В.В. Вольчик, А.Д. Нечаев

Трансакционный анализ сферы государственных закупок

Монография



Репензенты:

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 трансакционых 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 прокьюремента 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

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 трансакционных 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 прокьюремента, широко обсуждаются в современной научной литературе. В контексте современного российского научного дискурса термины «государственные закупки» и «государственный прокьюремент» эквивалентны. Сложности понимания путей дальнейшей модернизации системы прокьюремента связаны с превалированием неоклассического микроэкономического аппарата, что обусловливает необходимость альтернативного исследования с применением инструментария институциональной экономики и теории трансакционных издержек¹. Анализ трансакционных издержек как инструмент измерения эффективности функционирования институтов государственного прокьюремента России и присущих им контрактных отношений требует дефинициальной и структурной определенности фундаментальных единиц анализа — трансакций и трансакционных 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 трансакция. Современная экономика не может обойтись без трансакционных издержек, так как любые взаимодействия между

¹ 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. 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 воль,

 $^{^1}$ *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 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 .

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

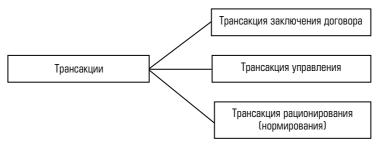


Рис. 1.1. Виды трансакций (по Дж. Коммонсу)4

Трансакции заключения договора (bargaining transaction) перемещают «собственность на материальные ценности между юридически равными лицами» путем заключения добровольных соглашений. Дж. Коммонс разграничивает обмен и трансакцию 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 трансакции 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 трансакцию к «обмену деньгами, товарами или услугами между двумя лицами»¹. Немаловажным является то, что для указанной трансакции недостаточно двух лиц — должно быть четыре участника (два продавца и два покупателя), а также суд.

Трансакциям 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 трансакциям Дж. Коммонс отнес все внутрифирменные трансакции, в действительности он рассматривает их более широко, относя к ним также трансакции, возникающие между «шерифом и горожанином»³. Трансакции управления трудовыми ресурсами являются лишь частью родового понятия⁴. Главное отличие трансакций управления от трансакций заключения договора заключается в том, что они имеют целью распределение материальных ценностей, а не их производство. Трансакция управления предполагает перемещение права владения товаром от работника к работодателю и права собственности на деньги от работодателя к работнику.

Трансакции рационирования⁵ (*rationing transaction*), или трансакции 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 экономии». 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.eaepeparis2013.com/papers/Full Paper Hiroyuki -Uni.pdf

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

⁶ См., напр., *Коммонс Джс.* 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 трансакций рационирования он использует судебные трансакции (*judicial transaction*). Как и трансакциям управления, судебным трансакциям свойственно отсутствие выбора партнера¹. Впоследствии он отказался от категории судебных трансакций 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 рационирование материальных ценностей и покупательной способности². Иными словами, трансакции рационирования, 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 «трансакции существует конфликт интересов, поскольку каждый участник пытается получить как можно больше, а отдать как можно меньше»³. Трансакции 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 трансакции 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 трансакционных издержек в названной работе отсутствовала⁵. В конечном счете, он доказал, что положительные трансакционные издержки являются необходимым и достаточным условием объяснения природы фирмы, состоящей в решении задачи их снижения. Трансакции 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 трансакционных издержек в литературе не поднимались 7. Хотя термин «трансакционные издержки» в указанной работе также отсутствовал, они косвенно описываются на примере дела Стурджес

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 трансакционных издержек в экономике: трансакциоемкость 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 трансакции, 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 крайне мере, достаточно затратными, чтобы препятствовать множеству трансакций, которые были бы приведены в действие в мире, в котором ценовая система работала бы без издержек»². Эта работа дала толчок для логики нулевых трансакционных издержек и поставила выводы А. Пигу под сомнение³. Не углубляясь в спор относительно существования «теоремы Коуза», указание на возможность существования нулевых трансакционных 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 трансакционных издержек.

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

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

Coase R.H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. P. 15.
 Tadelis S., Williamson O.E. Transaction Cost Economics // The Handbook of Organizational

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.* Трансакционные издержки // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 65.

Дальнейшее исследование идентификационной проблемы трансакционных издержек пