целевой ориентации, заключающиеся в отсутствии четко обозначенной цели и практических рекомендаций. Дж. Уоллис и Д. Норт имели четко определенную, но завуалированную, цель критики рейганомики, а измерение издержек служило ее достижению. Предтечей была статья «Государственные расходы: историческая перспектива»⁶, в которой на примере изменения

¹ *Miao R., Chen Z.* The Measurement of Transaction Fee and the Economic Growth of China // Statistical Research. 2002. Vol. 19. № 8. P. 19.

² *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 61–72.

³ *Sulejewicz A., Graca P.* Measuring the transaction sector in the Polish economy, 1996–2002 // Paper presented at ISNIE 2005. URL: http://www.isnie.org/ISNIE05/Papers05/Sulejewicz_Graca.pdf

⁴ *Chobanov G., Egbert H.* The Rise of the Transaction Sector in the Bulgarian Economy // Comparative Economic Studies. 2007. Vol. 49. P. 683–698.

⁵ *Polski M.M.* Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry. Mimeo: Indiana University, 2001.

⁶ *Wallis J.J., North D.C.* Government Expenditures: A Historical Perspective // The American Economic Review. 1982. Vol. 72. № 2. P. 336–340.

доли государственных расходов в ВВП США демонстрируется, что рост расходов на транзакционные виды деятельности государства идет медленнее, чем при осуществлении функции перераспределения доходов. В совокупности с выводами о том, что государство за счет своей транзакционной функции способствует экономическому росту через уменьшение частных транзакционных издержек¹, хотя и неявно, но все же это доказывает недопустимость сокращения государственных расходов и уменьшения государственного вмешательства в транзакционные отрасли, поскольку это бы способствовало возрастанию частных издержек. Родившись при необходимости такой аргументации, эта методология получила достаточно широкое распространение в других странах, где преследовалась уже другая цель — межстрановое сопоставление доли транзакционного сектора как показателя уровня роста экономики. Иными словами, макроэкономическое измерение не дает валидных результатов, пригодных для приращения научного знания, а является, на наш взгляд, инструментом обоснования необходимых политических решений в области национальной экономики. Во-вторых, абстрагированность от ненаблюдаемых транзакционных издержек замкнула логический круг, подтвердив то, что транзакционный сектор не отражает общий уровень указанных издержек в экономике², а следовательно, этим методом можно дать оценку лишь некоторой их наблюдаемой части. Примененную абстракцию вряд ли можно назвать научной, поскольку абстрагирование было произведено от существенной составляющей таких издержек³. В-третьих, развитие экономики, углубление разделения труда обуславливает расширение обменных операций, и даже, наверное, сказав больше, способствует развитию ценовой конкуренции, что делает саму идею макроизмерения в рамках всей экономики противоречащей идее минимизации издержек⁴.

Разработка методик измерения, по нашему мнению, должна строиться с целью выявления детерминант роста и механизмов воз-

¹ *Wallis J.J., North D.C.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 / *Engerman S.L., Gallman R.E.* Long-Term Factors in American Economic Growth. University of Chicago Press, 1986. P. 123.

² Там же. P. 99.

³ *Paun R.A.* Three Applications of Transaction Cost Economics in Romania // *Romanian Economic and Business Review*. 2008. Vol. 3. № 3. P. 76.

⁴ *Wang N.* Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey. URL: <https://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>

действия на трансакционные издержки, что возможно только на микроуровне. В противовес монизму макроэкономического измерения на микроуровне отсутствует единство базовых предпосылок для анализа. В экономической литературе широко обсуждается указанное измерение применительно к финансовому рынку и экономике природопользования.

Как отмечает Н. Ванг, эмпирические исследования на финансовых рынках не страдают от отсутствия внимания¹. В литературе выделяют три подхода к измерению трансакционных издержек. Первый подход заключается в использовании аналогичных переменных. Он получил развитие в работах Дж. Карпова и Р. Воклинга², а также Р. Бхушана³. Указанные авторы использовали такие переменные-заменители, как цена, объем торговли, размеры фирм, число акций, исходя при этом из допущения об обратной связи указанных переменных с издержками. Д. Лесмонд, Дж. Огден и Ч. Трзчинка⁴ подвергают критике данный подход и указывают на то, что аналогичные переменные не могут прямо оценить эффект трансакционных издержек и что подобный эффект может охватить переменные, не связанные с ними.

Второй подход заключается в анализе суммы разрыва и комиссии (*spread plus commission* или $S + C$). Г. Столл и Р. Уолли⁵ указывали, что при принятии инвестором одной из трейдинговых стратегий он, вероятно, встретит значительные издержки, включающие посреднический разрыв между ценой покупки и продажи, а также брокерские комиссии. Этот подход основывается на том, что посредник готов покупать акции немедленно по цене продажи или продавать их немедленно по цене покупки, а брокер ищет лучшую цену, исполняет сделку и ведет учет, что компенсируется комиссией, которая как часть цены является возрастающей функцией от цены акций и числа торгуемых лотов⁶.

¹ Wang N. Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey. URL: <https://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>

² Karpoff M.K., Walkling R.A. Short Term Trading Around Ex-Dividend Days: Addition Evidence // Journal of Financial Economics. 1988. Vol. 21. P. 291–298.

³ Bhushan R. Trading Costs, Liquidity, and Asset Holdings // Review of Financial Studies. 1991. Vol. 4. P. 343–360.

⁴ Lesmond D., Ogden J., Trzcinka Ch. A New Estimate of Transaction Costs // The Review of Financial Studies. 1999. Vol. 12. № 5. P. 1115.

⁵ Stoll H.R., Whaley R.E. Transaction Costs and the Small Firm Effect // Journal of Financial Economics. 1983. Vol. 12. P. 57–79.

⁶ Bellalah M., Boubaker A., Sebai S. Estimation of Transaction Costs on the Tunisian Stock Exchange: An Empirical Research via A Tobit Model with Frictions // International Journal of Business. 2006. Vol. 11. № 2. P. 92.

Развитие этот подход получил в работе Б. Коллинса и Ф. Фабоцци¹. Транзакционные издержки, по их мнению, включают постоянную и переменную части. Постоянная часть состоит из брокерских комиссий, налогов и трансфертных платежей, является легко измеряемой, но намного меньшей, чем переменный компонент. Переменная часть представлена издержками исполнения, включающими колебание цены и рыночные затраты времени, и издержками упущенных возможностей. Колебание цен отражает разрыв между ценами покупки и продажи, а также уступку в цене, которая компенсирует покупателю или продавцу риск, что транзакция является информационно мотивированной. Рыночные затраты времени возникают, когда во время совершения транзакции цена актива изменяется как результат действий других акторов. Проблема с измерением издержек исполнения состоит в том, что эти издержки не являются наблюдаемыми. Издержки упущенных возможностей могут возникать, когда не достигается ожидаемый результат торговли. Они представляют собой разницу между совершением ожидаемой инвестиции и действительным инвестированием. Они также характеризуются как скрытые или неявные издержки. При анализе разрыва цен покупки и цен продажи Б. Коллинс и Ф. Фабоцци обращают внимание на то, что это измерение может строиться на предторговом, постторговом или среднем измерении. В своей более поздней работе «Финансовое моделирование справедливого рынка» Ф. Фабоцци отмечал, что категоризация транзакционных издержек должна идти двумя путями: путем деления на явные и скрытые издержки и путем деления на постоянные и переменные издержки. При этом к явным постоянным издержкам он относил брокерские комиссии и торговые платежи, а к переменным — явные издержки в виде налогов и все неявные издержки². Как указывает Н. Ванг, предложенная ими методология измерения была более трудной для понимания³. Д. Лесмонд, Дж. Огден и Ч. Трзчинка отмечают, что подход S + C представляет наилучшую из доступных оценку транзакционных издержек, однако является ограниченным взглядом, поскольку существует воз-

¹ *Collins B.M., Fabozzi F.J.* A Methodology for Measuring Transaction Costs // *Financial Analysts Journal*. 1991. Vol.47. № 2. P. 27–36.

² *Fabozzi F.J., Focardi S.M., Kolm P.N.* *Financial Modeling of the Equity Market: From CAMP to Co-integration*. New Jersey: John Wiley & Sons. 2006. P. 52.

³ *Wang N.* *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey*. URL: <https://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>

возможность завышения эффективных трансакционных издержек¹, на что обращалось внимание также рядом других исследователей².

Третий подход к измерению, заключающийся в моделировании, получил развитие в работе Д. Лесмонда, Дж. Огдена и Ч. Трзчинка³. Предложенная модель доходности ценных бумаг, отражающая эффект трансакционных издержек на дневной доходности и охватывающая случаи нулевой доходности, получила дальнейшее развитие в трудах целого ряда исследователей, в том числе М. Беллала, Э. Бьюбейкера и С. Себая⁴, посвященной Тунисской фондовой бирже, и работе российских ученых Д. Борисенко и С. Гельмана⁵.

Второй после экономики финансовых рынков областью научных исследований, в которой наблюдается развитие собственной методологии измерения трансакционных издержек, является экономика природопользования. Н. Ванг указывает на то, что в рамках этого направления внимание фокусируется на роли трансакционных издержек в деятельности по продаже квот на выбросы вредных веществ и по использованию стимулирующих механизмов защиты окружающей среды⁶. Достаточно подробный анализ дан в работе Л. МакКанна⁷.

Таким образом, признавая отсутствие необходимости макроизмерения трансакционных издержек, базирующегося на подходе Уоллиса — Норта, следует отметить плюрализм микроэкономических подходов к измерению в зависимости от исследуемой сферы экономической

¹ *Lesmond D., Ogden J., Trzcinka Ch.* A New Estimate of Transaction Costs // *The Review of Financial Studies*. 1999. Vol. 12. № 5. P. 1115.

² См., напр., *Lee C., Ready M.* Inferring Trade Direction from Intraday Data // *Journal of Finance*. 1991. Vol. 46. P. 733–746; *Petersen M.A., Fialkowski D.* Posted versus Effective Spreads: Good Prices or Bad Quotes? // *Journal of Financial Economics*. 1994. Vol. 35. P. 269–292; *Roll R.* A Simple Implicit Measure of the Effective Bid-Ask Spread in an Efficient Market // *Journal of Finance*. 1984. Vol. 39. P. 1127–1140.

³ *Lesmond D., Ogden J., Trzcinka Ch.* A New Estimate of Transaction Costs // *The Review of Financial Studies*. 1999. Vol. 12. № 5. P. 1113–1141.

⁴ *Bellalah M., Boubaker A., Sebai S.* Estimation of Transaction Costs on the Tunisian Stock Exchange: An Empirical Research via A Tobit Model with Frictions // *International Journal of Business*. 2006. Vol. 11. № 2. P. 89–106.

⁵ *Borisenko S., Gelman D.* Idiosyncratic Risk and Indirect Transaction Costs: Enhancement of the Lesmond, Ogden and Trzcinka (1999) measure. URL: http://www.hse.ru/data/2013/06/24/1287413828/GelmanSergey_Idiosyncratic%20risk%20and%20indirect%20transaction%20costs.pdf

⁶ *Wang N.* Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey. URL: <https://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>

⁷ *McCann L.* et al. Transaction Cost Measurement for Evaluating Environmental Policies // *Ecological Economics*. 2005. Vol. 52. P. 528.

деятельности. В аспекте настоящего исследования представляется важным рассмотрение существующих методик измерения транзакционных издержек в сфере государственного прокьюремента, обсуждаемых в отечественной и иностранной литературе.

1.3. МЕТОДИКИ ИЗМЕРЕНИЯ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Измерению транзакционных издержек в сфере государственных закупок (государственного прокьюремента) достаточно много внимания уделяется учеными Чешской Республики. Проблема измерения была актуализирована Я. Павелом в работах «Экономические аспекты государственных закупок»¹ и «Эффективность публичных тендеров: уровень транспарентности против частных транзакционных издержек»². Он предложил разграничить транзакционные издержки на *ex-ante* и *ex-post* по отношению к государственному и частному секторам. Его подход к делению транзакционных издержек представлен в табл. 1.1.

Таблица 1.1

***Ex-ante* и *ex-post* транзакционные издержки³**

	Транзакционные издержки	
	<i>ex-ante</i>	<i>ex-post</i>
Государственный сектор	<ul style="list-style-type: none"> • разработка и управление закупочной процедурой • вознаграждение независимых экспертов • правовая экспертиза контрактов 	<ul style="list-style-type: none"> • обновление государственного рода • издержки, связанные с простоями • иск
Частный сектор	<ul style="list-style-type: none"> • разработка заявки • соблюдение квалификационных требований • обеспечение заявки 	<ul style="list-style-type: none"> • иск

¹ Pavel J. Ekonomické aspekty zadávání veřejných zakázek, chapter in publication Veřejné zakázky v České republice: korupce nebo transparentnost. Transparency International Czech Republic, 2005.

² Pavel J. Efficiency of Public Tendering: Level of Transparency versus Private Transaction Costs, Democratic Governance for the XXI Century // Challenges and Responses in CEE Countries [CD-ROM]. Moskva: NISPAcee, 2005.

³ Составлено авторами по: Pavel J. Efficiency of Public Tendering: Level of Transparency versus Private Transaction Costs, Democratic Governance for the XXI Century // Challenges and Responses in CEE Countries [CD-ROM]. Moskva: NISPAcee, 2005.

По его мнению, проблема с измерением транзакционных издержек в сфере государственного прокьюремента связана с тем, что четыре названных типа транзакционных издержек не являются взаимозависимыми, в связи с чем их сепаративная оптимизация невозможна. Уровень транзакционных издержек зависит от множества факторов: от законодательства, документации о закупке, закупочной стратегии, выбранной процедуры, институциональной среды. Транзакционные издержки не являются в большинстве случаев очевидными, а большинство из них вовсе неотделимы друг от друга.

Я. Павел предлагает измерять общие издержки на закупку по формуле (1), но конкретных расчетов не производит.

$$TC = C_{AV} + C_{PV} + PC + C_{AS}, \quad (1)$$

где TC — общие издержки на закупку;

C_{AV} — *ex-ante* транзакционные издержки государственного сектора;

C_{PV} — *ex-post* транзакционные издержки государственного сектора;

C_{AS} — *ex-ante* транзакционные издержки частного сектора;

PC — цена государственного контракта.

Шаг вперед в исследовании вопроса измерения *ex-ante* транзакционных издержек заказчика в сфере государственного прокьюремента предпринимает Х. Реймарова в магистерской диссертации «Транзакционные издержки в публичном прокьюременте»¹. Всю закупочную процедуру она подразделяет на 5 стадий и указывает расчетные затраты времени должностных лиц заказчика на выполнение соответствующей функции для малых закупок (цена контракта выше 100 тыс., но ниже 2 млн чешских крон для контрактов на поставку и ниже 6 млн чешских крон для подрядных контрактов) и более крупных процедур закупок.

В сжатом виде анализируемые Х. Реймаровой временные затраты представлены в табл. 1.2. Путем умножения соответствующих затрат на минимальную и максимальную часовую ставку оплаты труда она произвела расчет транзакционных издержек, связанных с государственными закупками.

¹ Reimarova H. Transaction Costs in Public Procurement. Prague: Charles University, 2011.

Таблица 1.2

**Временные затраты на выполнение отдельных функций
 при осуществлении закупочной процедуры¹**

Стадия	Закупка малого масштаба, часы	Подстадия	Закупка среднего масштаба, часы
Подготовка извещения	7	Формулирование приглашение	16
		Формулирование документации	20
		Размещение информации на сайте	10
Оценка заявок	30	Подготовка метода оценки, структуриро- вание критериев оценки	24
		Назначение комиссии	5
		Встречи комиссии на 3 членов	54
Выбор победителя	10	Выбор	5
		Сообщение	8
Заключение контракта	3	Публикация решения	5
		Заключение контракта	15
ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ ВРЕМЕНИ	50	ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ ВРЕМЕНИ	162

Еще одним представляющим интерес исследованием является работа итальянских экономистов Н. Костантино и М. Дотоли² по измерению дополнительных издержек на закупку. Поставив цель измерения общих издержек как суммы закупочных цен и дополнительных затрат, они предприняли достаточно весомую для сферы государственного прокьюремента попытку измерить транзакционные издержки в таких процедурах, когда основным критерием выбора победителя выступает наименьшая цена (*LP criteria*).

Место «дополнительных» издержек в общей структуре затрат достаточно наглядно представлено названными авторами в аспекте трех подходов к анализу транзакционных издержек в институциональной экономике: теория транзакционных издержек, теория прав собствен-

¹ Составлено авторами по: *Reimarova H.* Transaction Costs in Public Procurement. Prague: Charles University, 2011.

² *Costantino N., Dotoli M.* et al. Balancing the Additional Costs of Purchasing and the Vendor Set Dimension to Reduce Public Procurement Costs // *Journal of Purchasing & Supply Management.* 2012. Vol. 18. P. 189–198.

ности и предлагаемая ими модель. Указанные особенности отражены в табл. 1.3.

Таблица 1.3

Затраты системы государственного прокьюрента¹

	<i>Теория транзакционных издержек</i>	<i>Теория прав собственности</i>	<i>Предлагаемая модель</i>
Целевая ориентация заказчика	Рыночные издержки	Предтранзакционные издержки	Дополнительные издержки на закупку
Выбор поставщика и оценка заявок			
Заключение контракта		Транзакционные издержки	Цена закупки
Обеспечение контракта			
Оплата	Иерархические издержки	Посттранзакционные издержки	
Использование			
Содержание			
Реализация			
Подбор персонала и управление	Иерархические издержки		
Контроль по контракту			
Обеспечение контракта			
Координация			

По существу, исходя из того места, которое Н. Костантино и М. Дотולי отвели «дополнительным» издержкам в схеме, представленной на рис. 5, они могут рассматриваться как транзакционные издержки *ex-ante* контрактных отношений. Наложение ими ограничение на применимость этой модели только для процедур с *LP criteria*, по нашему мнению, может быть снято, если видоизменить целевую задачу исследования, а именно ориентироваться в их измерении не на общие затраты на закупку, а лишь на их часть в виде транзакционных, или «дополнительных», издержек.

Транзакционные издержки в *ex-ante* контрактных отношениях согласно подходу названных авторов могут быть определены по формуле (2):

¹ *Costantino N., Dotoli M. et al. Balancing the Additional Costs of Purchasing and the Vendor Set Dimension to Reduce Public Procurement Costs // Journal of Purchasing & Supply Management. 2012. Vol. 18. P. 189–198.*

$$ACP = ACP_{CA} + ACP_S, \quad (2)$$

где ACP — транзакционные издержки в ex-ante отношениях;
 ACP_{CA} — совокупность транзакционных издержек заказчика;
 ACP_S — совокупность транзакционных издержек поставщика.

В формуле (3) авторы показали методику расчета транзакционных издержек заказчика как сумму транзакционных издержек на каждой стадии:

$$ACP_{CA} = C_E + C_{IF} + C_{IS} + C_B + C_{AW} + C_D, \quad (3)$$

где C_E — издержки оснащения (размещение извещения о закупке);
 C_{IF} — информационные издержки (информация о закупке);
 C_{IS} — издержки на проверку (посещение сайта);
 C_B — затраты на аукцион (рассмотрение заявок);
 C_{AW} — издержки на определение победителя;
 C_D — издержки на подписание и заключение контракта.

Издержки оснащения (C_E) предлагается исчислять по формуле (4):

$$C_E = C_C + C_F + C_S \times T_E, \quad (4)$$

где C_C — общая сумма затрат, уплачиваемых в оценочный комитет;
 C_F — издержки в целях публикации приглашений;
 C_S — почасовая оплата труда административного работника;
 T — затраты времени.

Информационные издержки (C_{IF}), издержки на проверку (C_{IS}) и затраты на аукцион (C_B) определяются по формуле (5), а оценку издержек заказчика на определение победителя (C_{AW}) и издержек на подписание и заключение контракта (C_D) предлагается производить по формуле (6):

$$C_{IF}(C_{IS}, C_B) = N \times C \times T, \quad (5)$$

$$C_{AW}(C_D) = C \times T, \quad (6)$$

где N — количество участников;
 C — почасовая оплата труда;
 T — затраты времени.

Методика расчета транзакционных издержек участников процедуры закупки согласно концепции, разработанной Н. Костантино и М. Дотоли, представлена в формуле (7):

$$ACP_S = C_p + C_T, \quad (7)$$

где C_p — издержки на участие;

C_T — технические издержки на исследование объекта закупки.

Издержки на участие (C_p) предлагается определять по формуле (8), а технические издержки на исследование объекта (C_T) — по формуле (9):

$$C_p = N \times (C_{FF} + C_A \times T_A), \quad (8)$$

$$C_T = N \times (C_T \times T_T), \quad (9)$$

где N — количество участников;

C_{FF} — фиксированные издержки на обеспечение, на марки и т.д.;

C_A и C_T — часовые затраты труда работника в денежном выражении;

T — затраты времени.

Схожая методика была применена Л. Дюфekom¹ для целей измерения *ex-ante* транзакционных издержек участников закупки в Чешской Республике. Он предлагает измерять издержки по формуле (10):

$$TC = \frac{C_T}{T} + C_{PP} + C_O, \quad (10)$$

где TC — транзакционные издержки одной процедуры;

C_T — издержки сопровождения процедуры;

T — количество осуществляемых процедур определения поставщика;

C_{PP} — издержки на заявки;

C_O — иные издержки.

Расчет издержек сопровождения процедуры определения поставщика (C_T) может быть произведен с использованием формулы (11):

$$C_T = E_C \times W_{MA} \times 1,34 \times 12, \quad (11)$$

где E_C — число работников, занимающихся закупочной деятельностью;

W_{MA} — средняя месячная заработная плата в экономике.

¹ Dufek L. Measuring Private Transaction Costs of Public Procurement: Case of the Czech Republic // Acta Univ. Agric. Silvic. Mendelianae Brun. 2013. Vol. 61. № 2. P. 317–325.

Для расчета издержек на подготовку заявки (C_{pp}) Л. Дюфек предлагает использовать формулу (12):

$$C_{pp} = \frac{D_{pp} \times W_{MA}}{20} \times 1,34, \quad (12)$$

где D_{pp} — количество дней, необходимых для подготовки заявки;
 W_{MA} — средняя месячная заработная плата в экономике.

Расчет иных издержек (C_o) основан на формуле (13):

$$C_o = P_d + P_o, \quad (13)$$

где P_d — плата за документацию;

P_o — иные платежи.

Приведенные подходы к измерению издержек в сфере государственного прокьюремента позволяют утверждать, что стремиться к их минимизации необходимо одновременно по двум направлениям, а именно транзакционных издержек как государственного, так и частного сектора¹.

Среди отечественных исследователей, занимавшихся разработкой проблематики измерения транзакционных издержек в сфере государственного прокьюремента, следует отметить В.В. Мельникова². В своем диссертационном исследовании транзакционные издержки на проведение конкурсной процедуры он предлагает измерять по формуле (14):

$$Z = C_w + C_p + C_r + C_k + C_{амо} + C_{пп} + (C_{ок}) - R, \quad (14)$$

где Z — фактические затраты на проведение открытого конкурса;

C_w — совокупные расходы заказчика на заработную плату;

C_p — расходы на публикацию в печати;

C_r — почтовые расходы;

C_k — расходы на канцелярские и расходные материалы;

$C_{амо}$ — расходы на амортизацию;

¹ Man P., Matějková J., Jurčík J., Heidt R. The Key Factors of Transparency of the Public Procurement in the Czech Republic // Procedia Economics and Finance. 2014. Vol. 12. P. 382.

² Мельников В.В. Совершенствование механизма государственных закупок на основе повышения эффективности конкурсных торгов в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2005.

- $C_{\text{пр}}$ — прочие расходы (электроэнергия, телефонная связь);
 $(C_{\text{ок}})$ — возможные затраты на специализированную организацию;
 R — доходы от проведения конкурса (плата за документацию).

Проведенный анализ представленных в иностранной и отечественной литературе методик измерения транзакционных издержек государственных закупок позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, обсуждаемые методики предназначены для измерения транзакционных издержек исключительно в *ex-ante* контрактных отношениях. Исследованию издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента не уделяется достаточного внимания в литературе. Во-вторых, различие в применяемых методиках измерения основано на компаративизме (институциональная основа в России, Италии и Чехии значительно отличается) и эволюции институтов (чешские ученые разрабатывали методики с учетом особенностей, функционировавших на момент исследования институтов).

Чрезвычайно важным в целях выработки собственной методики измерения транзакционных издержек в указанной сфере представляется детальное рассмотрение и анализ функционирующих сегодня правовых институтов государственных закупок в России, что предпринято нами в следующей главе.

Глава 2

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

2.1. ЭВОЛЮЦИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Эволюция рыночных институтов в постсоциалистических странах затронула все сферы экономики, более того, начали формироваться механизмы и сферы хозяйственной жизни, которые не существовали в рамках планового хозяйства. Одной из сфер, отсутствующей в плановой экономике, была сфера государственных и муниципальных закупок, основанная на конкурентных механизмах прокьюремента. Опыт формирования институциональной структуры российской системы размещения государственного заказа может быть полезен при проектировании и выращивании соответствующих институтов в других странах.

Формирование в соответствии с рыночными реалиями системы размещения государственного заказа в России началось в 1991 г. Переход к рынку означал не только формирование новых механизмов обмена и распределения, но в первую очередь новых институтов, создающих правила и рамки поведения для хозяйствующих субъектов. Однако задача формирования институтов была очень сложна и продолжительна во времени. На формирование институтов оказывала влияние институциональная инерция и зависимость от предшествующего пути развития (*path dependence*). Эволюция институтов государственного прокьюремента также связана с действиями групп специальных интересов¹, что требует учитывать проблему реализации экономических и властных мотивов².

¹ Вольчик В.В., Бережной И.В. Группы интересов и качество экономических институтов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.

² Проблема власти в трансформационной экономике подробно рассматривается следующих работах: Деметьев В.В. Власть и трансформационная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 4. Деметьев В.В. Экономика как система власти. Донецк: Каштан, 2003.

Формирующиеся институты государственных закупок должны были способствовать:

- 1) эффективному расходованию государственных средств (что в основном отражается в экономии средств, выделяемых на размещение госзаказа);
- 2) полному, качественному и своевременному удовлетворению государственных нужд;
- 3) повышению прозрачности государственных расходов.

Система государственных закупок, по сути, является организационным и институциональным воплощением феномена квазирынков¹. На квазирынках искусственно создается ситуация соперничества между поставщиками за государственный или муниципальный заказ. Поэтому за более чем 12 лет развития конкурентной системы госзаказа в России основной упор в законодательстве делался на совершенствовании механизмов отбора поставщиков, повышении их прозрачности и эффективности. Однако существующие неформальные (теневые) институты способствуют сохранению стратегий оппортунистического поведения как среди поставщиков, так и среди заказчиков.

Конкурентная система размещения государственного заказа начала формироваться в России с 1997 г., когда вышел Указ Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» (далее — Указ № 305). Даже из названия указа ясно, что первоочередной его целью являлось сокращение масштабов коррупции при проведении закупок для государственных нужд. За восемь лет действия Указа № 305 механизмы и институты прокьюремента действительно начали работать, хоть и с учетом отечественной институциональной специфики, детерминирующей значительную долю теневых отношений при размещении государственного и муниципального заказов.

¹ Исследование квазирынков активизировалось в последнее время. Среди многочисленной литературы можно выделить следующую: *Glennester H.* Quasi-Markets for Education? // *Economic Journal*. Vol. 101. № 408 (Sep., 1991). P. 1268–1276. *Le Grand J., Bartlett W.* Quasi-Markets and Social Policy. London: Macmillan Press, 1993. *Menard C.* Markets as Institutions versus Organisations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1995. № 2. P. 161–182. *Jimenez J.S., Chaparro F.P., Smith P.C.* Evaluating the Introduction of a Quasi-Market in Community Care // *Socio-Economic Planning Sciences*. 2003. № 37. P. 1–13. *Корытцев М.А.* Квазирынок государственных закупок: варианты организации и потери эффективности // *Экономический вестник РГУ*. 2006. Т. 4. № 2. С. 112–118.

Теневые механизмы торгов за годы функционирования конкурсной системы расходования бюджетных средств сформировались как альтернатива легальным институтам и соглашениям, тем самым заложив основу теневой институционализации в сфере государственных закупок. Действительно, в ходе проведенного исследования можно выделить несколько устойчивых теневых «ноу-хау», которые можно отнести к институциональным ловушкам¹, например, при проведении закупок методом котировок, которые предусматривались Указом № 305, при закупке продукции по цене, не превышающей 2500 МРОТ и на сложившемся рынке с устойчивыми нерегулируемыми ценами. Чтобы выявить победителя при таком способе закупок, необходимо было собрать прайс-листы у трех фирм, предлагающих необходимую продукцию, и выбрать наиболее подходящий вариант (основным критерием здесь служила наименьшая цена). Как показали анонимные интервью государственных заказчиков, многие фирмы «для облегчения работы» на просьбу обратившихся к ним государственных заказчиков предлагали им вместо одного прайс-листа своей фирмы еще несколько: три или более прайс-листов своих «конкурентов». Среди предоставленных таким образом прайс-листов цены фирмы, к которой обратился государственный заказчик, будут самыми низкими, и тем самым по формальным признакам процедура закупок методом котировок будет соблюдена. Конечно, другие государственные заказчики, обратившись к «фирме-конкуренту», получают такой же комплект прайс-листов, только цены уже этой фирмы там будут самыми низкими. В дальнейшем, в связи с изменением законодательства, процедура запроса котировок стала предполагать обязательное размещение на официальном сайте извещения. Однако сама процедура подачи котировочных заявок, предполагающая письменную форму и форму электронного документа, оставляет лазейки для оппортунистического поведения государственных заказчиков. Фактически любой заказчик может принять от аффилированной структуры заявку по самой низкой цене, оформив ее как поданную последней, так как ценовые

¹ «Институциональная ловушка» представляет собой частный случай зависимости от предшествующего пути развития. В научной литературе понятие «институциональных ловушек» связано, прежде всего, с работами В.М. Полтеровича. См.: *Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2.*

предложения подаются в открытой форме. Не случайно запрос котировок как способ размещения заказа пользуется такой популярностью у государственных и муниципальных заказчиков (рис. 2.1). В марте 2011 г. Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации выступила с инициативой исключения запроса котировок из доступных способов размещения государственного и муниципального заказов в связи с его недостатками и коррупционностью.

Соотношение процедур размещения заказа

- ▨ Конкурс
- ▨ Несостоявшиеся торги
- ▨ Аукцион (в том числе электронный)
- ▨ Запрос котировок

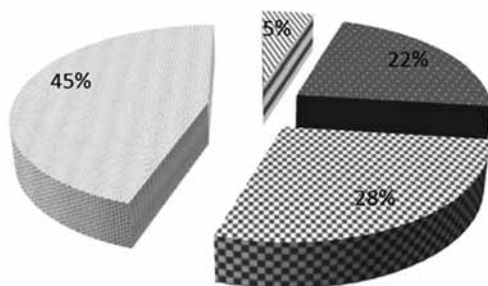


Рис. 2.1. Распределение процедур размещения заказа в 2010 г. (по количеству процедур)¹

Теневые механизмы торгов, конечно, включают и более изощренные инструменты, с помощью которых отсекаются нежелательные поставщики. Основной негативный эффект теневых механизмов конкурсных торгов заключается в следующем: они формируют у поставщиков психологический барьер, увеличивая транзакционные издержки².

Проблема эффективного расходования государственных средств в государственных конкурсных торгах обусловила поиск дальнейшего направления институциональной трансформации институтов системы размещения заказов. Мнение о негативном воздействии на экономи-

¹ По данным Федеральной антимонопольной службы РФ. URL: www.fas.gov.ru

² Вольчик В.В. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004. С. 295.

ческий рост и торговлю провалов регулирования в сфере госзакупок постепенно распространялось в российском правительстве. Кроме того, предполагаемое вступление России в ВТО требовало соблюдения трех обязательных условий: принятия контрактной системы, признания статуса государства с рыночной экономикой, а также создания соответствующего мировым стандартам рынка товаров и услуг. В этой связи опыт международных организаций в формировании системы правил государственных закупок оказал современным реформаторам неоценимую услугу¹.

В целях совершенствования институционально-правового регулирования в сфере государственных закупок постоянно внедряются новые формальные институты. Например, базовый Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ (вступил в силу 1 января 2006 г.) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» за пять лет был изменен 24 раза, причем 7 изменений данного закона связаны с существенными дополнениями, которые затрагивали как внедрение новых механизмов закупок, так и изменение требований к участникам размещения заказа. Если к этому учесть внедрение и изменения подзаконных нормативных актов, а также других законов, регулирующих государственные закупки, то изменения в порядке осуществления государственных закупок происходят практически каждый месяц. Многие заказчики и даже контролирующие органы не успевают адаптироваться к стремительно меняющемуся законодательству, что детерминирует сознательное и несознательное нарушение порядка проведения закупок.

Реализация целей государственного прокьюрента осложняется различными деформациями институциональной организации сферы государственных закупок. Формирование эффективных институтов представляет собой инерционный процесс². Фактор институциональной и технологической инерции обычно отмечается в трудах по экономической истории³. Институты как социальные технологии и

¹ Мельников В.В. Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008.

² См.: Вольчик В.В., Скорев М.М. Институциональная инерция и развитие российской системы образования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4. С. 55–63.

³ Mokyr J. Technological Inertia in Economic History // The Journal of Economic History. 1992. Vol. 52. № 2. P. 325–338.

собственно технологии инерционны исходя из своей природы, которая основывается на принципах стабильности и структурирования повторяющихся взаимодействий между хозяйственными агентами. Более того, нет ничего, что гарантировало бы эволюцию институтов от менее эффективных к более эффективным. Зачастую практика институциональной трансформации в постсоциалистических странах демонстрирует удивительную живучесть и адаптивность неэффективных институтов, проявляющихся в виде институциональных ловушек.

Оппортунизм как поведенческая модель в российской экономике имеет генетически обусловленную институциональную природу. Институты, способствующие укоренению оппортунизма в хозяйственной практике, имеют богатую историю и могут быть отнесены к зависимым от предшествующей траектории развития (*path dependence*)¹. Оппортунистическое поведение чиновников исследуется обычно исходя из двух форм: групповой модели, предусматривающей преследование узкогрупповых интересов, и индивидуальной². Рассматриваемые в данной статье проявления оппортунизма связаны не только с действиями чиновников, которые являются представителями исполнительной или местной властей, здесь рассматривается более широкая группа лиц, представляющих государственных или муниципальных заказчиков, а также участников размещения заказов.

Важно учитывать содержание и траекторию эволюции норм, нарушение которых ведет к оппортунизму. Важнейшим в таком изучении является выделение правил и стимулов. Для того чтобы выделить основные правила, институты и стимулы, способствующие (препятствующие) оппортунизму, кратко обозначим, что понимается под оппортунизмом в контексте данной работы.

¹ См.: Arthur W.B. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. V. 75. № 2. David P.A. Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics. Stanford, CA: Economics Department. Working Paper № 00-011. 2000. Cowan R. Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // Journal of Economic History. 1990. V. 50. № 3. P. 541–567. Mokyr J. The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press, 1990.

² Олейник А. Потенциальные и реальные ограничения своекорыстного поведения государственных служащих в России // Административные реформы в контексте властных отношений: Опыт постсоциалистических трансформаций в сравнительной перспективе / Под ред. А. Олейника и О. Таман-Голутвиной. М.: РОССПЭН, 2008. С. 240.

В новой институциональной экономике оппортунизм трактуется как «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще оппортунизм проявляется в более тонких схемах обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex-ante* и *ex-post*»¹.

Оппортунизм как поведенческая модель основывается на устойчивых механизмах извлечения теневых доходов при осуществлении размещения государственного и муниципального заказов. Институты, способствующие оппортунизму в госзакупках, комплементарны институтам, характерным для частного сектора, не связанного с размещением заказа на торгах. Примером такого института может служить институт отката.

Оппортунизм имеет значение как поведенческая предпосылка только тогда, когда мы можем явно выделить «определенные нормы поведения»², отклонением от которых и является оппортунизм. Таким образом, понятие оппортунизма как следование своим интересам любым способом, предполагает, что существуют альтернативные варианты рационального поведения. Однако рациональная и «правильная» максимизация не происходит в связи с асимметричностью информации, склонности или несклонности акторов к риску и других причин. Таким образом, можно прийти, как нам представляется, к справедливому, но недостаточно полному заключению, что оппортунизм возникает и сопровождается провалами институционального регулирования процессов заключения, выполнения и управления контрактными отношениями.

Оппортунизм в экономике имеет институциональную природу. Этот тезис является трюизмом, но «институциональная природа» оппортунизма требует более детального рассмотрения. Необходимо сосредоточиться на изучении тех норм, нарушение которых ведет к оппортунизму. Важнейшим в таком изучении является выделение правил и стимулов, создаваемых такими правилами.

В процессе реализации мер по внедрению конкурентных закупок в целом достигнута цель экономии бюджетных средств. Однако с

¹ Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3. С. 43.

² Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 98.

искоренением коррупции и связанного с нею оппортунистического поведения заказчиков все не так однозначно. Кратко остановимся на способах, которыми размещается государственный и муниципальный заказ в связи с экономией бюджетных средств.

Таблица 2.1

Способы размещения государственного и муниципального заказа

<i>До 2006 г.</i>	<i>После 2006 г.</i>
Открытый конкурс (включая двухэтапный и с предварительным квалификационным отбором)	Открытый конкурс
Закрытый конкурс	Закрытый конкурс
Запрос котировок	Открытый аукцион
Закупки у единственного источника	Закрытый аукцион
	Открытый аукцион в электронной форме
	Запрос котировок
	Закупки у единственного поставщика (подрядчика)
	Закупки на товарных биржах (отменено в 2009 г.)

В табл. 2.1 названы основные способы размещения заказа за время существования российской системы государственного прокьюремента. С 2011 г. планируется размещать путем проведения открытого аукциона в электронной форме 80% государственного и муниципального заказа. Проведение подавляющего количества закупок в форме электронного аукциона должно способствовать исключению субъективного фактора при рассмотрении заявок и выявлении победителя торгов.

Действительно, новый порядок проведения торгов, который был введен в 2006 г., положительно сказался на экономии. В табл. 2.2 приведены данные экономии при размещении заказа по Ростовской области.

Таблица 2.2

Экономия бюджетных средств. Ростовская область. 2001 г.¹

<i>Способ размещения заказа</i>	<i>Экономия (%)</i>
Запрос котировок	1,2
Открытый конкурс	3,7

¹ *Вольчик В.В.* Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004. С. 281.

В 2009 г. экономия при проведении закупок для государственных нужд в Ростовской области значительно выросла (табл. 3). Этому способствовало повышение открытости при размещении заказа, а также внедрение новых форм закупок, например аукционов, в том числе и в электронной форме.

Таблица 2.3

Экономия бюджетных средств. Ростовская область. 2009 г.¹

<i>Способ размещения заказа</i>	<i>Экономия (руб.)</i>	<i>Экономия (%)</i>
Открытый аукцион в электронной форме	310 429 124	17,8
Открытый аукцион	1 393 607 967	6,6
Запрос котировок	478 569 903	15,2
Открытый конкурс	109 658 722	7,1

Данные по экономии бюджетных средств в Ростовской области согласуются с экономией на федеральном уровне (табл. 2.4).

Таблица 2.4

**Экономия бюджетных средств.
Федеральные государственные нужды. 2009 г.²**

<i>Способ размещения заказа</i>	<i>Количество заказчиков</i>	<i>Экономия (руб.)</i>	<i>Экономия (%)</i>
Открытый аукцион в электронной форме	351	223 737 641	10,27
Открытый аукцион	4448	28 820 457 199	10,16
Запрос котировок	12 935	28 289 221 217	28,59
Открытый конкурс	7893	84 355 651 326	8,66

Экономия бюджетных средств — это только одна сторона «медали». Другой стороной является снижение качества поставляемой продукции, выполняемых работ и услуг по государственным и муниципальным контрактам. Внедрение новых механизмов и процедур торгов не

¹ По данным официального сайта государственных закупок Ростовской области. URL: www.torgi.donland.ru

² По данным официального сайта государственных закупок Российской Федерации. URL: www.zakupki.gov.ru

позволило искоренить проявления оппортунистического поведения. Опросы заказчиков и поставщиков, проведенные Фондом инноваций и экономических технологий «Содействие – XXI век», показали, что только 12% участников размещения заказов считают, что существующая система конкурентных торгов позволяет значительно снизить уровень коррупции.

Как вы думаете, позволяет ли проведение конкурентных торгов снизить уровень коррупции

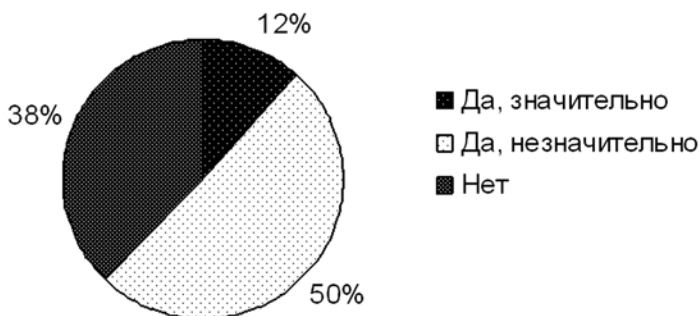


Рис. 2.2. Снижение коррупции. Опрос 2008 г.¹

Интересен тот факт, что на подавляющее большинство заказчиков никто не оказывал давления при проведении закупочных процедур (рис. 2.3). Это показывает, что чаще оппортунистическое поведение является эндогенной поведенческой предпосылкой, возникающей под воздействием соответствующих стимулов, а не навязанной моделью поведения. Оппортунистическое поведение заказчиков, таким образом, связано с отсутствием сильных положительных стимулов для соблюдения установленных процедур, направленных на экономию бюджетных средств. В свою очередь, стимулы нарушать закон и вступать в «откатные» отношения с поставщиком довольно сильные.

¹ Данные предоставлены Фондом инноваций и экономических технологий «Содействие – XXI век», г. Ростов-на-Дону. Опрос был проведен в четвертом квартале 2008 г.

Оказывалось ли на вас давление во время проведения торгов



Рис. 2.3. Давление во время проведения торгов¹

Приемлема ли существующая нормативно-законодательная база по закупкам в практической деятельности



Рис. 2.4. Отношение к законодательству о закупках²

Важно учитывать, что большинство как заказчиков, так и поставщиков негативно оценивает существующую нормативно-законодательную базу в области размещения государственного и муниципального заказов (рис. 2.4). С одной стороны, это можно объяснить «болезнью роста», так как любые революционные изменения в институциональ-

¹ Данные предоставлены Фондом инноваций и экономических технологий «Содействие — XXI век», г. Ростов-на-Дону. Опрос был проведен в четвертом квартале 2008 г.

² То же.

ном регулировании экономических процессов вызывают вначале, скорее, негативное отношение адаптировавшихся к старым нормам акторов. Но, с другой стороны, негативное отношение к формальным институтам регулирования обусловлено противоречивостью, громоздкостью и фрагментарностью законодательства в сфере размещения государственного и муниципального заказов.

Кто же они, главные оппортунисты на рынки государственных закупок? У большинства экспертов нет единого мнения. Все имеющиеся точки зрения на этот вопрос можно сгруппировать следующим образом:

- 1) корыстолюбивые заказчики;
- 2) некомпетентные заказчики;
- 3) поставщики, стремящиеся к победе в торгах любой ценой;
- 4) некомпетентные поставщики;
- 5) поставщики, вступающие в сговор между собой для «бесконфликтного» получения государственного контракта.

Чтобы вышеназванные субъекты изменили свои поведенческие модели, у них должны возникнуть существенные стимулы, которые, в свою очередь, должны быть обусловлены институциональными изменениями. Государство с успехом создает отрицательные стимулы, которые направлены на повышение ответственности за нарушение законодательства в сфере размещения государственного заказа. Например, штрафы, которые уплачивают должностные лица, ответственные за нарушения, достигают 50 тыс. руб. за один факт нарушений. Бывают случаи, что одно лицо за год совершает нарушений на сумму, превышающую в десять раз его годовую заработную плату. С другой стороны, наблюдается явное пренебрежение со стороны государства к положительным стимулам. Здесь мы наблюдаем проявления психологического эффекта «неправильного представления о регрессии» (как проявление регресса к среднему)¹. Члены комиссии, которые осуществляют экономию бюджетных средств на миллионы рублей, проводя конкурентные и честные торги, получают лишь моральное удовлетворение от выполнения трудоемких и ответственных процедур размещения государственного и муниципального заказов.

¹ *Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science* 27 September 1974: Vol. 185. № 4157. P. 1124–1131.

Современный оппортунизм при размещении государственного заказа большей своей частью связан с двумя моментами. Во-первых, с процессом подготовки спецификаций и технического задания при размещении заказа. Во-вторых, с управлением контрактом и конкретным его выполнением в соответствии с существующими регламентами и нормами в различных хозяйственных сферах. Рассмотрим подробнее данные детерминанты оппортунистического поведения.

Лица, занимающиеся государственными закупками, в большей мере являются просто бюджетниками (а не чиновниками — государственными служащими), которые исполняют свои обязанности члена комиссии по размещению заказа наряду с основными служебными обязанностями. Необходимо учитывать, что бюджетники, в отличие от чиновников, не имеют ни льгот, ни высоких служебных окладов и надбавок. Оппортунизм здесь во многом является реакцией на отсутствие стимулов для должного выполнения служебных обязанностей. Как чиновники извлекают свою институциональную ренту, так и простые бюджетники пытаются извлекать подобную ренту.

Не секрет, что размещение государственного заказа зачастую осуществляется людьми, которые не имеют должной подготовки и знаний как в организации закупочных процедур, так и компетенций, необходимых для корректной подготовки технического задания или спецификации. И это — отражение более общей проблемы, связанной с профессионализмом лиц, занимающихся размещением заказа. Например, в средних школах, которые являются муниципальными заказчиками, в комиссиях по размещению заказа (в основном это котировочные и аукционные комиссии) работают учителя. При средней заработной плате 11 тыс. руб. учителя обычно не получают доплат за участие в работе комиссий, что, конечно, не создает положительных стимулов для повышения квалификации. Существует множество других примеров, когда лица, осуществляющие размещение заказа, выполняют обязанности члена комиссии в дополнение к своей основной профессиональной деятельности, например, в учреждениях здравоохранения, культуры и социального обеспечения. С другой стороны, высокие штрафы за нарушение законодательства в области размещения государственного и муниципального заказов создают отрицательные стимулы. Все названные факторы запускают механизм ухудшающего

отбора среди специалистов, занимающихся размещением заказа, — склонные к риску потенциальные оппортунисты здесь имеют явное преимущество над честными профессионалами бессребрениками.

Поведение государственных и муниципальных заказчиков в совокупности с поведением подрядчиков и поставщиков, связанное с выполнением контракта, является второй причиной устойчивости оппортунизма. Не секрет, что в российской экономике существует устойчивый и укорененный в сознании хозяйственных акторов институт отката. Этот институт начал формироваться еще в позднее советское время, когда началось внедрение рыночных элементов хозяйствования в экономическую жизнь. Незрелость рыночных институтов, плохая спецификация прав собственности требовали механизмов инфорсментов контрактов в нестабильной институциональной среде. И, как ни странно, одним из таких неформальных механизмов стал институт отката.

В научной литературе и исследовании международных организаций очень мало исследований, которые давали бы релевантную оценку масштабов оппортунистического поведения в сфере размещения государственного и муниципального заказов. В имеющихся работах при довольно подробном анализе причин коррупции и мер противодействия ей не дается оценки масштабов этого явления¹. Это объясняется сложностью оценки величины проявлений оппортунистического поведения, а также господствующими стереотипами о его причинах. В исследованиях Всемирного банка приводится опыт зарубежных стран².

Институт отката присущ многим национальным экономическим порядкам, кроме российского. Однако в российской экономике институт отката очень сильно укоренился. Более того, проведенные интервью³ с участниками размещения государственного и муниципального

¹ Например, в работе: Храшкин А.А. Противодействие коррупции в госзакупках. М.: Юриспруденция, 2009 нет ни одной оценки масштабов коррупции при проведении процедур размещения государственных или муниципальных заказов.

² Административная реформа и реформа государственного регулирования в России. Устранение потенциальных источников коррупции. Доклад № 36157-RU. 1 октября 2006 г. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/anti-corruption_pn_9_26_06_rus.pdf

³ Сотрудниками Фонда инноваций и экономических технологий «Содействие — XXI век» были проинтервьюированы 30 участников размещения государственного и муниципального заказов в первом квартале 2009 г.

заказов показали, что 77% респондентов готовы платить откаты при выполнении государственных и муниципальных подрядов.

Борьба с оппортунизмом в госзакупках в основном была направлена на совершенствование механизмов отбора участников размещения заказа, с одной стороны, и увеличением ответственности за нарушения норм законодательства в сфере размещения заказа, с другой. Но почти не уделялось внимания созданию положительных стимулов для государственных заказчиков.

Российский опыт по созданию институтов и механизмов размещения государственного заказа позволяет сделать несколько выводов. Инерционность, которая присуща институтам, способствует формированию институциональных ловушек, прежде всего, в тех сферах, которые связаны с действием групп специальных интересов, заинтересованных в сохранении институциональной ренты. Провалы институционального регулирования закупочных процедур сильно отражаются на их эффективности и формируют негативное общественное мнение по отношению к государственным закупкам. Например, за 9 месяцев 2010 г. 46%¹ от совокупной стоимости размещенных заказов размещалось у единственного участника торгов или без проведения торгов.

Проблема качества продукции при размещении государственного и муниципального заказов не должна решаться с помощью ограничений для участия в процедурах государственных закупок. Излишние ограничения приводят к тому, что в госзакупках остаются лишь фирмы, так или иначе аффилированные с властными структурами. Огромная доля средств от государственных заказов достается лишь немногим фирмам: на 600 крупнейших поставщиков приходится до 50% государственного заказа; на 6000 крупнейших поставщиков приходится до 80% государственного заказа; на 4% государственного заказа приходится 80% поставщиков².

При создании системы государственных закупок большое внимание уделяется техническим процедурам торгов. Но даже самые совершенные в техническом плане аукционы в электронной форме будут демонстрировать неэффективность, если лица, осуществляющие

¹ По данным Федеральной антимонопольной службы РФ. URL: www.fas.gov.ru

² Бегтин И. Где деньги на модернизацию? // Полит.ру. Аналитика. URL: <http://www.polit.ru/analytics/2010/11/02/begtin.html>

размещение заказа, не будут иметь достаточных стимулов и квалификации. Опыт российских реформ показывает, что многие институциональные ловушки исчезают в сферах, где начинают действовать рыночные механизмы. И хотя государственные закупки относятся, скорее, к квазирынкам, они связаны основными институтами, доминирующими в хозяйственной жизни страны. Не случайно институт отката распространен в российской практике не только в государственном секторе, но и в частном.

Эффективная институциональная структура в сфере государственных закупок формируется медленнее, чем хотелось, вследствие отсутствия у индивидов и групп интересов, связанных с государственными закупками, соответствующих стимулов. Напротив, стимулы и мотивы, определяющие существования правил и институтов, способствующих оппортунистическому поведению, довольно сильны. Институциональные изменения в сфере государственных закупок должны способствовать также и созданию положительных стимулов для государственных и муниципальных заказчиков. Такие стимулы должны предусматривать материальную заинтересованность государственных заказчиков в экономии бюджетных средств.

2.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ В РОССИИ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И EX-ANTE КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В отечественной и иностранной литературе категорией «государственный прокьюремент» принято обозначать процесс закупки товаров, работ и услуг¹ государственными заказчиками у частных лиц². Как уже отмечалось, термины «государственный прокьюремент» и «государственные закупки» совершенно эквивалентны в рамках научного дискурса. Государственный прокьюремент является важным инструментом эффективного распределения значительной части государственных расходов, а в современных условиях еще и наиболее действенных рычагом влияния государства на экономику³. С точки

¹ Lester A. Project Management, Planning and Control. Butterworth-Heinemann, 2014. P. 296.

² Reimarova H. Transaction Costs in Public Procurement. Prague: Charles University, 2011.

³ Мельников В.В., Бельская Е.В., Петрова Е.В., Тютина В.В. Применение конкурсного механизма при осуществлении государственных и муниципальных закупок в 2006–2014 гг. // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 3. С. 80.

зрения неоклассического микроэкономического анализа он выступает наилучшим решением, поскольку в своей основе содержит модификацию рыночного механизма, при котором на рынке существует только один формирующий спрос агент (государственный заказчик)¹.

Институты государственного прокьюрента и частные сделки связаны с закупками идентичных или однородных благ и услуг², однако между ними имеются кардинальные отличия³: заказчики не являются конечными потребителями закупаемых товаров, работ или услуг; большее число лиц вовлечено в процесс закупочной деятельности; объем государственных закупок выше, чем объем частных сделок; процесс принятия управленческих решений является стандартизированным и формализованным, а процедура заключения контракта – более комплексной. В силу названных особенностей указанная сфера требует более жесткой регламентации, чем сделки частных лиц⁴.

Строгие ограничения государственного прокьюрента способствуют развитию конкуренции, реализации стратегии минимизации трансформационных издержек и предупреждению коррупции⁵. В большинстве стран постсоциалистического пространства законодательство в этой области было заимствовано из зарубежной практики⁶. Однако сформированные формальные институты государственных закупок не статичны. С одной стороны, социальные, экономические и политические условия определяют пределы государственного прокьюрента, тренды его дальнейшего развития, предопределяя дальнейшую эволюцию институтов⁷. С другой стороны, институты могут не обе-

¹ Pavel J. Efficiency of Public Tendering: Level of Transparency versus Private Transaction Costs, Democratic Governance for the XXI Century // Challenges and Responses in CEE Countries [CD-ROM]. Moskva: NISPAcee, 2005.

² Tadelis S. Public Procurement Design: Lessons from the Private Sector // International Journal of Industrial Organization. 2012. Vol. 30. P. 297.

³ Pavel J. Veřejné zakázky v České republice. Praha, Národohospodářský ústav Jana Hlávky, 2009.

⁴ Reimarova H. Transaction Costs in Public Procurement. Prague: Charles University, 2011. P. 4.

⁵ Tadelis S. Public Procurement Design: Lessons from the Private Sector // International Journal of Industrial Organization. 2012. Vol. 30. P. 297.

⁶ Grødeland Å.B., Aasland A. Fighting Corruption in Public Procurement in Post-Communist States: Obstacles and Solutions // Communist and Post-Communist Studies. 2011. Vol. 44. P. 18.

⁷ Lawther W.C., Martin L.L. Innovative Practices in Public Procurement Partnerships: The Case of the United States // Journal of Purchasing & Supply Management. 2005. Vol. 11. P. 212.

спечивать необходимой эффективности¹, что требует их дальнейшей модернизации. В настоящее время практически отсутствуют научно разработанные критерии и показатели эффективности функционирования системы управления государственными заказами, недостаточно внимания уделяется проблеме ее качественного совершенствования².

На протяжении 7 лет институты государственных закупок России были связаны с Законом о размещении заказов³, который регулировал закупочную процедуру от размещения извещения или направления приглашения принять участие до момента заключения контракта. С 2009 по 2011 г. наблюдались стремительные процессы модернизации, связанные с переходом на аукцион как приоритетную процедуру, а с 2011 г. произошла актуализация потребности в переходе к контрактной системе⁴. Одним из недостатков Закона о размещении заказов выступала его ограниченность – он на должном уровне не регламентировал планирование закупок и не был встроен в бюджетный процесс⁵. Другим провалом выступала такая особенность институциональной структуры, как слабость механизмов инфорсменты⁶. Ненадлежащее обеспечение воспроизводства экономических и социальных эффектов и ориентация на технологический результат обуславливали квазиэффективность и рост институциональной ренты коррупционеров⁷.

Необходимость повышения транспарентности закупочных процедур и снижения дискриминационных и монополистических проявлений в экономике, коррупционные риски обусловили создание

¹ *Вольчик В.В.* Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Ростовского университета, 2004. С. 274.

² *Белокрылова О.С., Белокрылов К.А.* Эвристические возможности институционализма в исследовании взаимодействий экономических субъектов // Вестник Киевского национального университета им.Т.Шевченко. 2013. № 146. С. 12.

³ Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

⁴ *Назаров М.В.* Переход к контрактной системе государственных закупок в Российской Федерации в 2006–2013 гг. // Российское предпринимательство. 2013. № 24. С. 14.

⁵ *Плотникова И.В.* От системы государственных закупок к федеральной контрактной системе: рыночные и административные механизмы // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 24. С. 31.

⁶ *Белокрылов К.А.* Механизм инфорсменты при переходе к контрактной системе госзакупок // Рынки и институты в процессе эволюции хозяйственных порядков. Ростов н/Д: Содействие – XXI век, 2013. С. 168.

⁷ *Смотрницкая И.* Государственная контрактная система: стратегические цели и приоритеты развития // Вестник института экономики РАН. 2012. № 5. С. 28.

новой концепции государственного прокьюремента в России. С 1 января 2014 г. вступил в силу Закон о контрактной системе¹, который свидетельствует о модернизации формальных институтов, создании новой концепции системы государственного прокьюремента в России. Новая институциональная рамка, в том числе связанная с переходом к целостному регулированию закупочного процесса или закупочного цикла с момента размещения извещения о закупке или направления приглашения принять участие до исполнения обязательств сторонами контракта, указывает на переход к расширенной закупочной модели², на новый алгоритм взаимодействия между заказчиками и поставщиками³.

Регулятивная функция реформированного института государственного прокьюремента России охватила достаточно массивный пласт общественных отношений, регламентация которых является чрезвычайно важной в условиях современной экономической политики России. Согласно ч. 1 ст. 1 Закона о контрактной системе в предмет регулирования нового закона вошли отношения в части, касающейся планирования закупок, определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), заключения контракта, особенностей исполнения контрактов, мониторинга и аудита закупок, контроля в сфере закупок.

Для целей исследования нами было произведено разграничение контрактных отношений на *ex-ante* и *ex-post* отношения. К *ex-ante* отношениям, по нашему мнению, следует отнести первые три блока: планирование закупок, определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заключение контракта, а к *ex-post* отношениям — исполнение контракта. Мы полагаем, что мониторинг, аудит и контроль могут рассматриваться как *ad hoc* отношения, поскольку возникают как в рамках *ex-ante*, так и в рамках *ex-post* отношений. Специальному

¹ Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

² См., напр., Серова О.А., Архалович О.В. Переход к федеральной контрактной системе в России: централизация закупок и повышение их эффективности // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2014. № 3. С. 132; Иванова А.Н. Некоторые аспекты перехода на контрактную систему в сфере закупок товаров, работ, услуг в уголовно-исполнительной системе // Правовые проблемы укрепления российской государственности. Томск: Изд-во Томского университета, 2014. С. 77–78.

³ Смотрицкая И. Развитие института контрактных отношений в новой экономике России // Вестник института экономики РАН. 2013. № 4. С. 77.

анализу они в настоящей работе не подвергаются. Сепарация контрактных отношений представлена на рис. 2.5.



Рис. 2.5. Контрактные отношения государственного прокьюрента¹

Планирование закупок на основе п. 1 ст. 3 и ч. 1 ст. 16 Закона о контрактной системе можно определить как совокупность действий, осуществляемых заказчиком по формированию, утверждению и ведению планов закупок и планов-графиков. Оно отнесено к функциональным обязанностям контрактного управляющего или уполномоченного должностного лица контрактной службы (далее – контрактной службы). На актуальность и необходимость планирования задолго до принятия Закона о контрактной системе указывала О.В. Анчишкина². Анализируя законодательство и практику его реализации в США, она отмечала, что предконтрактная стадия связана с получением от рынка сигналов по контрактным перспективам путем составления бизнес-плана и стратегии закупки. Схожие доводы приводит А. Лестер³. Планирование занимает первоочередное место среди основных функций, реализуемых в системе управления закупками⁴.

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² Анчишкина О.В. Планирование государственных закупок: опыт ФКС США для развития контрактных отношений в российском госзаказе // ЭТАП: Экономическая теория, анализ и практика. 2011. № 6. С. 66–94.

³ Lester A. Project Management, Planning and Control. Butterworth-Heinemann, 2014. P. 296.

⁴ Акимов Н.А. Особенности механизма планирования размещения государственного заказа // Транспортное дело России. 2009. № 4. С. 102–104.

Планированию посвящена глава Закона о контрактной системе, в то время как раньше это упоминалось лишь вскользь. Регламентация планирования является важным этапом институционализации контрактных отношений¹. Однако нормы о планировании все еще не работают, поскольку отнесены к «отложенным» и вступят в силу с 1 января 2016 г. Регулирование планирования на протяжении 2014–2015 гг. осуществлялось на подзаконном уровне². Планирование закупок требует дополнительных затрат времени сотрудников заказчика³, повышая уровень его издержек.

Определение поставщика, подрядчика, исполнителя (далее — ОППИ) представляет собой совокупность действий, осуществляемых заказчиками, начиная с размещения извещения об осуществлении закупки и заканчивая заключением контракта (п. 2 ст. 3 Закона о контрактной системе). Это один из важнейших этапов закупочного цикла, поскольку от эффективности организации процедуры ОППИ в дальнейшем зависит эффективность и результативность закупочной процедуры в целом. ОППИ является синонимом ранее существовавшей дефиниции «размещение заказа» (ст. 5 Закона о размещении заказов). При этом оно выступает частью более широкой категории «закупка», под которой понимается совокупность действий, осуществляемых заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд, начинающихся с ОППИ и завершающихся исполнением обязательств сторонами государственного контракта (п. 3 ст. 3 Закона о контрактной системе).

¹ Белов В.Е. Планирование в контрактной системе // Законы России: опыт, анализа практика. 2013. № 11. С. 21.

² Приказ Минэкономразвития России и Казначейства России от 20.09.2013 № 544/18н «Об особенностях размещения на официальном сайте РФ в ИТС “Интернет” для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг планов-графиков размещения заказов на 2014 и 2015 годы»; Приказ Минэкономразвития России, Казначейства России от 27.12.2011 № 761/20н «Об утверждении порядка размещения на официальном сайте планов-графиков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков и формы планов-графиков размещения заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

³ Мельников В.В., Бельнская Е.В., Петрова Е.В., Тютина В.В. Применение конкурсного механизма при осуществлении государственных и муниципальных закупок в 2006–2014 гг. // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 3. С. 84.

Закон о контрактной системе содержит исчерпывающий перечень способов ОППИ, подразделяя их на конкурентные и неконкурентные (ч. 1 ст. 24). Право выбора способа ОППИ принадлежит контрактной службе заказчика. Как указывает С. Таделис, система конкурентных способов меньше страдает от коррупции, в то время как установление большей широты дискреционных полномочий в выборе контрагента повышает возможности для фаворитизма, откатов и политической коррупции¹. Система регламентированных законом способов ОППИ представлена на рис. 2.6. Особенности применения различных способов проанализированы в приложении 7. Как отмечается в литературе, ОППИ выступает краеугольным камнем закупочной системы, несущим в себе значительный потенциал для роста транзакционных издержек².

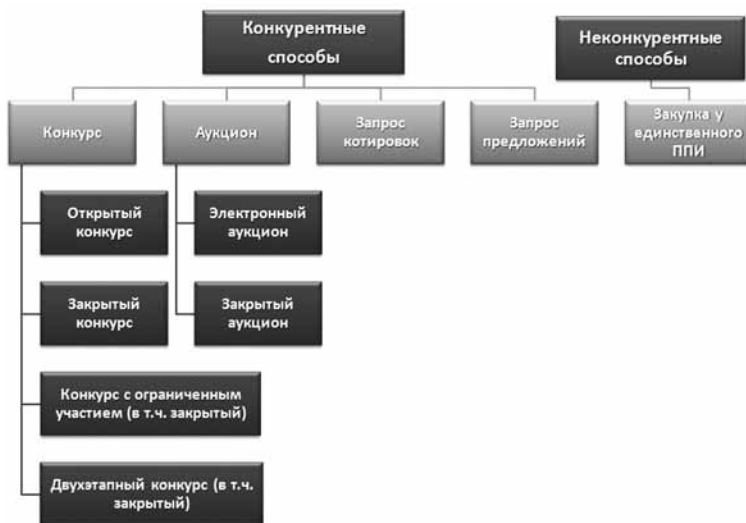


Рис. 2.6. Способы ОППИ в контрактной системе России³

¹ *Tadelis S.* Public Procurement Design: Lessons from the Private Sector // International Journal of Industrial Organization. 2012. Vol. 30. P. 301.

² *Мельников В.В., Бельнская Е.В., Петрова Е.В., Тютина В.В.* Применение конкурсного механизма при осуществлении государственных и муниципальных закупок в 2006–2014 гг. // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 3. С. 81.

³ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

Анализ официальной статистики Федеральной службы государственной статистики¹ (далее – официальная статистика) показывает, что в 2014 г. государственными заказчиками было инициировано 6,8 млн процедур ОППИ. Это в 2,5 раза меньше, чем в 2013 г. (14,6 млн процедур) и в 2 раза меньше, чем в 2012 г. (11,9 млн процедур). Большинство процедур закупок было начато государственными заказчиками во втором (35%) и четвертом кварталах 2014 г. (34%), а самая низкая закупочная активность имела место в первом квартале 2014 г. (7%). Указанные данные проиллюстрированы на рис. 2.7.

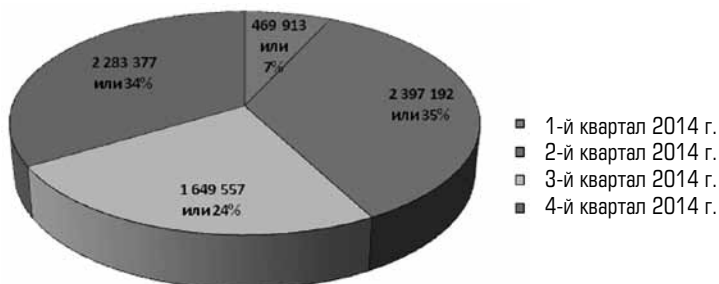


Рис. 2.7. Временное распределение процедур ОППИ в 2014 г.²

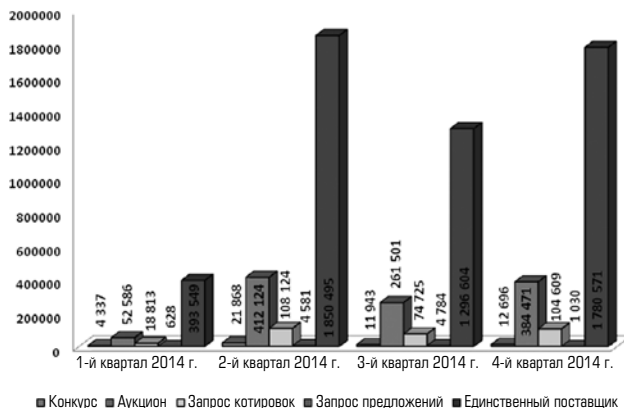


Рис. 2.8. Динамика структуры способов ОППИ в 2014 г.³

¹ Данные Росстата «Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для обеспечения государственных нужд». URL: http://www.gks.ru/free_doc/zakupky/torg/post-gos.htm

² Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

³ То же.

Приведенные на рис. 2.8 данные официальной статистики демонстрируют, что на протяжении 2014 г. государственные заказчики в большинстве случаев применяли закупку у единственного ППИ, т.е. неконкурентный способ ОППИ. Со 2 по 4 квартал 2014 г. наблюдается значительный рост количества закупок путем аукциона и запроса котировок. Удельный вес конкурса в общем объеме закупочных процедур, несмотря на его приоритетный характер, и удельный вес запроса предложений в течение 2014 г. оставались незначительными.

Общее распределение закупок в течение 2014 г. по примененному способу ОППИ продемонстрировано на рис. 2.9. В большинстве случаев по количественным показателям (78,25%) применялась закупка у единственного ППИ. На втором месте находятся аукционы (16,34%), а на третьем – запросы котировок (4,5%).

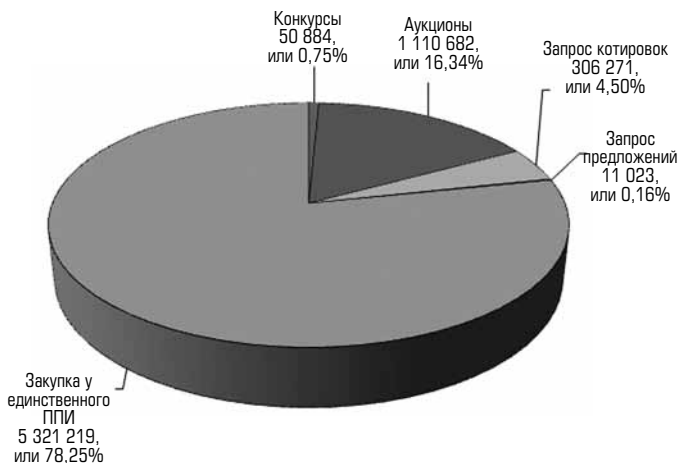


Рис. 2.9. Структура способов определения ППИ в 2014 г.¹

Распределение способов ОППИ по начальным (максимальным) ценам (далее – НМЦК) контрактов представлено на рис. 2.10. По указанному критерию лидирующим является аукцион (38,98%), за которым следует закупка у единственного ППИ (37,24%) и конкурс (22,58%).

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

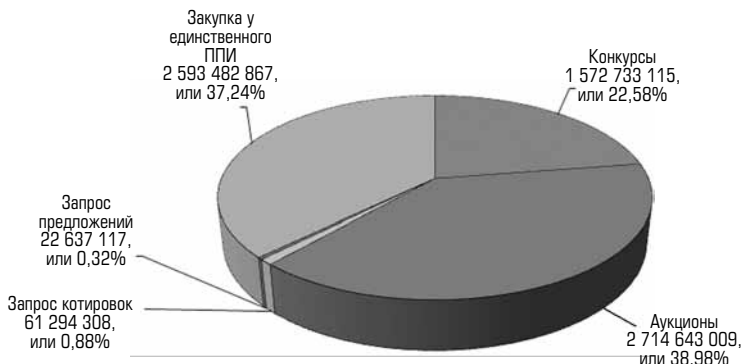


Рис. 2.10. Структура способов ОППИ по НМЦК в 2014 г.¹

Проведенный анализ позволяет утверждать, что наибольший интерес представляют закупки, осуществляемые путем открытого конкурса, электронного аукциона, а также закупки у единственного ППИ.

Открытый конкурс является приоритетным способом ОППИ. Это означает, что заказчик обязан применять данный способ всегда, когда не применяет иной способ. Данный вывод основан на буквальном толковании ч. 2 ст. 48 Закона о контрактной системе. Несовместимой с требованиями действующего законодательства полагаем позицию, согласно которой сфера применения конкурса в качестве способа ОППИ значительно ограничена². Открытый конкурс представляет собой такой способ ОППИ, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения извещения и конкурсной документации, к участникам предъявляются единые требования, а победителем признается участник, предложивший лучшие условия исполнения контракта (ч. 3 ст. 24 и ч. 1 ст. 48 Закона о контрактной системе). Характеристика внутривидового распределения конкурсов представлена на рис. 2.11.

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² Настольная книга госзаказчика / отв. ред. А.А. Храшкин. М.: Юриспруденция, 2015. С. 155.

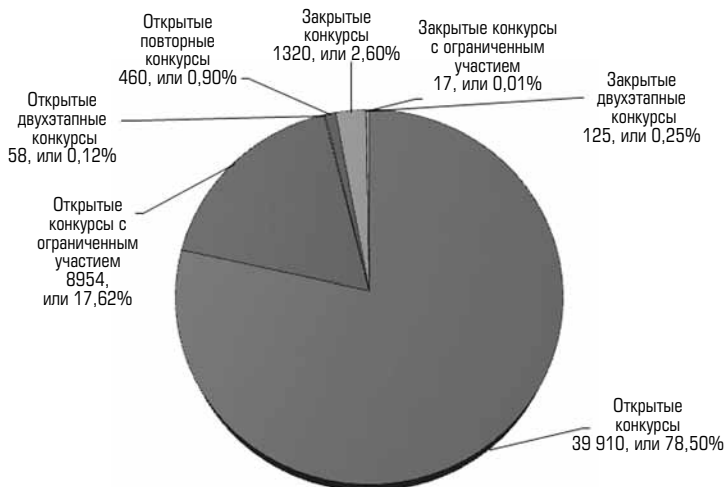


Рис. 2.11. Внутривидовое распределение конкурсов в 2014 г.¹

Электронный аукцион представляет собой такой способ ОППИ, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения извещения и документации, к участникам предъявляются единые и дополнительные требования, проведение аукциона обеспечивается оператором электронной площадки, а победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта (ч. 4 ст. 24 и ч. 1 ст. 59 Закона о контрактной системе). Электронный аукцион, так же как и открытый конкурс, относится к конкурентным способам ОППИ. Проведение электронного аукциона осуществляется в случаях, когда товары, работы, услуги включены в перечень, установленный Правительством РФ², или в дополнительный перечень, установленный высшим органом государственной власти субъекта РФ (ч. 2 ст. 59 Закона о контрактной системе), а также в иных случаях, когда заказчик сочтет целесообразным провести электронный аукцион (ч. 3 ст. 59 Закона о контрактной

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² Распоряжение Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

системе). При этом следует учитывать, что согласно ч. 2 ст. 59 Закона о контрактной системе товары, работы и услуги, включенные в перечень, могут закупаться и иными способами ОППИ, за исключением конкурса. Характеристика внутривидового распределения аукционов представлена на рис. 2.12.

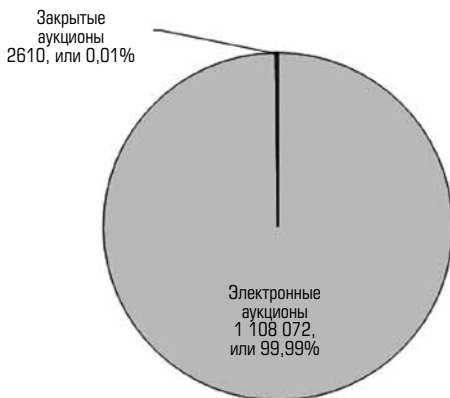


Рис. 2.12. Внутривидовое распределение аукционов в 2014 г.¹

Как отмечают М. Бергман и С. Лундберг², если в США определение ППИ строится преимущественно по критерию наименьшей цены, то в Европейском Союзе в большинстве случаев используют методы ОППИ, сочетающие цену и качество в общей оценке, т.е. процедуры конкурсов.

Закупка у единственного ППИ представляет собой неконкурентный способ ОППИ, при котором заказчик предлагает только одному участнику заключить контракт. Перечень случаев применения данного способа является закрытым и определен в ч. 1 ст. 93 Закона о контрактной системе. В большинстве случаев наличие основания в указанной статье не означает обязанности заказчика применить данную норму, это только право³. Следует обратить внимание на то, что в ряде случаев, специально урегулированных в ч. 2 ст. 93 Закона о контрактной системе, заказчик обязан размещать извещение об осуществлении за-

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² Bergman M.A., Lundberg S. Tender Evaluation and Supplier Selection Methods in Public Procurement // Journal of Purchasing & Supply Management. 2013. Vol. 19. P. 73.

³ Настольная книга госзаказчика / отв. ред. А.А. Храшкин. М.: Юриспруденция, 2015. С. 283.

купки не позднее, чем за 5 дней до даты заключения контракта. Особое место среди закупок у единственного ППИ занимают закупки малого объема в соответствии с п. 4 ч. 1 ст. 93 (закупки до 100 тыс. руб.) и п. 5 ч. 1 ст. 93 Закона о контрактной системе (закупки до 400 тыс. руб.). Удельный вес закупок малого объема в 2014 г. в общем объеме закупок составляет 64,36%, а в объеме закупок у единственного ППИ – 82,24%. Удельный вес цен контрактов, заключенных по указанным пунктам, в общей сумме НМЦК составляет лишь 1,84%. Как отмечает С. Таделис, прямые договоры могут быть менее эффективными в выборе наименьшей цены в сравнении с конкурентными процедурами, однако проблема экономии на транзакционных издержках является важным потенциальным ресурсом сбережения, что способно перевесить преимущества конкурентных способов¹.

Таким образом, в настоящем параграфе было произведено разграничение *ex-ante* и *ex-post* контрактных отношений по критерию наличия контракта и показаны институциональные основы *ex-ante* контрактных отношений. Выдвинутая в литературе гипотеза о высоких транзакционных издержках ОППИ обуславливает необходимость детального изучения институциональных основ ОППИ, что предпринято нами далее.

2.3. ИНСТИТУТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОСТАВЩИКА (ПОДРЯДЧИКА, ИСПОЛНИТЕЛЯ) ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОТКРЫТЫХ КОНКУРСОВ И ЭЛЕКТРОННЫХ АУКЦИОНОВ

Для целей анализа этапа ОППИ путем проведения открытого конкурса и электронного аукциона требуется разделение соответствующих процедур на стадии. Важность подобного методологического приема будет продемонстрирована в дальнейшем при выработке методики измерения транзакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях государственного прокьюреента. При проведении открытого конкурса и электронного аукциона исходя из требований действующего законодательства этап ОППИ может быть разделен на ряд стадий, которые представлены на рис. 2.13.

¹ Tadelis S. Public Procurement Design: Lessons from the Private Sector // International Journal of Industrial Organization. 2012. Vol. 30. P. 301.



Рис. 2.13. Стадии этапа ОППИ¹

Любому конкурентному способу ОППИ предшествует подготовительная стадия. На данной стадии заказчик в лице контрактной службы осуществляет подготовку извещения о проведении открытого конкурса или электронного аукциона (ст. 49 и 63 Закона о контрактной системе) и конкурсной или аукционной документации (ст. 50 и 64 Закона о контрактной системе). Данная стадия завершается утверждением документации со стороны уполномоченных лиц заказчика. К функциям контрактной службы относятся:

- 1) описание объекта закупки (ст. 33 Закона о контрактной системе). Для описания объекта закупки заказчик должен иметь четкое представление о государственной нужде и конъюнктуре рынка. Требуется, чтобы заказчик дал объективное описание объекта, определив его функциональные, технические, качественные, эксплуатационные характеристики с использованием минимальных, максимальных и неизменных показателей. Он должен стараться избегать указания на конкретные товарные знаки и знаки обслуживания;
- 2) разработка проекта контракта. Согласно ч. 2 ст. 50 и ч. 4 ст. 64 Закона о контрактной системе проект контракта является неотъемлемой частью документации. От того, насколько детально будут определены условия соответствующего контракта, во многом зависит эффективность удовлетворения нужды и своевременность исполнения обязательств;

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

- 3) обоснование НМЦК (ст. 21 Закона о контрактной системе) путем использования метода сопоставимых рыночных цен (анализа рынка), нормативного метода, тарифного метода, проектно-сметного метода и (или) затратного метода. Приоритетным выступает первый метод, предполагающий направление запросов о предоставлении цен не менее чем 5 потенциальным участникам, и определение средней цены на основе не менее чем 3 ответов;
- 4) определение особенностей проведения ОППИ, включая установление требований, ограничений и преимуществ для участников, определение содержания, порядка и сроков подачи заявок, рассмотрения заявок, заключения контракта, размера и порядка предоставления обеспечения заявок и контракта. В случае проведения конкурса, кроме того, требуется описание порядка оценки заявок с указанием критериев оценки и их значимости;
- 5) техническое и иное оформление документации и извещения.

Стадия объявления процедуры ОППИ заключается в размещении информации о закупке (извещения и документации) на официальном сайте www.zakupki.gov.ru. Правовой основой для указанной стадии при проведении открытого конкурса выступает ч. 1 ст. 49 Закона о контрактной системе, устанавливающая, что извещение о проведении открытого конкурса размещается не менее чем за 20 дней до даты вскрытия конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе. При проведении электронного аукциона заказчик должен руководствоваться ч. 2 и 3 ст. 63 Закона о контрактной системе, устанавливающими, что извещение о проведении электронного аукциона размещается не менее чем за 7 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в случае, если НМЦК не превышает 3 млн руб., либо не менее чем за 15 дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в случае, если НМЦК превышает 3 млн руб. Согласно ч. 2 ст. 49 и ч. 4 ст. 63 Закона о контрактной системе заказчик в дополнение к вышеназванному опубликованию на официальном сайте вправе опубликовать извещение в средствах массовой информации, а также разместить его на сайтах. Официальная статистика демонстрирует, что в 2014 г. было объявлено 39 910 процедур открытого конкурса и 1 108 072 процедуры электронного аукциона.

На стадии подачи заявок на участие в отличие от предыдущих происходит взаимодействие участника с заказчиком по нескольким

направлениям. Во-первых, участник подготавливает и подает заявку. Требования к заявке на участие в открытом конкурсе регламентированы ст. 51 Закона о контрактной системе. Она может быть подана в письменной форме в запечатанном конверте или в форме электронного документа (если такая форма предусмотрена документацией) согласно ч. 2 ст. 51 Закона о контрактной системе. В силу отсутствия единой информационной системы подача заявок на участие в открытом конкурсе в форме электронного документа не допускается. Подготовка заявок предполагает получение информации о проводимой закупке, получение документации, изучение рынка и техническое оформление заявки. Требования к заявке на участие в электронном аукционе установлены ст. 66 Закона о контрактной системе. Подать заявку имеет возможность только тот участник закупки, который получил аккредитацию на электронной площадке. Заявка на участие состоит из двух частей (ч. 2 ст. 66 Закона о контрактной системе), которые одновременно направляются участником оператору площадки в форме электронных документов (ч. 8 ст. 66 Закона о контрактной системе). Письменная форма заявки в электронном аукционе недопустима. Первая часть заявки содержит информацию о характеристиках товара, работы или услуги, а вторая часть – информацию об участнике.

Официальная статистика свидетельствует о том, что при проведении 39 910 конкурсов в 2014 г. было подано 88 009 заявок. В 2014 г. около 36,83% (или 14 700) объявленных открытых конкурсов были признаны несостоявшимися. При этом для участия в указанных способах, признанных несостоявшимися, было подано 14 945 заявок. Иными словами, на состоявшиеся 25 210 конкурсов приходится 73 064 заявки.

В 2014 г. при проведении 1 108 072 электронных аукционов было подано 3 030 341 заявка. Около 32,88% (или 364 334) объявленных электронных аукционов были признаны несостоявшимися. При этом для участия в указанных процедурах, признанных несостоявшимися, было подано 390 895 заявок. Иными словами, на состоявшиеся 743 738 электронных аукционов приходится 2 639 446 заявок. В среднем в каждом аукционе и конкурсе участвует около 3 участников.

Во-вторых, государственный заказчик при проведении открытого конкурса в силу ч. 6 ст. 51 Закона о контрактной системе обязан принять поступившую заявку, зарегистрировать ее и обеспечить сохран-

ность конвертов. В электронном аукционе, в отличие от открытого конкурса, на заказчике не лежат обязанности по приему, регистрации и хранению заявок.

В-третьих, заказчик вправе принять решение о внесении изменений в конкурсную документацию не позднее чем за 5 календарных дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в открытом аукционе с обязательным продлением срока подачи заявок с таким расчетом, чтобы с даты размещения изменений до даты окончания срока подачи заявок срок подачи заявок составлял не менее 10 рабочих дней в соответствии с ч. 6 ст. 50 Закона о контрактной системе, а в документацию об электронном аукционе не позднее чем за 2 календарных дня до даты окончания срока подачи заявок с обязательным продлением срока подачи заявок в соответствии с ч. 1 ст. 36 Закона о контрактной системе. Кроме того, заказчик вправе отменить процедуру открытого конкурса не позднее чем за 5 календарных дней до даты окончания срока подачи заявок в соответствии с ч. 1 ст. 36 Закона о контрактной системе.

В-четвертых, участник закупки на данной стадии вправе изменить или отозвать заявку до окончания срока подачи заявок в соответствии со ст. 43 Закона о контрактной системе. Как показывает официальная статистика, в 2014 г. из 73 064 заявок на участие в открытом конкурсе, который состоялся, 132 заявки (или 0,18%) были отозваны, а из 2 639 446 заявок на участие в электронном аукционе, который состоялся, 61 550 заявок (или 2,33%) были отозваны участниками электронного аукциона.

Окончание стадии подачи заявок на участие в конкурсе связано в силу ч. 10 ст. 51 Закона о контрактной системе с наступлением срока вскрытия конвертов с заявками на участие. Окончание стадии подачи заявок на участие в электронном аукционе связано в силу ч. 7 ст. 66 Закона о контрактной системе с предусмотренными датой и временем окончания срока подачи.

Стадия вскрытия конвертов присутствует в процедуре открытого конкурса, но отсутствует при проведении электронного аукциона, поскольку хранение заявок обеспечивается не заказчиком, а оператором электронной площадки. Заявки участников электронного аукциона оператор электронной площадки предоставляет по частям. Не позднее рабочего дня, следующего за датой окончания срока подачи заявок,

оператор электронной площадки направляет заказчику все первые части поданных заявок на участие (ч. 14 ст. 66 Закона о контрактной системе). При проведении открытого конкурса на данной стадии от имени заказчика действует не контрактная служба, а конкурсная комиссия. Согласно ч. 3 и 8 ст. 39 Закона о контрактной системе число членов конкурсной комиссии должно быть не менее 5 человек, и она считается правомочной, если присутствуют не менее 50% от числа ее членов. В силу ч. 1 и 4 ст. 52 Закона о контрактной системе комиссия после наступления срока, указанного в документации в качестве срока подачи заявок, вскрывает конверты с заявками и формирует протокол вскрытия конвертов согласно ч. 6 ст. 52 Закона о контрактной системе. Указанный протокол должен быть подписан членами комиссии непосредственно после вскрытия и размещен на официальном сайте не позднее рабочего дня, следующего за датой его подписания. При этом процедура вскрытия конвертов с заявками подлежит обязательной аудиозаписи со стороны заказчика.

Стадия рассмотрения и оценки заявок на участие в открытом конкурсе предполагает совершение ряда действий членами комиссии в течение установленного документацией срока. Следует отметить, что пределы указанного срока урегулированы в ч. 1 ст. 53 Закона о контрактной системе. Так, срок рассмотрения и оценки заявок не может превышать 20 календарных дней с даты вскрытия конвертов с заявками. На данной стадии проведения открытого конкурса комиссия заказчика производит рассмотрение заявок на соответствие требованиям Закона о контрактной системе, извещению и документации. В случае признания заявки участника несоответствующей указанным требованиям, заявка отклоняется, а в случае выявления недостоверности сведений в заявке участник конкурса отстраняется от его проведения (ч. 3 и 3.1 Закона о контрактной системе). Результаты рассмотрения заявок комиссия фиксирует в соответствующем протоколе рассмотрения и оценки заявок.

Как показывает официальная статистика, в 2014 г. из 88 009 заявок на участие в открытом конкурсе 8757 заявок (или 9,95%) были признаны не соответствующим требованиям, в том числе 1652 заявки — требованиям Закона о контрактной системе (или 18,86% от общего числа отклоненных заявок), 6566 заявок — требованиям извещения и

конкурсной документации (или 74,98% от общего числа отклоненных заявок), 539 заявок — в связи непредставлением обеспечения заявки (или 6,16% от общего числа отклоненных заявок). В отношении заявок, которые не были отклонены и участники, подавшие их, не были отстранены, комиссия производит оценку в соответствии со ст. 32 Закона о контрактной системе и Правилами оценки заявок¹.

По мнению М. Бергмана и С. Лундберг², использование сочетания цены и качества в оценке заявок участников закупки повышает эффективность государственного прокьюрента и добавляет комплексность самой процедуре. Российская система государственных закупок строится на сочетании в открытом конкурсе как ценовых (цена контракта, расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ), так и неценовых критериев (качественные, функциональные и экологические характеристики; квалификация участников закупки).

Результаты оценки заявок на участие в конкурсе отражаются в протоколе рассмотрения и оценки, в котором производится ранжирование в зависимости от рейтинга. Победителем в силу ч. 8 ст. 53 Закона о контрактной системе признается участник конкурса, заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер. Протокол не позднее рабочего дня, следующего за датой его подписания, должен быть размещен на официальном сайте.

Официальная статистика свидетельствует о том, что в результате проведения открытых конкурсов в 2014 г. из 64 307 заявок, которые не были отозваны участниками конкурса и были признаны соответствующими при их рассмотрении, 36 231 заявка (или 56,34%) была признана победившей.

Стадия рассмотрения первых частей заявок на участие в электронном аукционе связана с проверкой комиссией первых частей на соответствие требованиям, установленным документацией в отношении товаров, работ и услуг. Срок рассмотрения первых частей не должен превышать 7 дней с даты окончания срока подачи заявок.

¹ Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1085 «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

² *Bergman M.A., Lundberg S.* Tender Evaluation and Supplier Selection Methods in Public Procurement // *Journal of Purchasing & Supply Management*. 2013. Vol. 19. P. 74.

Стадия завершается составлением протокола рассмотрения заявок, в котором фиксируется решение заказчика о допуске участника к участию и признании его участником аукциона или об отказе в допуске. Протокол должен быть направлен оператору площадки и размещен на официальном сайте (ст. 67 Закона о контрактной системе).

Стадия электронного аукциона на электронной площадке проводится оператором площадки в день, указанный в извещении, но во время, установленное оператором (ч. 2 ст. 68 Закона о контрактной системе). Непосредственного участия заказчик на данной стадии не принимает. Электронный аукцион проводится путем снижения НМЦК, а завершается стадия формированием оператором площадки протокола проведения электронного аукциона.

Стадия рассмотрения вторых частей заявок на участие в электронном аукционе связана с проверкой комиссией вторых частей на соответствие требованиям документации. Оператор площадки направляет заказчику вторые части первых 10 заявок, ранжированных по ценовому критерию, а в случаях, если имеется менее 10 заявок, то вторые части всех заявок (ч. 19 ст. 68 Закона о контрактной системе). Срок рассмотрения вторых частей не должен превышать 3 рабочих дней с даты размещения на электронной площадке протокола проведения электронного аукциона. Комиссия рассматривает заявки до тех пор, пока не примет решение о соответствии требованиям документации вторых частей 5 заявок. Стадия завершается составлением протокола подведения итогов, в котором фиксируется решение о соответствии или несоответствии заявки требованиям документации. Протокол не позднее рабочего дня, следующего за датой его подписания, размещается заказчиком на площадке и официальном сайте (ст. 69 Закона о контрактной системе).

Как показывает официальная статистика, в 2014 г. из 3 030 341 заявки на участие в электронном аукционе 325 444 заявки (или 10,74%) были признаны не соответствующим требованиям, в том числе 54 145 заявок — требованиям Закона о контрактной системе (или 16,63% отклоненных заявок), 269 217 заявок — требованиям извещения и документации о проведении электронного аукциона (или 82,72% отклоненных заявок).

Стадия заключения контракта по результатам проведения открытого конкурса и электронного аукциона предполагает ряд интеракций между заказчиком и победителем. При проведении открытого конкурса взаимодействие осуществляется следующим образом. Во-первых, заказчик в течение 3 рабочих дней с даты подписания протокола рассмотрения и оценки заявок должен составить проект контракта путем включения в проект контракта, содержащийся в документации, необходимых сведений из документации и заявки участника конкурса, признанного победителем, и вместе со вторым экземпляром вышеназванного протокола направить победителю (ч. 12 ст. 53 и ч. 1 ст. 54 Закона о контрактной системе).

Во-вторых, победитель в течение 10 календарных дней с даты размещения вышеназванного протокола должен подписать все экземпляры контракта и вместе с документами об обеспечении исполнения контракта и о соблюдении антидемпинговых мер представить заказчику (ч. 3 ст. 54 Закона о контрактной системе).

В-третьих, заказчик в течение 10 дней с даты поступления документов должен рассмотреть их и в случае их соответствия требованиям Закона о контрактной системе и документации подписать их со своей стороны (ч. 7 ст. 54 Закона о контрактной системе).

При проведении электронного аукциона заключение контракта имеет свои особенности. Во-первых, заказчик в течение 5 дней с даты размещения на официальном сайте протокола подведения итогов обязан направить через оператора площадки проект контракта, который составляется путем включения цены контракта, информации о товаре (работе, услуге), указанной в заявке, в проект контракта, прилагаемый к документации (ч. 2 ст. 70 Закона о контрактной системе).

Во-вторых, победитель в течение 5 дней с даты размещения вышеназванного проекта контракта обязан подписать его, прикрепить документы об обеспечении исполнения контракта и о соблюдении антидемпинговых мер (ч. 3 ст. 70 Закона о контрактной системе) либо представить протокол разногласий, в котором должен указать замечания к положению проекта контракта, не соответствующим извещению, документации или своей заявке (ч. 4 ст. 70 Закона о контрактной системе).

В-третьих, заказчик в течение 3 рабочих дней с даты размещения подписанного со стороны победителя проекта контракта должен проверить прикрепленные документы и подписать проект контракта (ч. 7

ст. 70 Закона о контрактной системе), а в случае предоставления протокола разногласий доработать проект контракта и снова разместить его либо разместить первоначальный проект контракта с прикреплением документа, в котором указывает причины отказа учесть замечания победителя (ч. 5 ст. 70 Закона о контрактной системе).

С момента подписания контракта заказчиком он считается заключенным, а этап ОППИ – завершенным. Соответственно, этим заканчиваются *ex-ante* контрактные отношения государственного прокьюрента в России.

Согласно данным официальной статистики, в 2014 г. по результатам проведения открытого конкурса было заключено 37 614 контрактов, из которых 11 101 контракт был заключен по результатам признания открытого конкурса несостоявшимся. Иными словами, в результате объявления 39 910 открытых конкурсов было заключено 26 513 контрактов, т.е. успешными можно признать 66,43% процедур ОППИ путем проведения открытого конкурса. По результатам проведения электронного аукциона в 2014 г. было заключено 1 027 922 контракта, из которых 229 723 контракта было заключено по результатам признания электронного аукциона несостоявшимся. Иными словами, в результате объявления 1 108 072 электронных аукционов было заключено 798 199 контрактов, т.е. успешными можно признать 72,03% процедур ОППИ путем проведения электронного аукциона.

Таким образом, проведенный анализ институциональных основ ОППИ как части *ex-ante* контрактных отношений демонстрирует множество интеракций заказчика и участника закупки, которые направлены на определение победителя закупочной процедуры и дальнейшее удовлетворение государственной нужды. Не менее важным для целей дальнейшего измерения транзакционных издержек является рассмотрение институциональных основ *ex-post* контрактных отношений в России.

2.4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ EX-POST КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРОКЬЮРЕМЕНТА РОССИИ

До последних институциональных реформ в системе государственного прокьюрента России *ex-post* контрактные отношения не выступали в качестве самостоятельного этапа закупочного процесса.

Специальные формальные институты в данной области отсутствовали, а регулирование общественных отношений осуществлялось исключительно на основе гражданского законодательства и заключенного государственного контракта. С 2014 г. этап исполнения контракта является неотъемлемой частью процедуры закупки и его регулирование осуществляется ст. 94 Закона о контрактной системе.

Официальная статистика демонстрирует, что в 2014 г. государственными заказчиками было заключено 6,6 млн государственных контрактов. Большинство контрактов было заключено во 2-м квартале 2014 г. (41%). Самая низкая закупочная активность имела место в 1-м квартале 2014 г. (7%). Указанные данные проиллюстрированы на рис. 2.14.

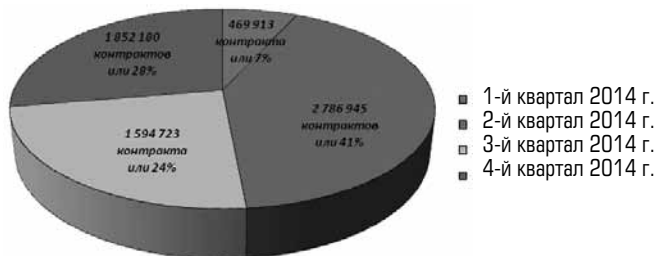


Рис. 2.14. Временное распределение контрактов в 2014 г.¹

Согласно ч. 1 ст. 94 Закона о контрактной системе под исполнением контракта понимается комплекс мер, реализуемых после его заключения и направленных на достижение целей осуществления закупки путем взаимодействия заказчика с ППИ в соответствии с гражданским законодательством и Законом о контрактной системе. Перечень мер представлен на рис. 2.15.

Стадия авансирования по контракту предполагает, что до начала исполнения обязательств по контракту со стороны ППИ государственный заказчик в соответствии с условиями заключенного контракта перечисляет на счет ППИ аванс в соответствующем условиях контракта размере. Следует отметить, что вопрос о наличии данной стадии решается в государственном контракте. При этом институциональная рамка для разрешения данного вопроса определена соответствующими

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

постановлениями Правительства РФ¹ для федеральных государственных заказчиков и постановлениями правительства субъекта РФ² для региональных государственных заказчиков.



Рис. 2.15. Содержание стадии исполнения контракта³

Стадия приемки товаров (работ, услуг) является одной из самых важных стадий для государственного заказчика, поскольку на данной стадии ППИ поставляет товары, выполняет работы или оказывает услуги, которые должны удовлетворить государственную нужду. Данная стадия в системе действующих формальных институтов связана с проведением экспертизы результатов исполнения контракта и непосредственным осуществлением приемки путем составления и подписания соответствующего акта. Первым шагом на данной стадии со стороны ППИ является представление заказчику результатов исполнения контракта (ч. 2 ст. 94 Закона о контрактной системе).

¹ Постановление Правительства РФ от 27.12.2014 № 1563 «О мерах по реализации Федерального закона “О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов”». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

² Постановление Правительства РО от 26.12.2013 № 830 «О мерах по реализации Областного закона от 16.12.2013 № 75-3С “Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов”». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

³ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

Вторым шагом выступает проведение заказчиком экспертизы результатов исполнения контракта. Проведение экспертизы является обязательным по всем контрактам. В ч. 3 ст. 94 Закона о контрактной системе закреплены два порядка проведения экспертизы: собственными силами и с привлечением экспертов или экспертных организаций. Следует обратить внимание на то, что привлечение сторонних экспертов должно осуществляться исключительно на основе контрактов, заключенных в соответствии с требованиями Закона о контрактной системе. Это означает, что законодательство не допускает, во-первых, привлечение к проведению экспертизы каких-либо лиц в отсутствие заключенного контракта, во-вторых, проведение экспертизы на основе договора, заключенного ППИ, в-третьих, проведение экспертизы на безвозмездной основе. Общее правило о проведении экспертизы, сформулированное в ч. 3–4 ст. 94 Закона о контрактной системе, позволяет сделать вывод о наличии дискреционного полномочия заказчика по применению порядка проведения экспертизы, если заключение контракта было произведено по результатам проведения конкурса, аукциона, запроса котировок или запроса предложений. В отношении контрактов, заключаемых с единственным ППИ, законодатель вводит обязанность по проведению сторонней экспертизы, предусматривая при этом определенные исключения и предоставляя право заказчику решать вопрос о выборе порядка ее проведения. В качестве таких исключений выступают три группы случаев, специально оговоренных в ч. 4 ст. 94 Закона о контрактной системе: некоторые пункты ч. 1 ст. 93 Закона о контрактной системе; осуществление закупок услуг экспертов, экспертных организаций у единственного исполнителя; если результатом предусмотренной контрактом с единственным подрядчиком выполненной работы являются проектная документация объекта капитального строительства и (или) результаты инженерных изысканий, прошедшие государственную или негосударственную экспертизу, проведение которой обязательно.

Проведение экспертизы собственными силами может осуществляться как одним, так и несколькими работниками заказчика. Следует отметить, что в п. 78 Письма Минэкономразвития России¹ была дана рекомендация о том, что для оформления экспертизы приемки

¹ Письмо Минэкономразвития России от 30.09.2014 № Д28и-1889. Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

товаров достаточно подписания ответственным за экспертизу товара должностным лицом товаросопроводительных документов, в том числе накладной, акта о приемке товаров и счета-фактуры, которые и будут являться результатом экспертизы. Обращаем внимание на то, что данное письмо нормативно-правовым актом не является и направлено органом власти, не имеющим права на толкование положений законодательства о контрактной системе. Следует отметить, что ни товаросопроводительные документы, ни акты приемки-передачи товаров не отражают соответствие товаров по качеству, ассортименту и другим важным характеристикам. Полагаем, что следует составлять акт экспертизы собственными силами в любом случае перед подписанием акта приемки.

Третьим шагом является непосредственная приемка поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги. Согласно ч. 6 ст. 94 Закона о контрактной системе по решению заказчика для приемки поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги, результатов отдельного этапа исполнения контракта может создаваться приемочная комиссия, которая состоит не менее чем из 5 человек. Иными словами, законодатель предусматривает два варианта приемки: единоличная и комиссионная приемка.

Статья 94 Закона о контрактной системе не устанавливает специальных институциональных рамок в отношении оплаты. Заказчик при осуществлении оплаты должен руководствоваться условиями контракта, который в силу ч. 13 ст. 34 Закона о контрактной системе должен обязательно включать условия о порядке и сроках оплаты. Это означает, что в контракте должны быть разрешены вопросы о наличии или отсутствии аванса и сроках его уплаты, а также о порядке и сроках оплаты принятых товаров, работ, услуг.

Стадия иного взаимодействия государственного заказчика с ППИ охватывает вопросы изменения и расторжения контракта, применения мер ответственности. Кроме того, к указанной стадии, по нашему мнению, можно отнести и действия заказчика по обеспечению открытости информации.

Одной из основополагающих идей законодательства о контрактной системе является обеспечение конкуренции, т.е. создание равных условий для всех участников (ст. 8 Закона о контрактной системе).

Презумпция неизменности условий государственного контракта, сформулированная в ч. 1 ст. 95 Закона о контрактной системе, выступает в качестве гарантии реализации указанного принципа. Отсутствие специальных норм об изменении условий контракта могло бы привести к тому, что заказчик с целью заключения контракта с «желаемым» ППИ предусматривал бы кабальные, невыгодные ни для одной из сторон контракта условия, а после его заключения по результатам проведения конкурентной процедуры ОППИ приводил контракт в соответствие с объективными потребностями и субъективными желаниями контрагента. По общему правилу, согласно ч. 1 ст. 95 Закона о контрактной системе, изменение существенных условий контракта при его исполнении не допускается. Но, как известно, из любого правила имеются исключения. Часть 1 ст. 95 Закона о контрактной системе устанавливает: «...за исключением их изменения по соглашению сторон в следующих случаях...». Соглашение сторон предполагает наличие встречной воли сторон, направленной на изменение его условий. Обе стороны осознают, что имеется необходимость изменить условия контракта, и желают вступить в соответствующие отношения по изменению его условий. В данной части публичный принцип обеспечения конкуренции (ст. 8 Закона о контрактной системе) сочетается с частным принципом свободы договора, выраженным в ст. 421 ГК РФ. Однако свобода в заключении соглашения об изменении контракта не является абсолютной, она в значительной мере ограничена закрытым перечнем случаев, когда такое соглашение допустимо (ч. 1 ст. 95 Закона о контрактной системе).

Анализ официальной статистики показывает, что в 2014 г. было заключено 111 602 соглашения об изменении условий контракта, т.е. изменения в контракты были внесены в 1,67% случаев. Распределение количества изменений контракта в зависимости от ранее примененного способа ОППИ показано на рис. 2.16. Большинство изменений в количественном выражении произошло по контрактам, которые заключались по результатам закупки у единственного поставщика (45,47%) и путем аукциона (45,39%).

Удельный вес изменений в общем объеме контрактов по различным способам ОППИ показывает иное состояние, что отражено на рис. 2.17. Наибольшее количество контрактов было изменено, если его заключению предшествовал конкурс (6,18%) и аукцион (4,92%),

а наименьшее количество контрактов изменяли, если закупка осуществлялась у единственного ППИ (0,95%). Иными словами, большее количество интеракций возникает в случаях применения конкурентных способов ОППИ.

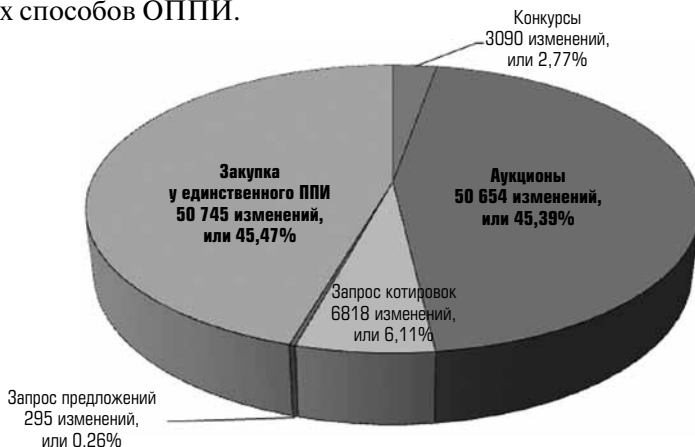


Рис. 2.16. Распределение изменений контрактов по способам ОППИ¹

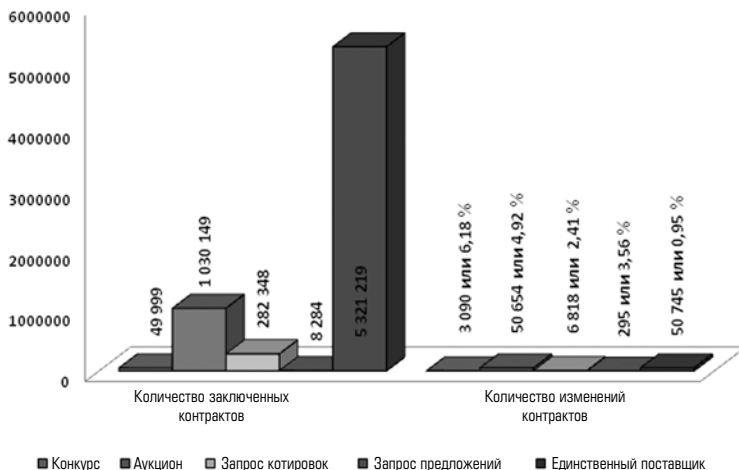


Рис. 2.17. Сравнительный анализ количества заключенных и измененных контрактов в 2014 г. ²

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² То же.

Расторжение контракта выступает также достаточно важным элементом механизма *ex-post* контрактных отношений государственного прокьюремента. В ч. 8 ст. 95 Закона о контрактной системе установлено, что расторжение контракта допускается по трем основаниям: по соглашению сторон, решению суда, а также в случае одностороннего отказа стороны контракта от исполнения контракта в соответствии с гражданским законодательством. Вопросы расторжения государственных контрактов по решению суда относятся к компетенции как арбитражных судов, так и судов общей юрисдикции в зависимости от статуса ППИ. До недавних пор эти вопросы могли быть еще и предметом рассмотрения третейских судов, но ВАС РФ в январе 2014 г. вынес Постановление¹, в котором указал на то, что наличие в едином правоотношении такой концентрации общественно значимых публичных элементов не позволяет признать споры, возникающие по контрактам, спорами исключительно частного характера, которые могут рассматриваться третейскими судами. Императивные требования закона не допускают возможности рассмотрения в третейских судах не только споров, возникающих на этапе ОППИ, но и иных споров, связанных с контрактами.

Расторжение контракта подчинено требованиям гражданского законодательства. Законодатель установил два случая, при которых он может быть расторгнут по решению суда: существенное нарушение контракта одной из сторон и существенное изменение обстоятельств. Важной в аспекте расторжения контракта по решению суда является необходимость соблюдения досудебной процедуры урегулирования спора. Так, согласно п. 2 ст. 452 ГК РФ, требование о расторжении контракта может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение расторгнуть контракт либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом, договором, а при его отсутствии – в 30-дневный срок.

Общее правило, закрепленное в ст. 310 ГК РФ, устанавливает, что односторонний отказ не допускается, за исключением случаев, предусмотренных законом. Норма ч. 8 ст. 95 Закона о контрактной системе санкционирует односторонний отказ в контрактных отношениях. При этом законодатель урегулировал эти вопросы в двух аспектах:

¹ Постановление ВАС РФ от 28.01.2014 № ВАС-11535/13. Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>

факультативном и облигаторном (ч. 9 и 15 ст. 95 Закона о контрактной системе).

Изучение официальной статистики позволяет утверждать, что в 2014 г. было расторгнуто 65 830 государственных контрактов, или 0,98% всех заключенных контрактов. При этом большинство расторжений в количественном выражении произошло по контрактам, которые заключались по результатам закупки у единственного поставщика (45,47%) и аукциона (45,39%), что продемонстрировано на рис. 2.18.

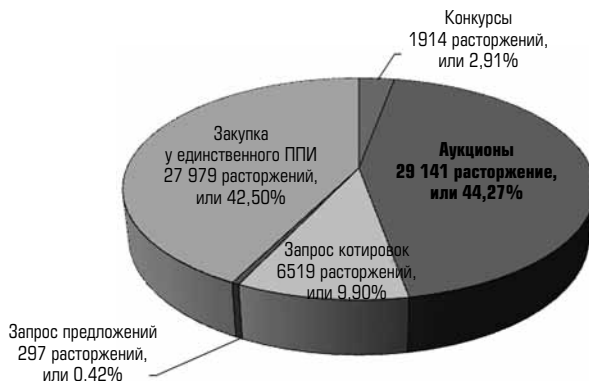


Рис. 2.18. Распределение расторжений контрактов в 2014 г. по способам определения ППИ¹

Количественное распределение в зависимости от основания расторжения контракта демонстрирует, что большинство государственных контрактов было расторгнуто по соглашению сторон (96%), что отражено на рис. 2.19. Иное распределение может быть показано, если обратиться к удельному весу расторжений в различных способах ОППИ, что представлено на рис. 2.20.

Как видно из рис. 2.20, наибольшее количество контрактов было расторгнуто, если его заключению предшествовал конкурс (3,77%), запрос предложений (3,38%) и аукцион (2,81%), а наименьшее — если закупка осуществлялась у единственного ППИ (0,52%). Иными словами, большее количество интеракций между государственным заказчиком и ППИ по расторжению контракта возникает в случаях применения конкурентных способов ОППИ.

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

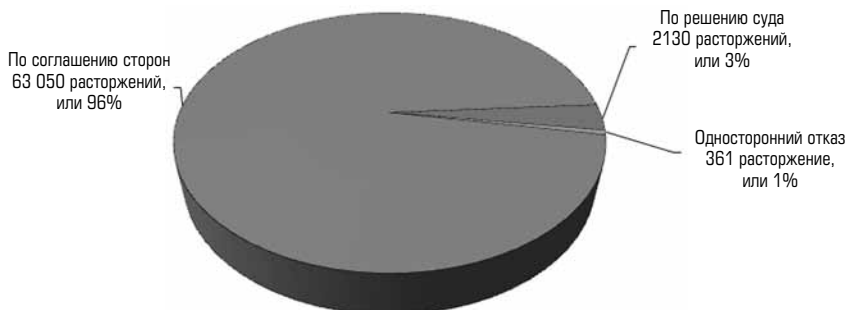


Рис. 2.19. Распределение расторжений контрактов в 2014 г. по основаниям расторжения¹

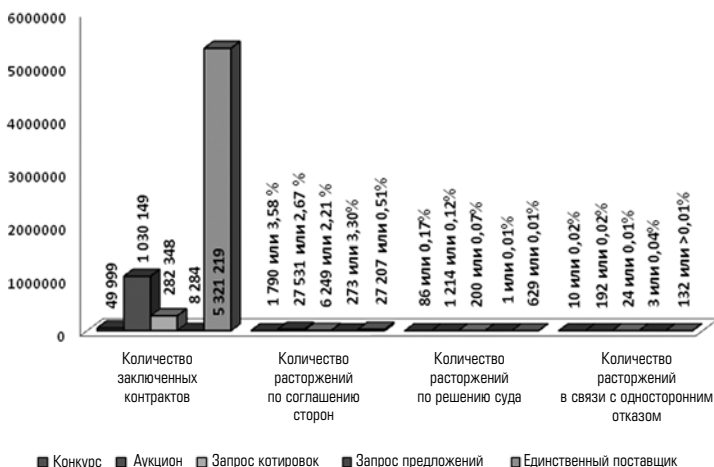


Рис. 2.20. Сравнительный анализ количества заключенных и расторгнутых контрактов в 2014 г.²

Еще одной интеракцией, характерной для *ex-post* контрактных отношений, выступает совокупность действий по раскрытию информации о заключении, исполнении, изменении и расторжении контрактов. В течение трех рабочих дней с даты наступления соответствующего юридического факта сведения должны быть внесены заказчиком в

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² То же.

реестр контрактов в соответствии со ст. 103 Закона о контрактной системе. Кроме того, институциональная реформа с 2014 г. создала формальные правила по формированию отчета, который в течение 7 рабочих дней с той же даты должен размещаться на официальном сайте.

Таким образом, проведенный анализ институциональных основ государственного прокьюрента России на современном этапе развития демонстрирует переход к новой закупочной модели, требующей дополнительных затрат на планирование и составление отчетов¹, проведение экспертизы и осуществление приемки. Повышение эффективности предполагает учет не только производственных затрат заказчика². Расширение сферы законодательства влечет за собой одновременно и рост трансакционных издержек³, что требует их мониторинга.

¹ Мельников В.В., Беленькая Е.В., Петрова Е.В., Тютина В.В. Применение конкурсного механизма при осуществлении государственных и муниципальных закупок в 2006–2014 гг. // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 3. С. 84.

² Морозова А.И. Основные направления повышения эффективности реализации государственной закупочной политики // ЭТАП: Экономическая теория, анализ и практика. 2013. № 4. С. 38.

³ Мельников В.В., Беленькая Е.В., Петрова Е.В., Тютина В.В. Применение конкурсного механизма при осуществлении государственных и муниципальных закупок в 2006–2014 гг. // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 3. С. 81.

Глава 3

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ: ИЗМЕРЕНИЕ И МЕХАНИЗМЫ СНИЖЕНИЯ

3.1. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В *EX-ANTE* КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

На основе представленных в литературе и обсужденных в настоящем диссертационном исследовании методик измерения транзакционных издержек, а также проведенного анализа институциональной среды государственного прокьюремента России, нами была выработана модель измерения транзакционных издержек в указанной сфере применительно к *ex-ante* и *ex-post* контрактным отношениям. Методологически измерение было проведено путем сочетания количественных методов, основанных на модифицированных с учетом особенностей контрактной системы России методиках измерения, с социологическим методом — методом экспертных оценок. Кроме того, использовались данные официальной статистики.

В ходе подготовки настоящего диссертационного исследования были разработаны анкеты для проведения опроса акторов контрактной системы — государственных заказчиков и участников закупки. Форма анкеты для должностных лиц заказчиков представлена в приложении 1, а для представителей участников закупки — в приложении 4. В период с 1 по 30 апреля 2015 г. было проведено анкетирование, в котором приняли участие 100 респондентов: 60 должностных лиц государственных заказчиков и 40 представителей участников закупки. В анкетировании приняли участие лица, прошедшие повышение квалификации в Пилотном центре госзакупок ЮФУ и обращавшиеся к авторам за консультационной помощью в период с сентября 2014 г. по март 2015 г. Обработка результатов проведенного опроса содержится в приложениях 2 и 5. Расчеты по модифицированной методике, разработанной в ходе проведения настоящего диссертационного исследования, представлены в приложениях 3 и 6.

Сводка ответов респондентов, полученных в ходе проведения настоящего исследования, в частности ответов о затраченном времени, осуществлялась на основании формулы (15):

$$X = \sum_{i=1}^n p_i \times X_i, \quad (15)$$

где X_i — выбранный i -тый вариант ответа в числовом выражении;
 p_i — процент респондентов, выбравший i -тый вариант ответа.

Определение часовой оплаты труда произведено по формуле (16):

$$W^H = \frac{\text{Minimal Wage} \times 12 \text{ месяцев}}{\text{Year Work Time}}, \quad (16)$$

где *Minimal Wage* — минимальный уровень оплаты труда работников заказчика или участника, занимающихся закупочным процессом, оцениваемый по формуле (15) на основе проведенного анкетирования (расчет производился исходя из МРОТ в 2014 г. — 5554 руб.¹);

Year Work Time — количество часов рабочего времени в год. Для расчета в 2014 г. принята величина 1970 часов на основе производственного календаря².

На основе анализа ответов респондентов для целей дальнейших расчетов величина почасовой оплаты труда работника государственного заказчика была принята равной 108 руб. 26 коп., а участника закупки — 169 руб. 69 коп. Подробный расчет представлен в п. 2 приложения 2 и п. 2 приложения 5.

Согласно модифицированной методике измерения трансакционные издержки *ex-ante* контрактных отношений могут быть, по нашему мнению, определены как сумма соответствующих затрат согласно формуле (17):

$$EATC = EATC_c + EATC_{cce}, \quad (17)$$

где $EATC_c$ — трансакционные издержки *ex-ante* контрактных отношений, которые несет государственный заказчик (*customer*);

¹ Федеральный закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда». Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

² Справочная информация «Производственный календарь на 2014 год». СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/online>

$EATC_{CCE}$ — транзакционные издержки *ex-ante* контрактных отношений, которые несет ППИ (*consumer, contractor, executor*).

Транзакционные издержки *ex-ante* контрактных отношений, которые несет заказчик ($EATC_C$), определяются согласно формуле (18):

$$EATC_C = PlanTC_C + ChoiceTC_C, \quad (18)$$

где $PlanTC_C$ — транзакционные издержки заказчика на составление, ведение и размещение плана-графика закупок, приходящиеся на одну закупку;

$ChoiceTC_C$ — транзакционные издержки заказчика, связанные с проведением процедуры определения ППИ.

Транзакционные издержки заказчика на планирование закупок ($PlanTC_C$) могут быть определены согласно формуле (19):

$$PlanTC_C = \frac{T_{Plan} \times W_C^H}{N_{Choice}}, \quad (19)$$

где $T_{Plan} \times W_C^H$ — сумма общегодовых затрат времени на составление, ведение и размещение плана-графика закупок в денежном выражении;

N_{Choice} — количество осуществленных процедур определения ППИ в течение календарного года.

Средние транзакционные издержки в области планирования, приходящиеся на одну закупку ($PlanTC_C$), в 2014 г. на основании проведенного исследования были измерены как 75 руб. 64 коп. Подробный расчет представлен в п. 2, 3 и 5 приложения 2 и п. «А» приложения 3. Общие издержки по всей экономике России на планирование закупок государственными заказчиками были определены путем умножения указанного показателя на количество осуществленных закупочных процедур (6,8 млн) и составили около 514,3 млн руб.

Транзакционные издержки государственного заказчика, связанные с проведением процедуры определения ППИ ($ChoiceTC_C$), при проведении открытого конкурса, по нашему мнению, могут быть определены по формуле (20), при проведении электронного аукциона — по формуле (21), а при проведении закупки у единственного ППИ — по формуле (22).

$$\begin{aligned} \text{Choice } TC_C^{\text{Tender}} &= \text{Preparation } TC_C^{\text{Tender}} + \text{Announcement } TC_C^{\text{Tender}} + \\ &+ \text{Proporsal } TC_C^{\text{Tender}} + \text{Opening } TC_C^{\text{Tender}} + \text{Evaluation } TC_C^{\text{Tender}} + \\ &+ \text{Contracting } TC_C^{\text{Tender}}, \end{aligned} \quad (20)$$

$$\begin{aligned} \text{Choice } TC_C^{\text{Auction}} &= \text{Preparation } TC_C^{\text{Auction}} + \text{Announcement } TC_C^{\text{Auction}} + \\ &+ \text{Proporsal } TC_C^{\text{Auction}} + \text{Evaluation1 } TC_C^{\text{Auction}} + \text{Auction } TC_C^{\text{Auction}} + \\ &+ \text{Evaluation2 } TC_C^{\text{Auction}} + \text{Contracting } TC_C^{\text{Auction}}, \end{aligned} \quad (21)$$

$$\begin{aligned} \text{Choice } TC_C^{\text{Direct}} &= \text{Preparation } TC_C^{\text{Direct}} + \text{Announcement } TC_C^{\text{Direct}} + \\ &+ \text{Contracting } TC_C^{\text{Direct}}, \end{aligned} \quad (22)$$

где $\text{Preparation } TC_C$ — издержки на подготовку к ОППИ;
 $\text{Announcement } TC_C$ — издержки на объявление процедуры ОППИ;
 $\text{Proporsal } TC_C$ — издержки, связанные с приемом заявок на участие, их регистрацией и выдачей документов о получении заявки;
 $\text{Opening } TC_C$ — издержки на вскрытие конвертов в открытом конкурсе;
 $\text{Evaluation } TC_C$ — издержки на рассмотрение и (или) оценку заявок;
 $\text{Auction } TC_C$ — издержки заказчика на проведение электронного аукциона на электронной площадке. Указанный показатель в силу требований федерального законодательства равен нулю;
 $\text{Contracting } TC_C$ — издержки заказчика на заключение контракта.

Затраты на подготовку ($\text{Preparation } TC_C$) представляют собой совокупность затрат заказчика на подготовку извещения и документации в открытом конкурсе и аукционе или извещения для некоторых случаев закупки у единственного ППИ и могут быть определены по формуле (23):

$$\begin{aligned} \text{Preparation } TC_C &= (T_{\text{Object}} + T_{\text{Contract}} + T_{\text{Price}} + T_{\text{Technical}}) \times W_C^H + \\ &+ C_{\text{Post}} \times N, \end{aligned} \quad (23)$$

где T_{Object} , T_{Contract} , T_{Price} , $T_{\text{Technical}}$ — затраты времени на описание объекта, условий контракта, обоснование НМЦК и оформление;

C_{Post} — затраты на отправку запросов ценовых предложений потенциальным ППИ. При исчислении указанные издержки приняты равными 60 руб. согласно данным ФГУП «Почта России»¹;

N — количество потенциальных ППИ, у которых запрашиваются ценовые предложения.

Средние трансакционные издержки на подготовку процедуры ОППИ ($PreparationTC_C$) путем открытого конкурса составляют 2497 руб. 68 коп., а путем электронного аукциона — 2097 руб. 12 коп. Подробный расчет — в п. 2, 7–9 и 11–12 приложения 2 и п. «Б» и «В» приложения 3.

Издержки на объявление соответствующей процедуры ($AnnouncementTC_C$) могут быть определены по формуле (24):

$$AnnouncementTC_C = T_{Announcement} \times W_C^H + C_{Publish} \quad (24)$$

где $T_{Announcement}$ — затраты времени на публикацию документации и извещения на официальном сайте;

$C_{Publish}$ — затраты на публикацию в СМИ или в ИТС «Интернет» (приняты равными нулю исходя из результатов анкетирования).

Средние трансакционные издержки на объявление процедуры ($AnnouncementTC_C$) составляют 216 руб. 52 коп. Подробный расчет представлен в п. 2 и 14 приложения 2 и п. «Г» приложения 3.

Издержки заказчиков, связанные с приемом заявок, их регистрацией и выдачей документов о получении ($ProporsalTC_C$) могут быть рассчитаны по формуле (25). Они имеют место при проведении открытых конкурсов и отсутствуют при проведении электронных аукционов, поскольку заявки подаются с использованием функционала электронной площадки.

$$ProporsalTC_C = T_{Proporsal} \times W_C^H \times N, \quad (25)$$

где $T_{Proporsal}$ — затраты времени на прием, регистрацию заявки и выдачу документов о получении заявки;

N — среднее количество заявок, подаваемых для участия в открытом конкурсе (принято равным 3).

¹ Официальные данные ФГУП «Почта России». URL: <http://www.russianpost.ru>

Средние транзакционные издержки государственного заказчика на прием заявок в открытом конкурсе ($ProporsalTC_C$) составляют 74 руб. 70 коп. Расчет — в п. 2 и 16 приложения 2 и п. «Д» приложения 3.

Аналогичным образом издержки на вскрытие конвертов заказчики не несут при проведении электронного аукциона. Указанные издержки при проведении открытого конкурса могут быть определены по формуле (26):

$$OpeningTC_C = (T_{Opening} \times n \times N + T_{Result}) \times W_C^H, \quad (26)$$

где $T_{Opening}$ и T_{Result} — затраты времени на вскрытие заявок и затраты времени на составление протокола вскрытия заявок;

n — количество членов конкурсной комиссии (принято равным 5);

N — среднее количество заявок, подаваемых для участия в открытом конкурсе (принято равным 3).

Средние транзакционные издержки государственного заказчика на вскрытие конвертов с заявками на участие в открытом конкурсе ($OpeningTC_C$) составляют 639 руб. 82 коп. Подробный расчет представлен в п. 2 и 18–19 приложения 2 и п. «Е» приложения 3.

Издержки на рассмотрение и оценку заявок в открытом конкурсе ($EvaluationTC_C$), на рассмотрение первых частей заявок в электронном аукционе ($Evaluation1TC_C$) и на рассмотрение вторых частей заявок в электронном аукционе ($Evaluation2TC_C$) определяются согласно формуле (27):

$$EvaluationTC_C = (T_{Evaluation} \times n \times N + T_{Result}) \times W_C^H, \quad (27)$$

где $T_{Evaluation}$ и T_{Result} — затраты времени на рассмотрение и оценку заявок и на составление протокола.

Средние транзакционные издержки государственного заказчика на рассмотрение и оценку заявок на участие в открытом конкурсе ($EvaluationTC_C$) составляют 10 148 руб. 29 коп. Расчет представлен в п. 2 и 20–21 приложения 2 и п. «Ж» приложения 3. Средние транзакционные издержки государственного заказчика на рассмотрение первых и вторых частей заявок на участие в электронном аукционе ($EvaluationTC_C$) составляют 5066 руб. 57 коп. Расчет — в п. 2 и 22–25 приложения 2 и п. «З» приложения 3.

Издержки заказчика, связанные с заключением контракта ($ContractingTC_C$) могут быть определены по формуле (28):

$$ContractingTC_C = (T_{Project} + T_{Analyse}) \times W_C^H + 2 \times C_{Post}, \quad (28)$$

где $T_{Project}$ и $T_{Analyse}$ — затраты времени на составление проекта контракта и на рассмотрение поступившего от победителя проекта контракта;

C_{Post} — затраты на отправку почтовых отправлений. При исчислении указанные издержки в открытом конкурсе приняты равными 100 руб. согласно данным ФГУП «Почта России»¹, а при проведении электронного аукциона — равными нулю.

Средние трансакционные издержки заказчика на заключение контракта ($ContractingTC_C$) при проведении открытого конкурса составляют 557 руб. 26 коп. Подробный расчет представлен в п. 2 и 26–27 приложения 2 и п. «И» приложения 3. Средние трансакционные издержки государственного заказчика на заключение контракта ($ContractingTC_C$) при проведении электронного аукциона составляют 357 руб. 26 коп. Подробный расчет представлен в п. 2 и 22–25 приложения 2 и п. «З» приложения 3.

Проведенные расчеты размера трансакционных издержек государственного заказчика в *ex-ante* контрактных отношениях демонстрируют, что при проведении открытого конкурса трансакционные издержки на одну процедуру ($EATC_C^{Tender}$) составляют 14 209 руб. 91 коп, а при проведении электронного аукциона ($EATC_C^{Auction}$) — 7813 руб. 11 коп. Подробный расчет представлен в п. «Л» и «М» приложения 3, а на рис. 3.1 и 3.2 представлена структура трансакционных издержек.

Как следует из рис. 3.1 и 3.2, наибольшие доли трансакционных издержек в их структуре в *ex-ante* контрактных отношениях приходится на стадии подготовки процедуры и рассмотрения и оценки заявок — около 90%, что не характерно для случаев ОППИ путем закупки у единственного ППИ.

В отношении измерения трансакционных издержек участников закупки в *ex-ante* контрактных отношениях в ходе настоящего исследования нами была разработана следующая модель их измерения.

¹ Официальные данные ФГУП «Почта России». URL: <http://www.russianpost.ru>



Рис. 3.1. Структура *ex-ante* транзакционных издержек государственного заказчика при проведении открытого конкурса¹



Рис. 3.2. Структура *ex-ante* транзакционных издержек государственного заказчика при проведении электронного аукциона²

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² То же.

Издержки *ex-ante* контрактных отношений, которые несет участник закупки ($EATC_{CCE}$), определяются согласно формуле (29):

$$EATC_{CCE} = ProporsalTC_{CCE} + ParticipationTC_{CCE} + ContractingTC_{CCE}, \quad (29)$$

где $ProporsalTC_{CCE}$ — издержки на подготовку и подачу заявки;

$ParticipationTC_{CCE}$ — издержки на участие в процедуре;

$ContractingTC_{CCE}$ — издержки на заключение контракта.

Трансакционные издержки участника закупки на подготовку и подачу заявки ($ProporsalTC_{CCE}$) могут быть измерены по формуле (30):

$$ProporsalTC_{CCE} = C_{Document} + (T_{Analyse} + T_{Proporsal}) \times W_{CCE}^H + C_{Guarant} + C_{Submit}, \quad (30)$$

где $C_{Document}$ — издержки на получение документации о закупке;

$T_{Analyse}$ — затраты времени на анализ документации и рынка;

$T_{Proporsal}$ — затраты времени на составление заявки;

W_{CCE}^H — средняя часовая ставка оплаты труда сотрудника участника;

$C_{Guarant}$ — издержки на обеспечение заявки;

C_{Submit} — издержки на подачу заявки. Издержки на подачу заявки

при проведении электронного аукциона отсутствуют, а при проведении открытого конкурса согласно данным ФГУП «Почта России»¹ составят 200 руб.

Средние трансакционные издержки одного участника закупки на подготовку и подачу одной заявки ($ProporsalTC_{CCE}$) при проведении открытого конкурса составляют 12 669 руб. 02 коп., а при проведении электронного аукциона — 3415 руб. 93 коп. Подробный расчет представлен в п. 2, 3–5 и 10 приложения 5 и п. «А» и «Б» приложения 6.

Расходы на участие в процедуре ($ParticipationTC_{CCE}$) в случае проведения открытого конкурса связаны только со случаями присутствия представителей участников закупки при вскрытии конвертов. Как показал опрос, только 5% опрошенных, или 2 респондента, направляли своих представителей на процедуры вскрытия конвертов. Иными словами, при проведении конкурса указанными издержками полагаем возможным пренебречь. Другая ситуация складывается на аукционе,

¹ Официальные данные ФГУП «Почта России». URL: <http://www.russianpost.ru>

поскольку необходимо участие и подача ценовых предложений на электронной площадке. Для расчета указанных издержек полагаем возможным использовать формулу (31):

$$ParticipationTC_{CCE} = T_{Participation} \times W_{CCE}^H, \quad (31)$$

где $T_{Participation}$ — затраты времени на участие в электронном аукционе на электронной площадке.

Средние транзакционные издержки участника закупки на участие в процедуре проведения электронного аукциона составляют 338 руб. 32 коп. Расчет представлен в п. 2 и 13 приложения 5 и п. «В» приложения 6.

Транзакционные издержки участника закупки, связанные с заключением контракта ($ContractingTC_{CCE}$), могут быть определены по формуле (32):

$$ContractingTC_{CCE} = T_{Analyse} \times W_{CCE}^H + C_{Post} + C_{Guarant}, \quad (32)$$

где $T_{Analyse}$ — затраты времени на рассмотрение проекта контракта, подготовку необходимых документов и их направление заказчику;

C_{Post} — затраты на отправку почтовых отправлений. При исчислении указанные издержки в открытом конкурсе приняты равными 100 руб. согласно данным ФГУП «Почта России»¹, а при проведении электронного аукциона — равными нулю;

$C_{Guarant}$ — издержки на предоставление обеспечения контракта (избран как полугодие).

Средние издержки участника закупки на заключение контракта ($ContractingTC_{CCE}$) определены: при проведении открытого конкурса — 50 672 руб. 72 коп., а при электронном аукционе — 7817 руб. 72 коп. Расчет — в п. 2, 14–15 приложения 5 и п. «Г» и «Д» приложения 6.

Проведенные расчеты размера транзакционных издержек участника в *ex-ante* контрактных отношениях демонстрируют, что при проведении открытого конкурса транзакционные издержки составляют в среднем 63 680 руб. 06 коп., а при электронном аукционе — 11 233 руб. 65 коп. Расчет — в п. «Е» и «Ж» приложения 6, а на рис. 3.3 и 3.4 представлена структура транзакционных издержек.

¹ Официальные данные ФГУП «Почта России». URL: <http://www.russianpost.ru>

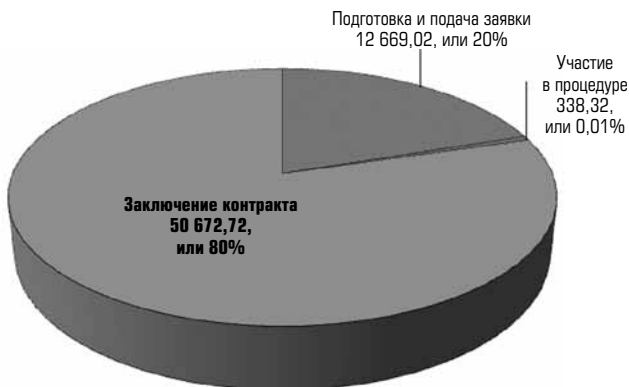


Рис. 3.3. Структура *ex-ante* транзакционных издержек участника закупки при проведении открытого конкурса¹

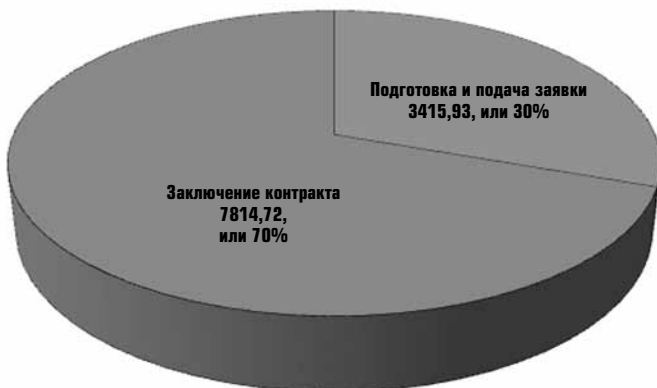


Рис. 3.4. Структура *ex-ante* транзакционных издержек участника закупки при проведении электронного аукциона²

Как следует из рис. 24 и 25 наибольшие доли транзакционных издержек участников закупки в их структуре в *ex-ante* контрактных отношениях приходится на стадии подготовки заявки и заключения контракта. Их высокая доля обусловлена необходимостью предоставления обеспечения заявок и обеспечения контракта.

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² То же.

Таким образом, проведенный билатеральный анализ транзакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях государственного прокьюремента показал, что общий объем транзакционных издержек при проведении электронных аукционов и открытых конкурсов составляет около 118 млрд руб., или 0,16% валового внутреннего продукта РФ. Закупка у единственного ППИ является наименее затратным способом определения ППИ, поскольку в ней отсутствуют наиболее затратные составляющие. В настоящей работе специальному анализу она не подвергалась, однако приведенная формула (22) демонстрирует отсутствие значительных затрат.

Использование предложенной модели позволяет сформулировать механизмы снижения транзакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях государственного прокьюремента посредством соответствующих институциональных изменений:

- 1) возвращение к электронному аукциону как приоритетному способу определения ППИ. Открытый конкурс, выступающий в качестве основного способа ОППИ в рамках существующих формальных институтов, не оправдывает ожиданий законодателя, поскольку создает самую значимую долю транзакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях;
- 2) электронизация открытых конкурсов. Указанное институциональное изменение способно, на наш взгляд, обеспечить исключение транзакционных издержек государственного заказчика на стадиях подачи заявок и вскрытия конвертов, а также снижение издержек государственного заказчика на этапе заключения контракта. Совокупное снижение вследствие указанного институционального изменения может достигать до 7% от объема транзакционных издержек на проведение одного конкурса. Более того, данные институциональные изменения позволят снизить транзакционные издержки участников закупки на стадиях подачи заявок и заключения контракта в среднем на 1%;
- 3) балансирование закупок у единственного ППИ. Складывающиеся сегодня неформальные институты, связанные с административной практикой контролирующих органов, показывают, что выбор неконкурентного способа ОППИ должен являться исключением, а не правилом. Эта неформальная среда создана с целью повышения

уровня конкуренции. Однако следует отметить, что это наименее затратный способ ОППИ с точки зрения *ex-ante* контрактных отношений государственного прокьюрента;

- 4) отказ от механизма обеспечения исполнения контракта и заявки посредством внесения денежных средств, поскольку он создает чрезмерные трансакционные издержки для участников закупки. С точки зрения существующей на сегодняшний день институциональной среды механизм предоставления обеспечения исполнения контракта не способен гарантировать надлежащее исполнение обязательств и защитить заказчика от оппортунистического поведения его контрагента. В то же время созданный механизм предоставления банковских гарантий является положительной чертой нового института государственного прокьюрента, который, однако, нуждается в более строгой государственной регламентации и тарифном регулировании. Более эффективным в области предупреждения оппортунизма могло бы стать, по нашему мнению, установление административной и уголовной ответственности для ППИ за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, что обусловлено необходимостью защиты интересов государства от недобросовестных контрагентов;
- 5) ускорение процесса создания типовых контрактов, введение реестра типовых аукционных и конкурсных документаций, типовых заявок на участие для конкурентных процедур ОППИ.

Не менее важными, по нашему мнению, являются измерение и выработка механизмов снижения трансакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях.

3.2. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В EX-POST КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Проведенный литературный обзор демонстрирует отсутствие разработанных подходов к измерению трансакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента. На основе опыта работы в области государственных закупок и проведенного анкетирования предлагается следующая методика измерения трансакционных издержек. Трансакционные издержки этого этапа

($EPTC$) могут быть определены как сумма соответствующих затрат согласно формуле (33):

$$EPTC = EPTC_C + EPTC_{CCE}, \quad (33)$$

где $EPTC_C$ — транзакционные издержки *ex-post* контрактных отношений, которые несет государственный заказчик (*customer*);

$EPTC_{CCE}$ — транзакционные издержки *ex-post* контрактных отношений, которые несет ППИ (*consumer, contractor, executor*).

Транзакционные издержки *ex-post* контрактных отношений, которые несет государственный заказчик ($EPTC_C$) и ППИ ($EPTC_{CCE}$), определяются как сумма их транзакционных издержек на каждой из рассмотренных стадий согласно формулам (34) и (35):

$$EPTC_C = AcceptanceTC_C + AdoptionTC_C + InformationTC_C, \quad (34)$$

$$EPTC_{CCE} = AcceptanceTC_{CCE} + AdoptionTC_{CCE}, \quad (35)$$

где $AcceptanceTC_C$ — транзакционные издержки, связанные с поэтапной и окончательной приемкой товаров, работ, услуг;

$AdoptionTC_C$ — транзакционные издержки, связанные с адаптацией к изменяющимся условиям институциональной среды и изменяющимся экономическим и организационным условиям в ходе исполнения контракта (изменение, расторжение, применение мер ответственности);

$InformationTC_C$ — транзакционные издержки государственного заказчика на раскрытие информации о стадии исполнения контракта.

Наиболее важным элементом транзакционных издержек, как показывает проведенное исследование, являются затраты на приемку. Для государственного заказчика указанные затраты ($AcceptanceTC_C$) могут быть определены по формуле (36), а для ППИ ($AcceptanceTC_{CCE}$) — по формуле (37):

$$AcceptanceTCC = C_{Expertise} + C_{Accept} + C_{Concuss}, \quad (36)$$

$$AcceptanceTC_{CCE} = C_{Accept} + C_{Concuss}, \quad (37)$$

где $C_{Expertise}$ — затраты на экспертизу;

C_{Accept} — затраты на деятельность приемочной комиссии;

$C_{Concuss}$ — затраты на понуждение исполнить обязательство в натуре.

Затраты государственного заказчика на экспертизу ($C_{Expertise}$) и на приемку (C_{Accept}) могут быть определены по формуле (38). По формуле

(38) также могут быть определены затраты ППИ на участие в процедуре приемки.

$$C_{Expertise\ or\ Accept} = N_C \times T_{E\ or\ A} \times W_H, \quad (38)$$

где N_C — количество членов, проводящих экспертизу или входящих в состав приемочной комиссии заказчика;

$T_{E\ or\ A}$ — затраты времени на экспертизу или приемку;

W_H — средняя часовая ставка оплаты труда.

Средние трансакционные издержки государственного заказчика на проведение экспертизы ($C_{Expertise}$) составляют 675 руб. 54 коп. Расчет — в п. 2, 28–30 приложения 2 и п. «Н» приложения 3. Средние трансакционные издержки заказчика на осуществление деятельности приемочной комиссии (C_{Accept}) составляют 1273 руб. 14 коп. Подробный расчет представлен в п. 2, 31–32 приложения 2 и п. «О» приложения 3.

Затраты на рассмотрение спора в суде ($C_{Concuss}$) могут быть оценены с использованием формулы (39):

$$C_{Concuss} = p \times (C_{Duty} + C_{Trial}), \quad (39)$$

где p — вероятность обращения с иском в суд;

C_{Duty} — расходы на уплату государственной пошлины. По неимущественным исковым требованиям государственная пошлина в 2014 г. составляла 4000 руб.¹;

C_{Trial} — расходы на оплату услуг представителя. Расходы на оплату услуг представителя были взяты как средний размер вознаграждения адвокатов в 2014 г. — 46 500 руб.².

Средние затраты государственного заказчика на понуждение к исполнению обязательства в натуре ($C_{Concuss}$) составляют 843 руб. 35 коп. Расчет — в п. «П» приложения 3. Таким образом, трансакционные издержки государственного заказчика на осуществление приемочной процедуры по одному контракту составляют в среднем 2792 руб. 03 коп. Подробный расчет представлен в п. «Р» приложения 3.

Поскольку ППИ не проводит экспертизу и не осуществляет приемку, а лишь имеет право, а иногда обязанность присутствовать при

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ. Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://www.pravo.gov.ru>

² Выписка из протокола № 2 заседания Совета Адвокатской палаты Ростовской области от 01.03.2013 «О результатах обобщения гонорарной практики, сложившейся на территории Ростовской области в 2012 году».

приемке, а также может столкнуться со случаями уклонения заказчика от приемки товаров, работ или услуг, то его издержки на приемку могут быть определены по формуле (37). При этом затраты на участие ППИ в процедуре приемки (C_{Accept}) можно определить по формуле (38). Средние затраты на такое участие составляют 338 руб. 32 коп. Подробный расчет представлен в п. 2, 16 приложения 5 и п. «З» приложения 6. Транзакционные издержки, связанные с понуждением заказчика к приемке, составляют ($C_{Concuss}$) 1262 руб. 50 коп. Расчет — в п. 2, 17 приложения 5 и п. «И» приложения 6. Иными словами, на осуществление приемочной процедуры ППИ в среднем тратит 1600 руб. 82 коп. Расчет представлен в п. «К» приложения 6.

Транзакционные издержки государственного заказчика и ППИ на адаптацию (*Adaptation TC*) могут быть определены по формуле (40):

$$Adaptation TC = C_{Change} + C_{Denunciation}, \quad (40)$$

где C_{Change} — затраты на изменение контракта;

$C_{Denunciation}$ — затраты на расторжение контракта.

Поскольку изменение условий контрактов возможно исключительно по соглашению сторон, размер средних транзакционных издержек на изменение предлагается рассчитывать по формуле (41):

$$C_{Change} = p \times (T_{Change} \times WH + C_{Post}), \quad (41)$$

где p — вероятность изменения контракта (принята равной 1,67%.);

T_{Change} — затраты времени на изменение контракта;

C_{Post} — затраты на отправку почтовых отправлений. При исчислении указанные издержки приняты равными 60 руб. согласно данным ФГУП «Почта России»¹.

Средние издержки на изменение условий заключенных контрактов для государственного заказчика составляют 5 руб. 88 коп. Подробный расчет представлен в п. 2, 35 приложения 2 и п. «С» приложения 3. Аналогичные издержки для ППИ составляют 5 руб. 61 коп. Расчет представлен в п. 2, 19 приложения 5 и п. «Л» приложения 6.

Поскольку расторжение контрактов возможно как по соглашению сторон, так и по решению суда или путем одностороннего отказа, то для расчета средних затрат можно применять формулу (42):

¹ Официальные данные ФГУП «Почта России». URL: <http://www.russianpost.ru>

$$C_{Denunciation} = p \times \frac{(T_1 \times W_H + C_{Post}) + (T_2 \times W_H + C_{Post} + C_{Duty} + C_{Trial}) + (T_3 \times W_H + C_{Post})}{3}, \quad (42)$$

где p — вероятность расторжения контракта (принята равной 0,98%);
 T_i — затраты времени на расторжение контракта.

Средние трансакционные издержки на расторжение заключенных контрактов для государственного заказчика составляют 168 руб. 60 коп. Подробный расчет представлен в п. 2, 37, 39, 41 приложения 2 и п. «Т» приложения 3. Аналогичные издержки для ППИ составляют 169 руб. 74 коп. Расчет — в п. 2, 21, 23 и 25 приложения 5 и п. «М» приложения 6.

Таким образом, средние трансакционные издержки государственного заказчика на процедуру адаптации составляют 174 руб. 48 коп., а для ППИ — 175 руб. 35 коп. Подробный расчет представлен в п. «У» приложения 3 и п. «Н» приложения 6.

Издержки государственного заказчика на информирование о контракте ($InformationTC_C$) могут быть определены по формуле (43):

$$InformationTC_C = T_{Info} \times W_C^H, \quad (43)$$

где T_{Info} — затраты времени на информирование о контракте;

W_C^H — средняя часовая ставка оплаты труда сотрудника заказчика.

Средние трансакционные издержки государственного заказчика на процедуру информирования составляют 411 руб. 39 коп. Подробный расчет представлен в п. 2, 42 приложения 2 и п. «Ф» приложения 3.

Таким образом, совокупные трансакционные издержки государственного заказчика в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента в среднем составляют 3377 руб. 90 коп., а аналогичные издержки для ППИ — 1776 руб. 17 коп. Подробный расчет — в п. «Х» приложения 3 и п. «О» приложения 6. На рис. 26 и 27 представлена структура трансакционных издержек государственного заказчика и ППИ соответственно. Наибольшие доли трансакционных издержек в их структуре в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента приходятся на стадию приемки.

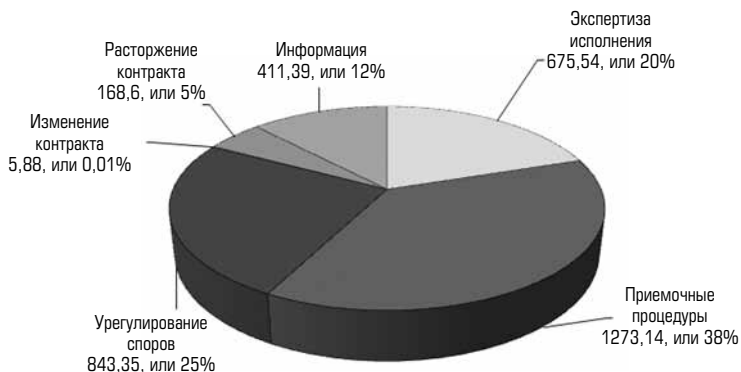


Рис. 3.5. Структура *ex-post* транзакционных издержек государственного заказчика¹

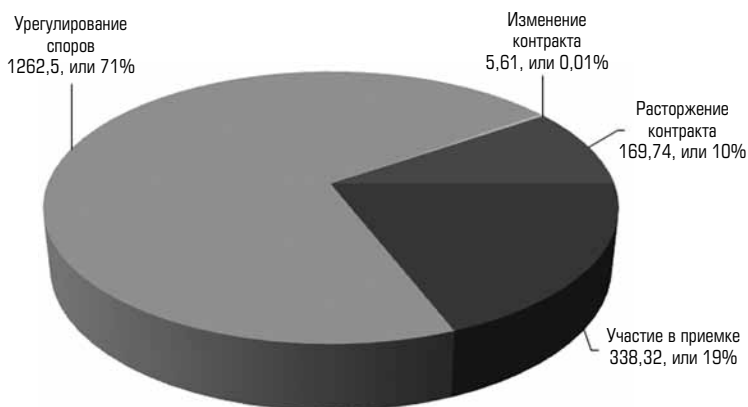


Рис. 3.6. Структура *ex-post* транзакционных издержек ППИ²

Проведенный билатеральный анализ транзакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента демонстрирует, что общий объем транзакционных издержек составляет около 34 млрд руб., или 0,05% валового внутреннего продукта РФ.

Использование предложенной модели позволяет сформулировать механизмы снижения транзакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента:

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² То же.

- 1) предоставление государственным заказчикам и ППИ возможности обращаться в суды за защитой нарушенных или оспариваемых прав с предоставлением льготы по уплате государственной пошлины и осуществление тарифного регулирования на рынке юридических услуг по спорам, связанным с государственными контрактами;
- 2) институциональная модернизация процедуры проведения экспертизы путем выведения в аутсорсинг функций проведения экспертизы результатов исполнения контракта на безвозмездной для государственного заказчика основе;
- 3) институциональная модернизация приемочной процедуры путем запрета на создание приемочных комиссий и возложение указанных полномочий на единоличный исполнительный орган государственного заказчика.

Более того, следует отметить, что наибольшая транзакционная емкость наблюдается именно в *ex-ante* контрактных отношениях, поэтому требуется дальнейшее реформирование системы государственного прокьюрента в целях снижения уровня транзакционных издержек и повышения эффективности и результативности процедур ОППИ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение различных подходов к решению проблемы идентификации транзакционных издержек показало единство в понимании структуры и некоторый диссонанс в дефинициальной установленности, что требует определения сущности транзакционных издержек. Сущность транзакционных издержек состоит в их функциональном назначении отражать повторяющиеся взаимодействия в экономике через призму их эффективности и осуществимости. Термин «обмен» является экономическим содержанием, который облекается в форму перехода вещного права.

На основе проведенного анализа предложено определение транзакционных издержек как совокупности затрат, опосредующих переход отдельных правомочий или пучка таких правомочий от титульного владельца или пользователя, обладающего определенным вещным правом, в рамках обязательственных правоотношений к его контрагентам в процессе осуществления повторяющихся взаимодействий. Такое понимание укладывается в психолого-либертарный подход оригинального институционализма и содержит потенциал для анализа затратной составляющей транзакции.

Изучение методик измерения транзакционных издержек позволило отметить наличие макро- (Д. Норт, М. Польски, Дж. Уоллис и др.) и микроэкономического подхода (Р. Бюшан, Д. Лесмонд, Г. Столл и др.). Необходимость макроизмерения транзакционных издержек может оспариваться по ряду оснований: отсутствие обоснованной целевой ориентации, абстрагированность от релевантной ненаблюдаемой части, противоречие идее минимизации издержек. Анализ существующих подходов к микроизмерению позволяет отметить наличие множества методик в зависимости от сферы проводимых исследований.

Методики измерения транзакционных издержек в сфере государственного прокьюремента широко разрабатываются в зарубежной литературе в работах Дотоли, Л. Дюфек, Н. Костантино, Я. Павел, Х. Реймарова и мало разработаны в отечественной науке (В. Мельников). Они ориентированы на измерение издержек на предконтрактных стадиях закупочной процедуры. Их изучение показало преимуще-

ственную методологическую ориентацию на измерение через альтернативные издержки как совокупность затраченного времени, что было учтено при разработке методики измерения.

Проведенный анализ институциональной среды системы государственного прокьюремента России позволил разграничить контрактные отношения на *ex-ante* и *ex-post* по критерию наличия или отсутствия заключенного контракта. В рамках *ex-ante* контрактных отношений были отмечены транзакционные издержки на планирование, определение поставщика (подрядчика, исполнителя) и заключение контракта. Изучение официальной статистики показало, что в *ex-ante* контрактных отношениях в 2014 г. преимущественно использовались такие способы, как электронный аукцион, открытый конкурс и закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) как по количеству инициированных процедур, так и по начальным (максимальным) ценам контрактов.

На основе разработанной методики измерения транзакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях государственного прокьюремента и проведенного экспертного опроса определены средние транзакционные издержки государственного заказчика и участника закупки при проведении электронного аукциона и открытого конкурса. Результаты измерения показали, что открытый конкурс является более транзакционно емкой процедурой, чем электронный аукцион. Наибольшая доля затрат государственного заказчика при проведении указанных процедур приходится на подготовку извещения и документации, а также на рассмотрение и (или) оценку заявок. Также отмечена высокая доля затрат участника закупки на подачу заявки и заключение контракта в связи с необходимостью предоставления обеспечения исполнения контракта.

В качестве механизма снижения транзакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях государственного прокьюремента предлагается осуществление ряда институциональных изменений: возвращение к электронному аукциону как приоритетному способу, электронизация открытых конкурсов, отказ от механизмов обеспечения заявки и контракта путем внесения денежных средств и тарифное регулирование услуг по предоставлению банковских гарантий, ускорение создания реестра типовых контрактов, а также введение реестра типовых документов и типовых заявок.

Изучение институциональных основ *ex-post* контрактных отношений государственного прокьюрента показало наличие транзакционных издержек на приемочную процедуру, процесс адаптации, связанный с изменением и расторжением контрактов, а также на исполнение требований по информированию. Официальная статистика показала, что в *ex-post* контрактных отношениях в 2014 г. были изменены лишь 1,67%, а расторгнуты лишь 0,98% от всех заключенных государственных контрактов. При этом изменение и расторжение контрактов в большинстве случаев имело место, если до его заключения применялся конкурентный способ.

На основе разработанной методики измерения транзакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента и проведенного экспертного опроса определены средние транзакционные издержки государственного заказчика и участника закупки. Результаты измерения показали незначительные по сравнению с *ex-ante* транзакционными издержками значения. Средние издержки заказчика составляют около 3377 руб. 90 коп., а участника закупки — 1776 руб. 17 коп. При этом наибольший удельный вес у государственных заказчиков занимают затраты на приемочные процедуры, урегулирование споров и проведение экспертизы, а у участников — на урегулирование споров.

В качестве механизма снижения транзакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента предлагается осуществление таких институциональных изменений, как предоставление льгот по уплате государственной пошлины за рассмотрение дела в суде по спорам, возникающим из государственных контрактов, тарифное регулирование юридических услуг, связанных со спорами по государственным и муниципальным контрактам, аутсоринг экспертизы в специально созданные государственные учреждения, модернизация приемочной процедуры путем запрета на создание приемочных комиссий. Формирование новых институтов в госзакупках — это непрерывный процесс, поэтому важно понимать, как новые институты воздействуют на структуру и величину транзакционных издержек. Понимание процессов институциональных изменений в сфере государственных закупок поможет разрабатывать новые механизмы регулирования и институты в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. URL: <http://www.pravo.gov.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ. URL: <http://www.pravo.gov.ru>
3. Федеральный закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ «О минимальном размере оплаты труда». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
4. Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
5. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
6. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1085 «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
7. Постановление Правительства РФ от 28.11.2013 № 1093 «О порядке подготовки и размещения в единой информационной системе в сфере закупок отчета об исполнении государственного (муниципального) контракта и (или) о результатах отдельного этапа его исполнения». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
8. Постановление Правительства РФ от 27.12.2014 № 1563 «О мерах по реализации Федерального закона “О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов”». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
9. Распоряжение Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
10. Приказ Минэкономразвития России № 761, Казначейства России № 20н от 27.12.2011 «Об утверждении порядка размещения на официальном сайте планов-графиков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков и формы планов-графиков размещения заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков». URL: <http://www.pravo.gov.ru>

11. Приказ Минэкономразвития России № 544, Казначейства России № 18н от 20.09.2013 «Об особенностях размещения на официальном сайте Российской Федерации в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг планов-графиков размещения заказов на 2014 и 2015 годы». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
12. Постановление Правительства Ростовской области от 26.12.2013 № 830 «О мерах по реализации Областного закона от 16.12.2013 № 75-ЗС “Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов”». URL: <http://www.pravo.gov.ru>
13. Постановление ВАС РФ № ВАС-11535/13 от 28.01.2014. URL: <http://www.pravo.gov.ru>
14. Письмо Минэкономразвития России от 30.09.2014 № Д28и-1889. URL: <http://www.pravo.gov.ru>
15. Административная реформа и реформа государственного регулирования в России. Устранение потенциальных источников коррупции. Доклад № 36157-RU. 1 октября 2006 г. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/anti-corruption_pn_9_26_06_rus.pdf
16. *Акимов Н.А.* Особенности механизма планирования размещения государственного заказа // Транспортное дело России. 2009. № 4. С. 102–104.
17. *Анчишкина О.В.* Планирование государственных закупок: опыт ФКС США для развития контрактных отношений в российском госзаказе // ЭТАП: Экономическая теория, анализ и практика. 2011. № 6. С. 66–94.
18. *Белов В.Е.* Планирование в контрактной системе // Законы России: опыт, анализа практика. 2013. № 11. С. 16–21.
19. *Белокрылов К.А.* Механизм инфорсmenta при переходе к контрактной системе госзакупок // Рынки и институты в процессе эволюции хозяйственных порядков. Ростов н/Д: Содействие — XXI век, 2013.
20. *Белокрылова О.С., Белокрылов К.А.* Эвристические возможности институционализма в исследовании взаимодействий экономических субъектов // Вестник Киевского национального университета им. Т. Шевченко. 2013. № 146. С. 11–15.
21. *Большакова В.О.* Проблемы создания федеральной контрактной системы при размещении государственных и муниципальных заказов //

- Эффективность государственных расходов на современном этапе развития: Сборник студенческого круглого стола. Тамбов: Бизнес-Наука-Общество, 2015. С. 4–12.
22. *Вольчик В.В.* Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики. Ростов н/Д: Изд-во Ростовского университета, 2004.
 23. *Вольчик В.В., Бережной И.В.* (2007). Группы интересов и качество экономических институтов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 5. № 2.
 24. *Вольчик В.В., Скорев М.М.* (2003). Институциональная инерция и развитие российской системы образования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 1. № 4.
 25. *Горячев В.А.* Понятие трансакционные издержки в экономической теории и практике // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2015. Т. 3. № 1. С. 361–367.
 26. *Гуцелюк Е.Ф.* (2010). Стимулирование совокупного спроса на продукцию субъектов малого бизнеса как форма их поддержки в условиях кризиса // Journal of Economic Regulation — Вопросы регулирования экономики. Т. 1. № 1.
 27. *Дементьев В.В.* (2004). Власть и трансформационная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 2. № 4.
 28. *Дементьев В.В.* (2003). Экономика как система власти. Донецк: Каштан.
 29. *Коммонс Дж.* Институциональная экономика // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 3. С. 69–76.
 30. *Корытцев М.А.* (2006). Квазирынок государственных закупок: варианты организации и потери эффективности // Экономический вестник РГУ. Т. 4. № 2. 112–118.
 31. *Красных М.В.* Методы количественной оценки трансакционных издержек // Посткризисные очертания инновационных процессов: Материалы 10-х Друкеровских чтений. Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2010. С. 130–138.
 32. *Кузмин Е.А.* Теоретическое и эмпирическое исследование трансакционных издержек в экономике: трансакциоёмкость экономики России // Известия Саратовского университета. 2013. Т. 13. Вып. 1. С. 29–37.
 33. *Кузнецов Б.Л., Мингалеева Э.К., Галиуллина Г.Ф.* Методологические вопросы оценки трансакционных издержек в российской экономике //

- Известия Уральского государственного экономического университета. 2008. № 1. С. 32–37.
34. Манукян М.М., Борзых Л.В. Трансакционные издержки: сущность и динамика в российской экономике // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 8. С. 71–74.
 35. Мельников В.В. (2008). Институциональная трансформация механизма государственных закупок в постсоветской России. Новосибирск: Изд-во НГТУ.
 36. Мельников В.В. Совершенствование механизма государственных закупок на основе повышения эффективности конкурсных торгов в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2005.
 37. Мельников В.В., Беленькая Е.В., Петрова Е.В., Тютина В.В. Применение конкурсного механизма при осуществлении государственных и муниципальных закупок в 2006–2014 гг. // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 3. С. 80–86.
 38. Морозова А.И. Основные направления повышения эффективности реализации государственной закупочной политики // ЭТАП: Экономическая теория, анализ и практика. 2013. № 4. С. 38–46.
 39. Назаров М.В. Переход к контрактной системе государственных закупок в Российской Федерации в 2006–2013 гг. // Российское предпринимательство. 2013. № 24. С. 12–17.
 40. Настольная книга госзаказчика / отв. ред. А.А. Храшкин. М.: Юриспруденция, 2015.
 41. Нуреев Р.М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Содействие — XXI век, 2010.
 42. Олейник А. (2008). Потенциальные и реальные ограничения своекорыстного поведения государственных служащих в России // Административные реформы в контексте властных отношений: Опыт постсоциалистических трансформаций в сравнительной перспективе / Под ред. А. Олейника и О. Гаман-Голутвиной. М.: РОССПЭН.
 43. Плотникова И.В. От системы государственных закупок к федеральной контрактной системе: рыночные и административные механизмы // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 24. С. 29–37.
 44. Половинкина Н.В. Методологические основы анализа транзакционных издержек // Вестник Нижегородского государственного университета. 2005. № 1. С. 682–687.

45. *Полтерович В.М.* (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. Т. 35. № 2.
46. *Рубек Н.А.* Анализ современных концептуальных подходов к транзакционным издержкам // Экономика строительства и городского хозяйства. 2007. Т. 3. № 2. С. 85–90.
47. *Сафонова О.В.* К вопросу о значимости проблемы транзакционных издержек // Научный поиск. 2013. № 1. С. 74–78.
48. *Серова О.А., Архалович О.В.* Переход к федеральной контрактной системе в России: централизация закупок и повышение их эффективности // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2014. № 3. С. 130–136.
49. *Смотрицкая И.* Государственная контрактная система: стратегические цели и приоритеты развития // Вестник института экономики РАН. 2012. № 5. С. 21–31.
50. *Смотрицкая И.* Развитие института контрактных отношений в новой экономике России // Вестник института экономики РАН. 2013. № 4. С. 67–78.
51. *Тюкавкин Н.М.* Транзакционные издержки, права собственности и контрактные отношения // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 2. С. 158–163.
52. *Уильямсон О.* (1993). Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т. 1. Вып. 3.
53. *Уильямсон О.* (1996). Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат.
54. *Храмкин А.А.* (2009). Противодействие коррупции в госзакупках. М.: Юриспруденция.
55. *Шаститко А.Е.* Транзакционные издержки // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 65–76.
56. *Шаститко Е.А.* Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2010.
57. *Allen D.W.* Transaction Costs // Encyclopedia of Law and Economics. 1999. Vol. 1. P. 893–926.
58. *Arrow K.J.* The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation / Collected Papers of Kenneth J. Arrow: General equilibrium (Vol. 2). New York: Belknap Press, 1983.
59. *Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1994.

60. *Barzel Y.* Transaction Costs: Are They Just Costs? // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1985. Vol. 141. № 1. P. 4–16.
61. *Beckmann V.* Transaction Cost and Environmental Economics — towards a New Approach // *Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Bloomington: Indiana University, 2002.
62. *Bellalah M., Boubaker A., Sebai S.* Estimation of Transaction Costs on the Tunisian Stock Exchange: An Empirical Research via A Tobit Model with Frictions // *International Journal of Business*. 2006. Vol. 11. № 2. P. 89–106.
63. *Bergman M.A., Lundberg S.* Tender Evaluation and Supplier Selection Methods in Public Procurement // *Journal of Purchasing & Supply Management*. 2013. Vol. 19. P. 73–83.
64. *Bhushan R.* Trading Costs, Liquidity, and Asset Holdings // *Review of Financial Studies*. 1991. Vol. 4. P. 343–360.
65. *Borisenko S., Gelman D.* Idiosyncratic Risk and Indirect Transaction Costs: Enhancement of the Lesmond, Ogden and Trzcinka (1999) measure. URL: http://www.hse.ru/data/2013/06/24/1287413828/GelmanSergey_Idiosyncratic%20risk%20and%20indirect%20transaction%20costs.pdf
66. *Chobanov G., Egbert H.* The Rise of the Transaction Sector in the Bulgarian Economy // *Comparative Economic Studies*. 2007. Vol. 49. P. 683–698.
67. *Coase R.H.* The Nature of the Firm // *Economica*, New Series. 1937. Vol. 4. № 16. P. 386–405.
68. *Coase R.H.* The Federal Communications Commission // *Journal of Law and Economics*. 1959. Vol. 2. P. 1–40.
69. *Coase R.H.* The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. P. 1–44.
70. *Coase R.H.* The Institutional Structure of Production // *American Economic Review*. 1992. Vol. 82. № 4. P. 713–719.
71. *Coggan A.* et al. Factors That Influence Transaction Costs in Development Offsets: Who Bears What and Why? // *Ecological Economics*. 2013. Vol. 88. P. 222–231.
72. *Collins B.M., Fabozzi F.J.* A Methodology for Measuring Transaction Costs // *Financial Analysts Journal*. 1991. Vol. 47. № 2. P. 27–36.
73. *Commons J.R.* *Legal Foundations of Capitalism*. New York: The Macmillan Company, 1924.
74. *Commons J.R.* *The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics / Selected Essays of J.R. Commons*, edited by W.J. Samuels, M. Rutherford. Routledge, 1997.

75. *Commons J.R.* Institutional Economics: Its Place in Political Economy. New York: The Macmillan Company, 1934.
76. *Costantino N., Dotoli M.* et al. Balancing the Additional Costs of Purchasing and the Vendor Set Dimension to Reduce Public Procurement Costs // Journal of Purchasing & Supply Management. 2012. Vol. 18. P. 189–198.
77. *Cowan R.* Nuclear Power Reactors: A Study in Technological Lock-in // Journal of Economic History. 1990. Vol. 50. № 3. P. 541–567.
78. *Dagnino-Pastore J.M., Farina P.E.* Transaction Costs in Argentina // Paper presented at ISNIE 1999. URL: www.isnie.org/ISNIE99/Papers/pastore.pdf
79. *David P.A.* Clio and the Economics of QWERTY // American Economic Review. 1985. Vol. 75. № 2.
80. *David P.A.* Path Dependence, its critics, and the quest for 'historical economics. Stanford, CA: Economics Department. Working Paper № 00-011. 2000.
81. *Demsetz H.* The Cost of Transacting // The Quarterly Journal of Economics. 1968. Vol. 82. № 1. P. 33–53.
82. *Dietrich M.* Transaction Cost Economics and Beyond: Towards a New Economics of the firm. Routledge, 1994.
83. *Dollery B., Leong W.H.* Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991 // Australian Economic History Review. 1998. Vol. 38. № 3. P. 207–231.
84. *Dufek L.* Measuring Private Transaction Costs of Public Procurement: Case of the Czech Republic // Acta Univ. Agric. Silvic. Mendelianae Brun. 2013. Vol. 61. № 2. P. 317–325.
85. *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions — Cambridge University Press. 1990.
86. *Eggertsson T.* Imperfect Institutions. University of Michigan Press, 2004.
87. *Fabozzi F.J., Focardi S.M., Kolm P.N.* Financial Modeling of the Equity Market: From CAMP to Co-integration. New Jersey: John Wiley & Sons, 2006.
88. *Fiorito L., John R. Commons, Wesley N.* Hohfeld and the Origins of Transactional Economics // History of Political Economy. 2010. Vol. 42. № 2. P. 267–295.
89. *Glennerster H.* Quasi-Markets for Education? // Economic Journal. 1991. Vol. 101. № 408. P. 1268–1276.

90. *Ghertman M.* Measuring Macro-Economic Transaction Costs: A Comparative Perspective and Possible Policy Implications // Paper presented at ISNIE 1998. URL: www.isnie.org/ISNIE98/Ghertman.doc
91. *Grødeland Å.B., Aasland A.* Fighting Corruption in Public Procurement in Post-Communist States: Obstacles and Solutions // *Communist and Post-Communist Studies*. 2011. Vol. 44. P. 17–32.
92. *Hazledine T.* Measuring the New Zealand Transaction Sector, 1956–98: with an Australian Comparison // *New Zealand Economic Papers*. 2001. Vol. 35. P. 77–100.
93. *Honore A.M.* Ownership / *Oxford Essays in Jurisprudence: A Collaborative Work*, edited by Guest A.G. Oxford University Press, 1961. P. 107–147.
94. *Jimenez J.S., Chaparro, F.P., Smith P.C.* Evaluating the Introduction of a Quasi-Market in Community Care // *Socio-Economic Planning Sciences*. 2003. № 37. P. 1–13.
95. *Karpoff M.K., Walkling R.A.* Short Term Trading Around Ex-Dividend Days: Addition Evidence // *Journal of Financial Economics*. 1988. Vol. 21. P. 291–298.
96. *Lafayette G., Harter Jr.* John R. Commons: His Assault on Laissez-faire. Oregon: Oregon State University Press, 1962.
97. *Lawther W.C., Martin L.L.* Innovative Practices in Public Procurement Partnerships: The Case of the United States // *Journal of Purchasing & Supply Management*. 2005. Vol. 11. P. 212–220.
98. *Lee C., Ready M.* Inferring Trade Direction from Intraday Data // *Journal of Finance*. 1991. Vol. 46. P. 733–746.
99. *Le Grand J., Bartlett W.* Quasi-Markets and Social Policy. London: Macmillan Press, 1993.
100. *Lesmond D., Ogden J., Trzcinka Ch.* A New Estimate of Transaction Costs // *The Review of Financial Studies*. 1999. Vol. 12. № 5. P. 1113–1141.
101. *Lester A.* Project Management, Planning and Control. Butterworth-Heinemann, 2014.
102. *Londras F.* Principles of Irish Property Law. Dublin: Clarus Press, 2011.
103. *Lu Z., Liu Q., Wang P.* Literatures Review on Transaction Costs Measurement Advances // *Asian Social Science*. 2012. Vol. 8. № 12. P. 127–132.
104. *McCann L.* et al. Transaction Cost Measurement for Evaluating Environmental Policies // *Ecological Economics*. 2005. Vol. 52. P. 527–542.
105. *Malmgren H.B.* Information, Expectation and the Theory of the Firm // *Quarterly Journal of Economics*. 1961. № 75. P. 399–421.

106. *Man P., Matějková J., Jurčík J., Heidu R.* The Key Factors of Transparency of the Public Procurement in the Czech Republic // *Procedia Economics and Finance*. 2014. Vol. 12. P. 379–386.
107. *Manoj Sh.* Analysis of Transaction Costs. Sunrise Publishers & Distributors, 2007.
108. *Menard C.* Markets as Institutions versus Organisations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts // *Journal of Economic Behavior and Organisation*. 1995. № 2. P. 161–182.
109. *Miao R., Chen Z.* The Measurement of Transaction Fee and the Economic Growth of China // *Statistical Research*. 2002. Vol. 19. № 8. P. 14–20.
110. *Mokyr J.* Technological Inertia in Economic History // *The Journal of Economic History*. 1992. Vol. 52. № 2.
111. *Mokyr J.* The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press, 1990.
112. *North D.C.* Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance. An International Center for Economic Growth publication, 1992.
113. *North D.C.* Understanding the Process of Economic Change. Princeton University Press, 2005.
114. *Paun R.A.* Three Applications of Transaction Cost Economics in Romania // *Romanian Economic and Business Review*. 2008. Vol. 3. № 3. P. 71–81.
115. *Pavel J.* Ekonomické aspekty zadávání veřejných zakázek, chapter in publication *Veřejné zakázky v České republice: korupce nebo transparentnost*. — Transparency International Czech Republic, 2005.
116. *Pavel J.* Efficiency of Public Tendering: Level of Transparency versus Private Transaction Costs, Democratic Governance for the XXI Century // *Challenges and Responses in CEE Countries [CD-ROM]*. Moskva: NISPAcee, 2005.
117. *Pavel J.* Veřejné zakázky v České republice. Praha, Národohospodářský ústav Jana Hlávky, 2009.
118. *Petersen M.A., Fialkowski D.* Posted versus Effective Spreads: Good Prices or Bad Quotes? // *Journal of Financial Economics*. 1994. Vol. 35. P. 269–292.
119. *Polski M.M.* Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry. Mimeo: Indiana University, 2001.
120. *Reimarova H.* Transaction Costs in Public Procurement. Prague: Charles University, 2011.
121. *Roll R.* A Simple Implicit Measure of the Effective Bid-Ask Spread in an Efficient Market // *Journal of Finance*. 1984. Vol. 39. P. 1127–1140.

122. *Stoll H.R., Whaley R.E.* Transaction Costs and the Small Firm Effect // *Journal of Financial Economics*. 1983. Vol. 12. P. 57–79.
123. *Sulejewicz A., Graca P.* Measuring the transaction sector in the Polish economy, 1996–2002 // Paper presented at ISNIE 2005. URL: http://www.isnie.org/ISNIE05/Papers05/Sulejewicz_Graca.pdf
124. *Tadelis S., Williamson O.E.* Transaction Cost Economics / *The Handbook of Organizational Economics*. Princeton University Press, 2012. P. 159–193.
125. *Tadelis S.* Public Procurement Design: Lessons from the Private Sector // *International Journal of Industrial Organization*. 2012. Vol. 30. P. 297–302.
126. *Tversky A., Kahneman D.* Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases // *Science* 27. 1974. Vol. 185. № 4157.
127. *Uni H.J.R.* Commons' Theory of Cumulative Causation: A Comparative Analysis of Institutional Economics and Its Manuscript in 1927 // Paper for the European Association for Evolutionary Political Economy 2013 Conference at University of Paris 13, November 7–9, 2013. URL: http://www.eaepeparis2013.com/papers/Full_Paper_Hiroyuki-Uni.pdf
128. *Wallis J.J., North D.C.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 / Engerman S.L., Gallman R.E. *Long-Term Factors in American Economic Growth*. University of Chicago Press, 1986. P. 95–161.
129. *Wallis J.J., North D.C.* Government Expenditures: A Historical Perspective // *The American Economic Review*. 1982. Vol. 72. № 2. P. 336–340.
130. *Wang N.* Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey // URL: <https://www.coase.org/workingpapers/wp-2.pdf>
131. *Williamson O.E.* The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations // *American Economic Review*. 1971. № 2. P. 112–123.
132. *Williamson O.E.* *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press, 1975.
133. *Williamson O.E.* Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *Journal of Law and Economics*. 1979. Vol. 22. № 2. P. 233–261.
134. *Williamson O.E.* *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*. China Social Sciences Publishing House (reprinted from New York: The Free Press, 1985).
135. *Zilbersztajn D.* Costs, Transactions and Transaction Costs (Are There Simple Answers for Complex Questions?). Thesis, 2003. URL: <http://www.ead.fea.usp.br/wpapers/2003/03-006.pdf>

136. Выписка из протокола № 2 заседания Совета Адвокатской палаты Ростовской области от 01.03.2013 «О результатах обобщения гоно-рарной практики, сложившейся на территории Ростовской области в 2012 году».
137. Данные Росстата «Определение поставщиков (подрядчиков, испол-нителей) для обеспечения государственных нужд». URL: http://www.gks.ru/free_doc/zakupky/torg/post-gos.htm
138. Справочная информация «Производственный календарь на 2014 год». СПС «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/online>
139. Официальные данные ФГУП «Почта России». URL: <http://www.russianpost.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 АНКЕТА ДЛЯ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

Опрос «Трансакционные издержки государственных заказчиков»					
<p>Исследование, в котором мы просим Вас принять участие, посвящено анализу транзакционных издержек в сфере закупок для обеспечения государственных нужд. Ваше мнение и опыт представляют научный и практический интерес.</p> <p>Просим ответить на каждый вопрос анкеты согласно Вашему представлению и опыту. Главное для нас — Ваше мнение. Свою фамилию и место работы указывать не требуется.</p> <p>Ответы на вопросы будут использоваться только в обобщенном виде и в научных целях.</p> <p>Заранее благодарим Вас за участие в исследовании!</p>					
1. Подтвердите тот факт, что вы являлись должностным лицом заказчика, осуществляющим отдельные функции при осуществлении закупок для государственных нужд в 2014 году:					
Подтверждаю			Не подтверждаю		
2. Каков был в 2014 г. средний уровень оплаты труда в месяц Ваших работников, занимающихся закупочной деятельностью, по сравнению с МРОТ (5554 руб.)?					
1 МРОТ	2 МРОТ	3 МРОТ	4 МРОТ	5 МРОТ	6 МРОТ
3. Какое количество закупок было осуществлено Вашим заказчиком в 2014 г., включая закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)?					
50	100	150	200	250	300
4. Входило ли в Ваши обязанности составление, ведение и размещение планов-графиков размещения заказов в 2014 г.?					
Входило			Не входило		
5. Какое суммарное количество времени в течение 2014 г. затратили работники Вашего заказчика на составление, ведение и размещение планов-графиков размещения?					
24 часа	48 часов	72 часа	96 часов	120 часов	144 часа
6. Осуществляли ли Вы подготовку документации, проектов контрактов и извещений для осуществления процедур закупок в 2014 г.?					
Осуществляли			Не осуществляли		
7. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на описание объекта закупки и определение условий контракта в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов

8. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на составление и рассылку запросов о ценовых предложениях в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
9. Какому числу потенциальных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) Вы обычно направляли коммерческие предложения в 2014 г.?					
1	3	5	7	9	11
10. Каким образом в большинстве случаев Вами направлялись запросы о предоставлении цен в 2014 г.?					
Заказным письмом		Электронная почта		Нарочным	
11. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на техническое оформление документации и извещения о проведении открытого конкурса в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
12. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на техническое оформление документации и извещения о проведении электронного аукциона в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
13. Входила ли в Ваши обязанности публикация документации и извещения в 2014 г.?					
Входила			Не входила		
14. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на публикацию на официальном сайте документации и извещения в 2014 г.?					
1 час	2 часа	3 часа	4 часа		
15. Осуществляли ли Вы дополнительно публикацию извещения в СМИ?					
Да			Нет		
16. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на прием одной заявки на участие в конкурсе и ее регистрацию в 2014 г.?					
10 минут	20 минут	30 минут	40 минут	50 минут	60 минут
17. Осуществляли ли Вы функции члена конкурсной, аукционной или единой комиссии в 2014 году?					
Осуществляли			Не осуществляли		
18. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на вскрытие одной заявки при проведении открытого конкурса в 2014 году?					
10 минут	20 минут	30 минут	40 минут	50 минут	60 минут
19. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на составление протокола вскрытия заявок при проведении открытого конкурса в 2014 г.?					
10 минут	20 минут	30 минут	40 минут	50 минут	60 минут

20. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на рассмотрение и оценку одной заявки при проведении открытого конкурса в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
21. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на составление протокола рассмотрения и оценки заявок при проведении открытого конкурса в 2014 г.?					
30 минут	1 час	2 часа	3 часа	4 часа	5 часов
22. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на рассмотрение первой части одной заявки при проведении электронного аукциона в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
23. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на составление протокола рассмотрения заявок при проведении электронного аукциона в 2014 г.?					
30 минут	1 час	2 часа	3 часа	4 часа	5 часов
24. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на рассмотрение второй части одной заявки при проведении электронного аукциона в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
25. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на составление протокола подведения итогов при проведении электронного аукциона в 2014 г.?					
30 минут	1 час	2 часа	3 часа	4 часа	5 часов
26. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на составление проекта контракта для направления победителю в 2014 г.?					
1 час	2 часа	3 часа	4 часа		
27. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на рассмотрение поступившего от победителя подписанного проекта контракта и проверку предоставленных документов, в том числе документов об обеспечении контракта, в 2014 г.?					
1 час	2 часа	3 часа	4 часа		
28. Каким образом Вы в большинстве случаев проводили экспертизу результатов исполнения контракта в 2014 г.?					
Собственными силами			С привлечением экспертов, экспертных организаций		
29. Какое количество Ваших специалистов в большинстве случаев принимало участие в экспертизе собственными силами в 2014 г.?					
1 эксперт	5 экспертов	7 экспертов	10 экспертов		
30. Какое количество времени затрачивали Ваши специалисты в большинстве случаев при экспертизе собственными силами в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов

31. Какое количество Ваших специалистов входило в приемочную комиссию в 2014 г.?					
1 человек	5 человек	7 человек	10 человек		
32. Какое количество времени затрачивали Ваши специалисты в большинстве случаев при осуществлении приемки в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
33. Приходилось ли Вам в 2014 г. обращаться с иском в суд с требованием о понуждении Вашего контрагента к исполнению обязательства в натуре?					
Да			Нет		
34. Приходилось ли Вам в 2014 г. изменять условия заключенных контрактов?					
Да			Нет		
35. Какое количество времени в среднем затрачивается на изменение условий заключенных контрактов?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
36. Приходилось ли Вам в 2014 г. расторгать контракты по соглашению сторон?					
Да			Нет		
37. Какое количество времени в среднем затрачивается на расторжение контрактов по соглашению сторон?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
38. Приходилось ли Вам в 2014 г. расторгать контракты по решению суда?					
Да			Нет		
39. Какое количество времени в среднем затрачивается на проведение досудебной процедуры при расторжении контракта по решению суда?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
40. Приходилось ли Вам в 2014 г. расторгать контракты в связи с односторонним отказом?					
Да			Нет		
41. Какое количество времени в среднем затрачивается на расторжение контракта в связи с односторонним отказом?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
42. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали в 2014 г. на внесение сведений о заключении, исполнении, изменении и расторжении контрактов в реестр контрактов?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ВЕДОМОСТЬ ОБРАБОТКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕННОГО АНКЕТИРОВАНИЯ
ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

№ п/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
1	Подтверж- дено	60	100 %	Анкеты всех 60 респондентов включены в выборку для анализа	Отсутствует
2	3 МРОТ	48	80%	Рассчитан усредненный показатель <i>Customer Minimal Wage</i> — формула (15): <i>Customer Minimal Wage</i> = 80% × 3МРОТ + 20% × 4 МРОТ = 3,2 МРОТ На основе указанного показателя рассчитан показатель W_C^H — формула (16): $W_C^H = \frac{17772,80 \times 12}{1970} = 108,26 \text{ руб.}$	$W_C^H = 108,26 \text{ руб.}$
	4 МРОТ	12	20%		
3	50	29	48%	Рассчитан усредненный показатель N_{Choice} — формула (15): $N_{\text{Choice}} = 48\% \times 50 \text{ закупок} + 47\% \times 100 \text{ закупок} + 5\% \times 150 \text{ закупок} \approx 79 \text{ закупок}$	$N_{\text{Choice}} \approx 79 \text{ закупок}$
	100	28	47%		
	150	3	5%		
4	Входило	54	90%	При расчете процента в ответе на вопрос № 5 принимаются за основу ответы 54 респондентов	Отсутствует
	Не входило	6	10%		
5	48 часов	40	74%	Рассчитан усредненный показатель T_{Plan} — формула (15): $T_{\text{Plan}} = 74\% \times 48 \text{ часов} + 22\% \times 72 \text{ часа} + 4\% \times 96 \text{ часов} = 55,2 \text{ часа}$	$T_{\text{Plan}} = 55,2 \text{ часа}$
	72 часа	12	22%		
	96 часов	2	4%		
6	Осуществ- лял	60	100 %	При расчете процента в ответе на вопрос № 7 принимаются за основу ответы 60 респондентов	Отсутствует

Продолжение прилож. 2

№ п/п	Ответ	Кол- во	Процент	Расчет	Показатель
7	5 часов	1	2%	Рассчитан усредненный показатель $T_{\text{Object}} + T_{\text{Contract}}$ — формула (15): $T_{\text{Object}} + T_{\text{Contract}} = 2\% \times 5 \text{ часов} + 5\% \times 7 \text{ часов} + 10\% \times 9 \text{ часов} + 83\% \times 11 \text{ часов} \approx 10,5 \text{ часов}$	$T_{\text{Object}} + T_{\text{Contract}} \approx 10,5 \text{ часов}$
	7 часов	3	5%		
	9 часов	6	10%		
	11 часов	50	83%		
8	1 час	3	5%	Рассчитан усредненный показатель T_{Price} — формула (15): $T_{\text{Price}} = 5\% \times 1 \text{ час} + 90\% \times 3 \text{ часа} + 5\% \times 5 \text{ часов} = 3 \text{ часа}$	$T_{\text{Price}} = 3 \text{ часа}$
	3 часа	54	90%		
	5 часов	3	5%		
9	5	60	100%	Показатель N принят равным 5	$N = 5$
	Заказн. письмо.	60	100%	Отсутствует	Отсутствует
11	5 часов	18	30%	Рассчитан усредненный показатель $T_{\text{Technical}}$ — формула (15): $T_{\text{Technical}} = 30\% \times 5 \text{ часов} + 50\% \times 7 \text{ часов} + 20\% \times 9 \text{ часов} = 6,8 \text{ часов}$	$T_{\text{Technical}} = 6,8 \text{ часов}$
	7 часов	30	50%		
	9 часов	12	20%		
12	3 часа	58	97%	Рассчитан усредненный показатель $T_{\text{Technical}}$ — формула (15): $T_{\text{Technical}} = 97\% \times 3 \text{ часа} + 3\% \times 5 \text{ часов} \approx 3,1 \text{ часа}$	$T_{\text{Technical}} \approx 3,1 \text{ часа}$
	5 часов	2	3%		
13	Входила	60	100%	Отсутствует	Отсутствует
14	1 час	3	5%	Рассчитан усредненный показатель $T_{\text{Announcement}}$ — формула (15): $T_{\text{Announcement}} = 5\% \times 1 \text{ час} + 90\% \times 2 \text{ часа} + 5\% \times 3 \text{ часа} = 2 \text{ часа}$	$T_{\text{Announcement}} = 2 \text{ часа}$
	2 часа	54	90%		
	3 часа	3	5%		

Продолжение прилож. 2

№ п/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
15	Нет	60	100%	Отсутствует	Отсутствует
16	10 минут	42	70%	Рассчитан усредненный показатель $T_{Proposal}$ — формула (15): $T_{Proposal} = 70\% \times 10 \text{ минут} + 25\% \times 20 \text{ минут} + 5\% \times 30 \text{ минут} \approx 0,23 \text{ часа}$	$T_{Proposal} \approx 0,23 \text{ часа}$
	20 минут	15	25%		
17	30 минут	3	5%		
	Осуществлял	50	83%	При расчете процента в ответах на вопросы № 18–26 принимаются за основу ответы 50 респондентов	Отсутствует
18	Не осуществств.	10	17%		
	10 минут	1	2%	Рассчитан усредненный показатель $T_{Opening}$ — формула (15): $T_{Opening} = 2\% \times 10 \text{ минут} + 96\% \times 20 \text{ минут} + 2\% \times 30 \text{ минут} = 20 \text{ минут}$	$T_{Opening} \approx 0,33 \text{ часа}$
19	20 минут	48	96%		
	30 минут	1	2%		
19	30 минут	2	4%	Рассчитан усредненный показатель T_{Result} — формула (15): $T_{Result} = 4\% \times 30 \text{ минут} + 6\% \times 40 \text{ минут} + 90\% \times 60 \text{ минут} = 57,6 \text{ минут}$	$T_{Result} \approx 0,96 \text{ часа}$
	40 минут	3	6%		
20	60 минут	45	90%		
	3 часа	2	4%	Рассчитан усредненный показатель для открытого конкурса $T_{Evaluation}$ — формула (15): $T_{Evaluation} = 4\% \times 3 \text{ часа} + 36\% \times 5 \text{ часов} + 60\% \times 7 \text{ часов} = 6,12 \text{ часов}$	$T_{Evaluation} = 6,12 \text{ часов}$
20	5 часов	18	36%		
	7 часов	30	60%		

Продолжение прилож. 2

№ л/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
21	1 час	4	8%	Рассчитан усредненный показатель для открытого конкурса T_{Result} — формула (15): $T_{Result} = 8\% \times 1 \text{ час} + 90\% \times 2 \text{ часа} + 2\% \times 3 \text{ часа} = 1,94 \text{ часа}$	$T_{Result} = 1,94 \text{ часа}$
	2 часа	45	90%		
	3 часа	1	2%		
22	1 час	48	96%	Рассчитан усредненный показатель для электронного аукциона (1 часть) $T_{Evaluation}$ — формула (15): $T_{Evaluation} = 96\% \times 1 \text{ час} + 4\% \times 3 \text{ часа} = 1,08 \text{ часа}$	$T_{Evaluation} = 1,08 \text{ часа}$
	3 часа	2	4%		
23	1 час	40	80%	Рассчитан усредненный показатель для электронного аукциона (1 часть) T_{Result} — формула (15): $T_{Result} = 80\% \times 1 \text{ час} + 20\% \times 2 \text{ часа} = 1,2 \text{ часа}$	$T_{Result} = 1,2 \text{ часа}$
	2 часа	10	20%		
24	1 час	28	56%	Рассчитан усредненный показатель для электронного аукциона (2 часть) $T_{Evaluation}$ — формула (15): $T_{Evaluation} = 56\% \times 1 \text{ час} + 44\% \times 3 \text{ часа} = 1,88 \text{ часа}$	$T_{Evaluation} = 1,88 \text{ часа}$
	3 часа	22	44%		
25	1 час	40	80%	Рассчитан усредненный показатель для электронного аукциона (2 часть) T_{Result} — формула (15): $T_{Result} = 80\% \times 1 \text{ час} + 20\% \times 2 \text{ часа} = 1,2 \text{ часа}$	$T_{Result} = 1,2 \text{ часа}$
	2 часа	10	20%		
26	1 час	10	20%	Рассчитан усредненный показатель $T_{Project}$ — формула (15): $T_{Project} = 20\% \times 1 \text{ час} + 70\% \times 2 \text{ часа} + 10\% \times 3 \text{ часа} = 1,9 \text{ часа}$	$T_{Project} = 1,9 \text{ часа}$
	2 часа	35	70%		
	3 часа	5	10%		
27	1 час	30	60%	Рассчитан усредненный показатель $T_{Analyse}$ — формула (15): $T_{Analyse} = 60\% \times 1 \text{ час} + 40\% \times 2 \text{ часа} = 1,4 \text{ часа}$	$T_{Analyse} = 1,4 \text{ часа}$
	2 часа	20	40%		

Продолжение прилож. 2

№ п/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
28	Собственными силами	60	100 %	При расчете процента в ответах на вопросы № 29–30 принимаются за основу ответы 60 респондентов	Отсутствует
		45	75%	Рассчитан усредненный показатель N_c — формула (15): $N_c = 75\% \times 1 \text{ эксперт} + 25\% \times 5 \text{ экспертов} = 2 \text{ эксперта}$	$N_c = 2 \text{ эксперта}$
30	1 час	12	20%		Рассчитан усредненный показатель T_E — формула (15): $T_E = 20\% \times 1 \text{ час} + 67\% \times 3 \text{ часа} + 13\% \times 7 \text{ часов} = 3,12 \text{ часа}$
	3 часа	40	67%		
	7 часов	8	13%		
31	1 человек	12	20%	Рассчитан усредненный показатель N_c — формула (15): $N_c = 20\% \times 1 \text{ человек} + 80\% \times 5 \text{ человек} = 4,2 \text{ человека}$	$N_c = 4,2 \text{ человека}$
	5 человек	48	80%		
32	1 час	6	10%	Рассчитан усредненный показатель T_A — формула (15): $T_A = 10\% \times 1 \text{ час} + 90\% \times 3 \text{ часа} = 2,8 \text{ часа}$	$T_A = 2,8 \text{ часа}$
	3 часа	54	90%		
33	Да	1	1,67%	Вероятность предъявления такого требования определена как 1,67%	$p = 1,67\%$
	Нет	59	98,33%		
34	Да	1	1,67%	Вероятность предъявления изменения контракта определена как 1,67%	$p = 1,67\%$
	Нет	59	98,33%		
35	1 час	12	20%	Рассчитан усредненный показатель T_{Change} — формула (15): $T_{Change} = 20\% \times 1 \text{ час} + 75\% \times 3 \text{ часа} + 5\% \times 5 \text{ часов} = 2,7 \text{ часа}$	$T_{Change} = 2,7 \text{ часа}$
	3 часа	45	75%		
	5 часов	3	5%		

Окончание прилож. 2

№ п/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
36	Да	3	5%	Отсутствует	Отсутствует
	Нет	57	95%		
37	1 час	12	20%	Рассчитан усредненный показатель T_1 — формула (15): $T_1 = 20\% \times 1 \text{ час} + 75\% \times 3 \text{ часа} + 5\% \times 5 \text{ часов} = 2,7 \text{ часа}$	$T_1 = 2,7 \text{ часа}$
	3 часа	45	75%		
	5 часов	5	5%		
38	Нет	60	100%	Отсутствует	Отсутствует
39	1 час	3	5%	Рассчитан усредненный показатель T_2 — формула (15): $T_2 = 5\% \times 1 \text{ час} + 90\% \times 3 \text{ часа} + 5\% \times 5 \text{ часов} = 3 \text{ часа}$	$T_2 = 3 \text{ часа}$
	3 часа	54	90%		
	5 часов	3	5%		
40	Да	1	1,67%	Отсутствует	Отсутствует
	Нет	59	98,33%		
41	1 час	3	5%	Рассчитан усредненный показатель T_3 — формула (15): $T_3 = 5\% \times 1 \text{ час} + 95\% \times 3 \text{ часа} = 2,9 \text{ часа}$	$T_3 = 2,9 \text{ часа}$
	3 часа	57	95%		
42	1 час	3	5%	Рассчитан усредненный показатель T_{info} — формула (15): $T_{\text{info}} = 5\% \times 1 \text{ час} + 50\% \times 3 \text{ часа} + 45\% \times 5 \text{ часов} = 3,8 \text{ часа}$	$T_{\text{info}} = 3,8 \text{ часа}$
	3 часа	30	50%		
	5 часов	27	45%		

**РАСЧЕТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОВ**

А. Расчет транзакционных издержек на осуществление **планирования государственных закупок**. На основе формулы (19) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 3 и 5 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$PlanTC_C = \frac{T_{Plan} \times W_C^H}{N_{Choice}} = \frac{55,2 \text{ часов} \times 108,26 \text{ руб.}}{79 \text{ закупок}} = 75,64 \text{ руб.}$$

Б. Расчет транзакционных издержек на осуществление **подготовки документации и извещения при проведении электронного аукциона**. На основе формулы (23) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 7–9, 12 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$PreparationTC_C = (T_{Object} + T_{Contract} + T_{Price} + T_{Technical}) \times W_C^H + C_{Post} \times N =$$

$$= (10,5 \text{ часов} + 3 \text{ часа} + 3,1 \text{ часа}) \times 108,26 \text{ руб.} + 60 \text{ руб.} \times$$

$$\times 5 \text{ потенциальных участников} \approx 2097,12 \text{ руб.}$$

В. Расчет транзакционных издержек на осуществление **подготовки документации и извещения при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (23) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 14 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$PreparationTC_C = (T_{Object} + T_{Contract} + T_{Price} + T_{Technical}) \times W_C^H + C_{Post} \times N =$$

$$= (10,5 \text{ часов} + 3 \text{ часа} + 6,8 \text{ часов}) \times 108,26 \text{ руб.} + 60 \text{ руб.} \times$$

$$\times 5 \text{ потенциальных участников} \approx 2497,68 \text{ руб.}$$

Г. Расчет транзакционных издержек на **объявление процедуры определения ППИ**. На основе формулы (24) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 14 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{Announcement}TC_C &= T_{\text{Announcement}} \times W_C^H + C_{\text{Publish}} = \\ &= 2 \text{ часа} \times 108,26 \text{ руб.} + 0 \text{ руб.} \approx 216,52 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Д. Расчет транзакционных издержек на **прием заявок при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (25) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 16 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{Proposal}TC_C &= T_{\text{Proporsal}} \times W_C^H \times N = 0,23 \text{ часа} \times 108,26 \text{ руб.} \times \\ &\times 3 \text{ заявки} \approx 74,70 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Е. Расчет транзакционных издержек на **вскрытие конвертов при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (26) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 18–19 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{Opening}TC_C &= (T_{\text{Opening}} \times n \times N + T_{\text{Result}}) \times W_C^H = \\ &= (0,33 \text{ часа} \times 5 \text{ членов} \times 3 \text{ заявки} + 0,96 \text{ часа}) \times \\ &\times 108,26 \text{ руб.} \approx 639,82 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Ж. Расчет транзакционных издержек на **рассмотрение и оценку заявок при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (27) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 20–21 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{Evaluation}TC_C &= (T_{\text{Evaluation}} \times n \times N + T_{\text{Result}}) \times W_C^H = \\ &= (6,12 \text{ часов} \times 5 \text{ членов} \times 3 \text{ заявки} + 1,94 \text{ часа}) \times 108,26 \text{ руб.} \approx 10148,29 \text{ руб.} \end{aligned}$$

З. Расчет транзакционных издержек на **рассмотрение первых и вторых частей заявок при проведении электронного аукциона**. На основе формул (21) и (27) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 22–25 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{Evaluation}TC_C &= \text{Evaluation}1TC_C + \text{Evaluation}2TC_C = \\ &= (T1_{\text{Evaluation}} \times n \times N + T1_{\text{Result}}) \times W_C^H + (T2_{\text{Evaluation}} \times n \times N + T2_{\text{Result}}) \times W_C^H = \\ &= (n \times N \times (T1_{\text{Evaluation}} + T2_{\text{Evaluation}}) + T1_{\text{Result}} + T2_{\text{Result}}) \times W_C^H = \\ &= (5 \text{ членов} \times 3 \text{ заявки} \times (1,08 \text{ часа} + 1,88 \text{ часа}) + 1,2 \text{ часа} + 1,2 \text{ часа}) \times \\ &\times 108,26 \text{ руб.} \approx 5066,57 \text{ руб.} \end{aligned}$$

И. Расчет транзакционных издержек на **заключение контракта при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (28) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 26–27 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$\text{Contracting}TC_C = (T_{Project} + T_{Analyse}) \times W_C^H + 2 \times C_{Post} = (1,9 \text{ часа} + 1,4 \text{ часа}) \times 108,26 \text{ руб.} + 2 \times 100 \text{ руб.} \approx 557,26 \text{ руб.}$$

К. Расчет транзакционных издержек на **заключение контракта при проведении электронного аукциона**. На основе формулы (28) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 26–27 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{Contracting}TC_C &= (T_{Project} + T_{Analyse}) \times W_C^H + 2 \times C_{Post} = \\ &= (1,9 \text{ часа} + 1,4 \text{ часа}) \times 108,26 \text{ руб.} + 2 \times 0 \text{ руб.} \approx 357,26 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Л. Расчет транзакционных издержек в **ex-ante** контрактных отношениях государственного прокьюрента при осуществлении открытого конкурса. На формул (17) и (20) с учетом показателей, рассчитанных в п. «А»–«К» приложения 3, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{EATC}_C^{\text{Tender}} &= \text{Plan}TC_C + \text{Preparation}TC_C^{\text{Tender}} + \text{Announcement}TC_C^{\text{Tender}} + \\ &+ \text{Proposal}TC_C^{\text{Tender}} + \text{Opening}TC_C^{\text{Tender}} + \text{Evaluation}TC_C^{\text{Tender}} + \\ &+ \text{Contracting}TC_C^{\text{Tender}} = 75,64 \text{ руб.} + 2497,68 \text{ руб.} + 216,52 \text{ руб.} + 74,70 \text{ руб.} + \\ &+ 639,82 \text{ руб.} + 10148,29 \text{ руб.} + 557,26 \text{ руб.} = 14209,91 \text{ руб.} \end{aligned}$$

М. Расчет транзакционных издержек государственного заказчика в **ex-ante** контрактных отношениях государственного прокьюрента при осуществлении электронного аукциона. На основе формул (17) и (21) с учетом показателей, рассчитанных в п. «А»–«К» приложения 3, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{EATC}_C^{\text{Auction}} &= \text{Plan}TC_C + \text{Preparation}TC_C^{\text{Auction}} + \text{Announcement}TC_C^{\text{Auction}} + \\ &+ \text{Evaluation}TC_C^{\text{Auction}} + \text{Contracting}TC_C^{\text{Tender}} = 75,64 \text{ руб.} + 2097,12 \text{ руб.} + \\ &+ 216,52 \text{ руб.} + 5066,57 \text{ руб.} + 357,26 \text{ руб.} = 7813,11 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Н. Расчет транзакционных издержек государственного заказчика на **проведение экспертизы результатов исполнения контракта**. На основе формулы (38) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 28–30 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$C_{Expertise} = N_C \times T_E \times W_C^H = 2 \text{ эксперта} \times 3,12 \text{ часа} \times \\ \times 108,26 \text{ руб.} \approx 675,54 \text{ руб.}$$

О. Расчет транзакционных издержек государственного заказчика на **деятельность приемочной комиссии**. На основе формулы (38) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 31–32 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$C_{Accept} = N_C \times T_A \times W_C^H = 4,2 \text{ человека} \times 2,8 \text{ часа} \times \\ \times 108,26 \text{ руб.} \approx 1273,14 \text{ руб.}$$

П. Расчет транзакционных издержек государственного заказчика на **понуждение к исполнению обязательства в натуре**. На основе формулы (39) с учетом показателя, рассчитанного в п. 33 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$C_{Concuss} = p \times (C_{Duty} + C_{Trial}) = 1,67\% \times (4000 \text{ руб.} + 46500 \text{ руб.}) = 843,35 \text{ руб.}$$

Р. Расчет транзакционных издержек государственного заказчика на **осуществление процедуры приемки**. На основе формулы (36) с учетом показателей, рассчитанных в п. «Н»–«П» приложения 3, определены указанные транзакционные издержки:

$$AcceptanceTC_C = C_{Expertise} + C_{Accept} + C_{Concuss} = 675,54 \text{ руб.} + \\ + 1273,14 \text{ руб.} + 843,35 \text{ руб.} = 2792,03 \text{ руб.}$$

С. Расчет транзакционных издержек государственного заказчика на **изменение контракта**. На основе формулы (41) с учетом показателя, рассчитанного в п. 35 приложения 2, определены указанные транзакционные издержки:

$$C_{Change} = p \times (T_{Change} \times W + C_{Post})_C = 1,67\% \times \\ \times (2,7 \text{ часа} \times 108,26 \text{ руб.} + 60 \text{ руб.}) = 5,88 \text{ руб.}$$

Т. Расчет трансакционных издержек государственного заказчика на **расторжение контракта**. На основе формулы (42) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 37, 39 и 41 приложения 2, определены указанные трансакционные издержки:

$$C_{Denunciation} = p \times \\ \times \frac{(T_1 \times W_H + C_{Post}) + (T_2 \times W_H + C_{Post} + C_{Duty} + C_{Trial}) + (T_3 \times W_H + C_{Post})}{3} = 0,98\% \times \\ \times \frac{(2,7 \text{ ч} \times 108,26 \text{ р.} + 60 \text{ р.}) + (3 \text{ ч} \times 108,26 \text{ р.} + 60 \text{ р.} + 4000 \text{ р.} + 46500 \text{ р.}) + (2,9 \text{ ч} \times 108,26 \text{ р.} + 60 \text{ р.})}{3} = \\ = 168,60 \text{ руб.}$$

У. Расчет трансакционных издержек государственного заказчика на **осуществление процедуры адаптации**. На основе формулы (40) с учетом показателей, рассчитанных в п. «С»–«Т» приложения 3, определены указанные трансакционные издержки:

$$Adoptation TC = C_{Change} + C_{Denunciation} = 5,88 \text{ руб.} + 168,60 \text{ руб.} = 174,48 \text{ руб.}$$

Ф. Расчет трансакционных издержек государственного заказчика на **информирование о контракте**. На основе формулы (43) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2 и 35 приложения 2, определены указанные трансакционные издержки:

$$Information TC_C = T_{Info} \times W_C^H = 3,8 \text{ часа} \times 108,26 \text{ руб.} = 411,39 \text{ руб.}$$

Х. Расчет трансакционных издержек государственного заказчика в **ex-post контрактных отношениях государственного прокьюрента**. На основе формулы (34) с учетом показателей, рассчитанных в п. «Р», «У», «Ф» приложения 3, определены указанные трансакционные издержки:

$$EPTC_C = Acceptance TC_C + Adoptation TC_C + Information TC_C = \\ = 2792,03 \text{ руб.} + 174,48 \text{ руб.} + 411,39 \text{ руб.} = 3377,90 \text{ руб.}$$

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

ФОРМА АНКЕТЫ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ УЧАСТНИКОВ ЗАКУПКИ

Опрос «Транзакционные издержки участников закупки»					
<p>Исследование, в котором мы просим Вас принять участие, посвящено анализу транзакционных издержек в сфере закупок для обеспечения государственных нужд. Ваше мнение и опыт представляют научный и практический интерес.</p> <p>Просим ответить на каждый вопрос анкеты согласно Вашему представлению и опыту. Главное для нас — Ваше мнение. Свою фамилию и место работы указывать не требуется.</p> <p>Ответы на вопросы будут использоваться только в обобщенном виде и в научных целях.</p> <p style="text-align: center;">Заранее благодарим Вас за участие в исследовании!</p>					
1. Подтвердите тот факт, что вы являлись представителем участника закупки, который в 2014 г. принимал участие в закупочных процедурах для государственных нужд:					
Подтверждаю			Не подтверждаю		
2. Каков был в 2014 г. средний уровень оплаты труда в месяц Ваших работников, занимающихся закупочной деятельностью, по сравнению с МРОТ (5554 руб.)?					
1 МРОТ	2 МРОТ	3 МРОТ	4 МРОТ	5 МРОТ	6 МРОТ
3. Платили ли Вы за предоставление документации?					
Да			Нет		
4. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на изучение документации, извещения и конъюнктуры рынка для составления заявки на участие в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
5. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на составление и оформление заявки (исключая время на изучение документации и конъюнктуру рынка) в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
6. Какова была в среднем начальная максимальная цена контрактов при проведении открытых конкурсов, в которых Вы принимали участие в 2014 г. (в руб.)?					
500 тыс.	1 млн	3 млн	12 млн	30 млн	60 млн
7. Каким был в среднем размер обеспечения заявки, установленный заказчиком при проведении открытых конкурсов, в которых Вы принимали участие в 2014 г.?					
0,5%	1%	2%	3%	4%	5%
8. Какой способ предоставления обеспечения заявки Вы преимущественно применяли при участии в открытых конкурсах в 2014 г.?					
Внесение денежных средств			Банковская гарантия		

Продолжение прилож. 4

9. Какова была в среднем начальная максимальная цена контрактов при проведении электронных аукционов, в которых Вы принимали участие в 2014 г. (в руб.)?					
500 тыс.	1 млн.	3 млн	12 млн	30 млн	60 млн
10. Каким был в среднем размер обеспечения заявки, установленный заказчиком при проведении открытых конкурсов, в которых Вы принимали участие в 2014 году?					
0,5%	1%	2%	3%	4%	5%
11. Как вы подали заявку на участие в открытом конкурсе в 2014 году?					
Заказным письмом		Электронная почта		Нарочным	
12. Присутствовали ли Ваши сотрудники при участии в открытом конкурсе при вскрытии конвертов с заявками?					
Да			Нет		
13. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на подачу ценовых предложений на электронной площадке при проведении электронного аукциона в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
14. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на рассмотрение поступившего проекта контракта от заказчика при признании Вас победителем, на подготовку необходимых документов и направление подписанных документов заказчику в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
15. Каким был в среднем размер обеспечения контракта, установленный заказчиком, в 2014 г.?					
5%	10%	15%	20%	25%	30%
16. Какое количество времени Вы в среднем затрачивали на участие в процедуре приемки товаров, работ, услуг заказчиком в 2014 г.?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
17. Приходилось ли Вам в 2014 г. обращаться с иском в суд с требованием о понуждении Вашего контрагента принять товары, работы или услуги?					
Да			Нет		
18. Приходилось ли Вам в 2014 г. изменять условия заключенных контрактов?					
Да			Нет		
19. Какое количество времени в среднем затрачивается на изменение условий заключенных контрактов?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов

Окончание прилож. 4

20. Приходилось ли Вам в 2014 г. расторгать контракт по соглашению сторон?					
Да			Нет		
21. Какое количество времени в среднем затрачивается на расторжение контракта по соглашению сторон?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
22. Приходилось ли Вам в 2014 г. расторгать контракт по решению суда?					
Да			Нет		
23. Какое количество времени в среднем затрачивается на проведение досудебной процедуры при расторжении контракта по решению суда?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
24. Приходилось ли Вам в 2014 г. расторгать контракт в связи с односторонним отказом?					
Да			Нет		
25. Какое количество времени в среднем затрачивается на расторжение контракта в связи с односторонним отказом?					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

ВЕДОМОСТЬ ОБРАБОТКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕННОГО АНКЕТИРОВАНИЯ
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ УЧАСТНИКОВ ЗАКУПКИ

№ п/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
1	Подтверждаю	40	100%	Анкеты всех 40 респондентов включены в выборку для анализа	Отсутствует
2	4 МРОТ	5	12,5%	<p>Рассчитан усредненный показатель <i>Consumer Minimal Wage</i> — по формуле (15):</p> $\text{Consumer Minimal Wage} = 12,5\% \times 4 \text{ МРОТ} + 75\% \times 5 \text{ МРОТ} + 12,5\% \times 6 \text{ МРОТ} = 5 \text{ МРОТ} \text{ или } 27\,770 \text{ руб.}$ <p>На основе указанного показателя рассчитан показатель W_{CCE}^H — по формуле (16):</p> $W_{CCE}^H = \frac{27770 \text{ руб.} \times 12}{1970} = 169,16 \text{ руб.}$	$W_{CCE}^H = 169,16 \text{ руб.}$
	5 МРОТ	30	75%		
	6 МРОТ	5	12,5%		
3	Нет	40	100%	$C_{\text{Document}} = 0$	$C_{\text{Document}} = 0$
4	5 часов	8	20%	<p>Рассчитан усредненный показатель T_{Analyse} — по формуле (15):</p> $T_{\text{Analyse}} = 20\% \times 5 \text{ часов} + 70\% \times 7 \text{ часов} + 10\% \times 9 \text{ часов} = 6,8 \text{ часов}$	$T_{\text{Analyse}} = 6,8 \text{ часов}$
	7 часов	28	70%		
	9 часов	4	10%		
5	7 часов	5	12,5%	<p>Рассчитан усредненный показатель T_{Progress} — по формуле (15):</p> $T_{\text{Progress}} = 12,5\% \times 7 \text{ часов} + 62,5\% \times 9 \text{ часов} + 25\% \times 11 \text{ часов} = 9,25 \text{ часов}$	$T_{\text{Progress}} = 9,25 \text{ часов}$
	9 часов	25	62,5%		
	11 часов	10	25%		

Продолжение прилож. 5

№ п/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
6	3 млн	2	4%	<p>Рассчитан усредненный показатель AP_{Tender} — по формуле (15):</p> $AP_{Tender} = 4\% \times 3 \text{ млн руб.} + 87,5\% \times 12 \text{ млн руб.} + 7,5\% \times 30 \text{ млн руб.} = 12,87 \text{ млн руб.}$	$AP_{Tender} = 12,87 \text{ млн руб.}$
	12 млн	35	87,5%		
	30 млн	3	7,5%		
7	0,5%	1	2,5%	<p>Рассчитан усредненный показатель $\%_{Tender}$ — по формуле (15):</p> $\%_{Tender} = 2,5\% \times 0,5 + 2,5\% \times 1 + 95\% \times 5 = 4,79$ <p>Рассчитан средний размер обеспечения заявки путем умножения $\%AP_{Tender}$ на $\%_{Tender}$</p> $\%AP_{Tender} = \%AP_{Tender} \times \%_{Tender} = 12,87 \text{ млн руб.} \times 4,79\% = 616,5 \text{ тыс. руб.}$	$\%_{Tender} = 4,79$ $\%AP_{Tender} = 616,5 \text{ тыс. руб.}$
	1%	1	2,5%		
	5%	38	95%		
8	Внесение денежных средств	40	100%	<p>Рассчитан показатель $C_{\text{Гарант}}$ в соответствии с порядком исчисления процентов по ст. 395 ГК РФ как проценты за пользование чужими деньгами</p> $C_{\text{Гарант}} = 70 \text{ дней} \times \frac{1}{365} \times 8,25\% \times 616,5 \text{ тыс. руб.} = 9754 \text{ руб.}$	$C_{\text{Гарант}} = 9754 \text{ руб.}$
9	500 тыс.	4	10%	<p>Рассчитан усредненный показатель $AP_{\text{Аукцион}}$ — по формуле (15):</p> $AP_{\text{Аукцион}} = 10\% \times 500 \text{ тыс. руб.} + 45\% \times 1 \text{ млн руб.} + 45\% \times 3 \text{ млн руб.} = 1,85 \text{ млн руб.}$	$AP_{\text{Аукцион}} = 1,85 \text{ млн руб.}$
	1 млн	18	45%		
	3 млн	18	45%		
10	0,5%	1	2,5%	<p>Рассчитан усредненный показатель $\%_{\text{Аукцион}}$ — по формуле (15):</p> $\%_{\text{Аукцион}} = 2,5\% \times 0,5 + 2,5\% \times 1 + 95\% \times 5 = 4,79$ <p>Рассчитан средний размер обеспечения заявки путем умножения $AP_{\text{Аукцион}}$ на $\%_{\text{Аукцион}}$</p> $\%AP_{\text{Аукцион}} = AP_{\text{Аукцион}} \times \%_{\text{Аукцион}} = 1,85 \text{ млн руб.} \times 4,79\% = 88,6 \text{ тыс. руб.}$	$\%_{\text{Аукцион}} = 4,79$ $\%AP_{\text{Аукцион}} = 88,6 \text{ тыс. руб.}$
	1%	1	2,5%		
	5%	38	95%		
				<p>Рассчитан показатель $C_{\text{Гарант}}$ в соответствии с порядком исчисления процентов по ст. 395 ГК РФ как проценты за пользование чужими деньгами</p> $C_{\text{Гарант}} = 35 \text{ дней} \times \frac{1}{365} \times 8,25\% \times 88,6 \text{ тыс. руб.} = 700,91 \text{ руб.}$	$C_{\text{Гарант}} = 700,91 \text{ руб.}$

Продолжение прилож. 5

№ п/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
11	Заказное письмо	39	97,5%	Мы пренебрегли незначительными случаями подачи заявки нарочно и определили C_{Submit} как C_{Post} и приняли его для открытого конкурса равным 200 руб., а для электронного аукциона равным нулю	$C_{Submit} = 200$ руб.
	Нарочным	1	2,5%		
12	Да	2	5%	Мы пренебрегли незначительными случаями присутствия участников открытого конкурса и приняли $ParticipationTC_{OSE}$ в открытом конкурсе равным нулю.	$ParticipationTC_{OSE} = 0$
	Нет	38	95%		
13	1 час	2	5%	Рассчитан усредненный показатель $T_{Participation}$ — по формуле (15): $T_{Participation} = 5\% \times 1 \text{ час} + 90\% \times 2 \text{ часа} + 5\% \times 3 \text{ часа} = 2 \text{ часа}$	$T_{Participation} = 2$ часа
	2 часа	36	90%		
	3 часа	2	5%		
14	1 час	4	10%	Рассчитан усредненный показатель $T_{Analyse}$ — по формуле (15): $T_{Analyse} = 10\% \times 1 \text{ час} + 40\% \times 3 \text{ часа} + 45\% \times 5 \text{ часов} + 5\% \times 7 \text{ часов} = 3,9 \text{ часа}$	$T_{Analyse} = 3,9$ часа
	3 часа	16	40%		
	5 часов	18	45%		
	7 часов	2	5%		
15	5%	9	22,5%	Рассчитан усредненный показатель % — по формуле (15): $\% = 22,5\% \times 5 + 75\% \times 10 + 2,5\% \times 30 = 9,38$ Рассчитан средний размер обеспечения контракта при проведении открытого конкурса путем умножения AP_{Tender} на $\%AP_{Tender} = AP_{Tender} \times \% = 12,87 \text{ млн руб.} \times 9,38\% = 1,21 \text{ млн руб.}$ Рассчитан показатель $C_{Guarant}$ в соответствии с порядком исчисления процентов по ст. 395 ГК РФ как проценты за пользование чужими деньгами (при проведении открытого конкурса): $C_{Guarant} + Tender = \frac{1}{2} \times 8,25\% \times 1,21 \text{ млн руб.} = 49 913 \text{ руб.}$ Рассчитан средний размер обеспечения контракта при проведении электронного аукциона путем умножения $AP_{Auction}$ на $\%AP_{Auction} = AP_{Auction} \times \% = 1,85 \text{ млн руб.} \times 9,38\% = 173,53 \text{ тыс. руб.}$	$C_{Guarant} + Tender = 49 913$ руб.

Окончание прилож. 5

№ п/п	Ответ	Кол-во	Процент	Расчет	Показатель
	10%	30	75%	Рассчитан показатель $C_{\text{Служант}}$ в соответствии с порядком исчисления процентов по ст. 395 ГК РФ как проценты за пользование чужими деньгами (при проведении электронного аукциона): $C_{\text{Служант}} + Auction = 1/2 \times 8,25\% \times 173,53 \text{ тыс. руб.} = 7158 \text{ руб.}$	$C_{\text{Служант}} + Auction = 7158 \text{ руб.}$
	30%	1	2,5%		
16	1 час	20	50%	Рассчитан усредненный показатель T_A — по формуле (15): $T_A = 50\% \times 1 \text{ час} + 50\% \times 3 \text{ часа} = 2 \text{ часа}$	$T_A = 2 \text{ часа}$
	3 часа	20	50%		
17	Да	1	2,5%	Вероятность предъявления такого требования определена как 2,5%	$p = 2,5\%$
	Нет	39	97,5%		
18	Нет	40	100%	Отсутствует	Отсутствует
19	1 час	15	37,5%	Рассчитан усредненный показатель T_{Change} — по формуле (15): $T_{\text{Change}} = 37,5\% \times 1 \text{ час} + 62,5\% \times 3 \text{ часа} = 1,63 \text{ часа}$	$T_{\text{Change}} = 1,63 \text{ часа}$
	3 часа	25	62,5%		
20	Да	5	12,5%	Отсутствует	Отсутствует
	Нет	35	87,5%		
21	1 час	15	37,5%	Рассчитан усредненный показатель T_1 — по формуле (15): $T_1 = 37,5\% \times 1 \text{ час} + 62,5\% \times 3 \text{ часа} = 1,63 \text{ часа}$	$T_1 = 1,63 \text{ часа}$
	3 часа	25	62,5%		
22	Нет	40	100%	Отсутствует	Отсутствует
23	1 час	3	5%	Рассчитан усредненный показатель T_2 — по формуле (15): $T_2 = 5\% \times 1 \text{ час} + 90\% \times 3 \text{ часа} + 5\% \times 5 \text{ часов} = 3 \text{ часа}$	$T_2 = 3 \text{ часа}$
	3 часа	54	90%		
24	5 часов	3	5%	Отсутствует	Отсутствует
	Да	1	2,5%		
25	Нет	39	97,5%	Рассчитан усредненный показатель T_3 — по формуле (15): $T_3 = 2,5\% \times 1 \text{ час} + 97,5\% \times 3 \text{ часа} = 2,95 \text{ часа}$	$T_3 = 2,95 \text{ часа}$
	1 час	1	2,5%		
	3 часа	59	97,5%		

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

РАСЧЕТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК УЧАСТНИКОВ ЗАКУПОК

А. Расчет транзакционных издержек на **подготовку и подачу заявки при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (30) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 3–5 и 8 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$\text{Proposal}TC_{CCE} = C_{Document} + (T_{Analyse} + T_{Proposal}) \times W_{CCE}^H + C_{Guarant} + C_{Submit} = 0 \text{ руб.} + (6,8 \text{ часов} + 9,25 \text{ часов}) \times 169,16 \text{ руб.} + 9754 \text{ руб.} + 200 \text{ руб.} \approx 12669,02 \text{ руб.}$$

Б. Расчет транзакционных издержек на **подготовку и подачу заявки при проведении электронного аукциона**. На основе формулы (30) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 3–5 и 10 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$\text{Proposal}TC_{CCE} = C_{Document} + (T_{Analyse} + T_{Proposal}) \times W_{CCE}^H + C_{Guarant} + C_{Submit} = 0 \text{ руб.} + (6,8 \text{ часов} + 9,25 \text{ часов}) \times 169,16 \text{ руб.} + 700,91 \text{ руб.} + 0 \text{ руб.} \approx 3415,93 \text{ руб.}$$

В. Расчет транзакционных издержек на **участие в процедуре проведения электронного аукциона на электронной площадке**. На основе формулы (31) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 3–5 и 10 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{Participation}TC_{CCE} &= T_{Participation} \times W_{CCE}^H = \\ &= 2 \text{ часа} \times 169,16 \text{ руб.} = 338,32 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Г. Расчет транзакционных издержек на **заключение контракта при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (32) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 14–15 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$\begin{aligned} \text{Contracting}TC_{CCE} &= T_{Analyse} \times W_{CCE}^H + C_{Post} + C_{Guarant} = \\ &= 3,9 \text{ часа} \times 169,16 \text{ руб.} + 100 \text{ руб.} + 49913 \text{ руб.} \approx 50672,72 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Д. Расчет транзакционных издержек на **заключение контракта при проведении электронного аукциона**. На основе формулы (32) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 14–15 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$\text{ContractingTC}_{CCE} = T_{Analyse} \times W_{CCE}^H + C_{Post} + C_{Guarant} = 3,9 \text{ часа} \times 169,16 \text{ руб.} + 0 \text{ руб.} + 7158 \text{ руб.} \approx 7817,72 \text{ руб.}$$

Е. Расчет транзакционных издержек в **ex-ante контрактных отношениях государственного прокьюрента при осуществлении открытого конкурса**. На основе формулы (29) с учетом показателей, рассчитанных в п. «А»–«Д» приложения 6, определены указанные транзакционные издержки:

$$\text{EATC}_{CCE}^{TENDER} = \text{ProposalTC}_{CCE} + \text{ParticipationTC}_{CCE} + \text{ContractingTC}_{CCE} = 12669,02 \text{ руб.} + 338,32 \text{ руб.} + 50672,72 \text{ руб.} = 63680,06 \text{ руб.}$$

Ж. Расчет транзакционных издержек участника закупки в **ex-ante контрактных отношениях государственного прокьюрента при осуществлении электронного аукциона**. На основе формулы (29) с учетом показателей, рассчитанных в п. «А»–«Д» приложения 6, определены указанные транзакционные издержки:

$$\text{EATC}_{CCE}^{Auction} = \text{ProposalTC}_{CCE} + \text{ParticipationTC}_{CCE} + \text{ContractingTC}_{CCE} = 3415,93 \text{ руб.} + 0 \text{ руб.} + 7817,72 \text{ руб.} = 11233,65 \text{ руб.}$$

З. Расчет транзакционных издержек на **участие в процедуре приемки**. На основе формулы (38) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 16 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$C_{Accept} = N_C \times T_A \times W_C^H = 1 \text{ человек} \times 2 \text{ часа} \times 169,16 \text{ руб.} = 338,32 \text{ руб.}$$

И. Расчет транзакционных издержек на **понуждение к исполнению обязательства в натуре**. На основе формулы (39) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 17 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$C_{Concuss} = p \times (C_{Duty} + C_{Trial}) = 2,5\% \times (4000 \text{ руб.} + 46500 \text{ руб.}) = 1262,50 \text{ руб.}$$

К. Расчет транзакционных издержек на **осуществление процедуры приемки**. На основе формулы (37) с учетом показателей, рассчитанных в п. «З»–«И» приложения 6, определены указанные транзакционные издержки:

$$AcceptanceTC_{CCE} = C_{Accept} + C_{Concuss} = 338,32 \text{ руб.} + 1262,50 \text{ руб.} = 1600,82 \text{ руб.}$$

Л. Расчет транзакционных издержек на **изменение контракта**. На основе формулы (41) с учетом показателя, рассчитанного в п. 19 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$C_{Change} = p \times (T \times W + C_{Post})_C = 1,67\% \times (1,63 \text{ часа} \times 169,16 \text{ руб.} + 60 \text{ руб.}) = 5,61 \text{ руб.}$$

М. Расчет транзакционных издержек на **расторжение контракта**. На основе формулы (42) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 21, 23 и 25 приложения 5, определены указанные транзакционные издержки:

$$C_{Denunciation} = p \times \frac{(T \times W_H + C_{Post}) + (T \times W_H + C_{Post} + C_{Duty} + C_{Trial}) + (T \times W_H + C_{Post})}{3} = 0,98\% \times \frac{(1,63 \text{ ч} \times 169,16 \text{ р.} + 60 \text{ р.}) + (3 \text{ ч} \times 169,16 \text{ р.} + 60 \text{ р.} + 4000 \text{ р.} + 46500 \text{ р.}) + (2,95 \text{ ч} \times 169,16 \text{ р.} + 60 \text{ р.})}{3} = 169,74 \text{ руб.}$$

Н. Расчет транзакционных издержек на **осуществление процедуры адаптации**. На основе формулы (40) с учетом показателей, рассчитанных в п. «Л»–«М» приложения 6, определены указанные транзакционные издержки:

$$AdaptationTC = C_{Change} + C_{Denunciation} = 5,61 \text{ руб.} + 169,74 \text{ руб.} = 175,35 \text{ руб.}$$

О. Расчет транзакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюрента. На основе формулы (35) с учетом показателей, рассчитанных в п. «К» и «Н» приложения 6, определены указанные транзакционные издержки:

$$EPTC_{CCE} = AcceptanceTC_{CCE} + AdoptionTC_{CCE} = 1600,82 \text{ руб.} + 175,35 \text{ руб.} = 1776,17 \text{ руб.}$$

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

ОСОБЕННОСТИ СПОСОБОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ППИ

<i>Способ</i>	<i>Конкурентность</i>	<i>Открытость</i>	<i>Требования к участникам закупки</i>	<i>Критерии выбора победителя</i>	<i>Случаи применения</i>
Конкурс	Конкурентный	Открытый / Закрытый	Единые	Предложил лучшие условия исполнения контракта	Приоритетный способ
Конкурс с ограниченным участием	Конкурентный	Открытый / Закрытый	Единые и дополнительные	1) Прошел предквалификационный отбор 2) Предложил лучшие условия исполнения контракта	1) товары, работы, услуги по Перечням (постановление Правительства РФ от 04.02.2015 года № 99) 2) отдельные виды работ и услуг (п. 2 ч. 2 ст. 56 Закона о контрактной системе)
Двухэтапный конкурс	Конкурентный	Открытый / Закрытый	А) Единые	1) Принял участие в первом этапе 2) Предложил наилучшие условия исполнения контракта	Одновременно соблюдаются 2 условия: 1) отдельные виды работ и услуг по п. 1 ч. 2 ст. 57 Закона о контрактной системе 2) для уточнения характеристик объекта закупки необходимо провести его обсуждение с участниками закупки
			Б) Единые и дополнительные	1) Прошел предквалификационный отбор 2) Принял участие в первом этапе 3) Предложил лучшие условия исполнения контракта	
Аукцион	Конкурентный	Открытый / Закрытый	Единые и дополнительные	Предложил наименьшую цену контракта	1) обязан проводить по Перечню (распоряжение Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р) 2) вправе проводить на иные товары, работы и услуги
Запрос котировок	Конкурентный	Открытый	Единые	Предложил наиболее низкую цену контракта	Одновременно 2 условия: 1) НМЦК не превышает 500 тыс. руб. 2) годовой объем не должен превышать 10% СГОЗ и не должен быть более чем 100 млн руб.

Окончание прилож. 7

<i>Способ</i>	<i>Конкурентность</i>	<i>Открытость</i>	<i>Требования к участникам закупки</i>	<i>Критерии выбора победителя</i>	<i>Случаи применения</i>
З а п р о с предложе- ний	Конкурент- ный	Открытый	Единые	1) Направил оконча- тельное предложение 2) Окончательное предложение наи- лучшим образом со- ответствует требова- ниям к товару, работе, услуге	Строго установленные случаи в ч. 2 ст. 83 (7 случаев)
Закупка у единствен- ного по- ставщика (подрядчи- ка, испол- нителя)	Неконку- рентный	Смешанный	Единые	Выбор заказчика	Строго установленные случаи в ч. 1 ст. 93 (42 случая)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретико-методологические основы исследования транзакционных издержек в контрактных отношениях	5
1.1. Транзакция и проблемы дефинициальной и структурной идентификации транзакционных издержек	5
1.2. Теоретические подходы к измерению транзакционных издержек.....	19
1.3. Методики измерения транзакционных издержек в сфере государственных закупок	27
Глава 2. Контрактная система как институциональная основа государственных закупок	35
2.1. Эволюция российской системы государственных закупок.....	35
2.2. Государственные закупки в России: общая характеристика и <i>ex-ante</i> контрактные отношения	50
2.3. Институты определения поставщика (подрядчика, исполнителя) при проведении открытых конкурсов и электронных аукционов	62
2.4. Институциональные основы <i>ex-post</i> контрактных отношений государственного прокьюрента России	71
Глава 3. Транзакционные издержки государственных закупок в России: измерение и механизмы снижения	82
3.1. Транзакционные издержки в <i>ex-ante</i> контрактных отношениях.....	82
3.2. Транзакционные издержки в <i>ex-post</i> контрактных отношениях.....	94
Заключение	101
Литература	104
Приложение 1. Анкета для должностных лиц государственных заказчиков	115
Приложение 2. Ведомость обработки результатов проведенного анкетирования должностных лиц государственных заказчиков	119
Приложение 3. Расчет транзакционных издержек государственных заказчиков	125
Приложение 4. Форма анкеты для представителей участников закупки	130
Приложение 5. Ведомость обработки результатов проведенного анкетирования представителей участников закупки	133
Приложение 6. Расчет транзакционных издержек участников закупок	137
Приложение 7. Особенности способов определения ППИ	141

Научное издание

Вольчик Вячеслав Витальевич, Нечаев Алексей Дмитриевич

Транзакционный анализ сферы государственных закупок

Монография

Корректурa — *Л. Горбунова*
Компьютерная верстка — *И. Елисеев*

Сдано в набор 01.12.2015. Подписано в печать 29.12.2015.
Формат 60×84 ¹/₁₆. Уч.-изд. л. 8,5. Усл.-печ. л. 9,4.
Гарнитура NewtonС. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Заказ № 170.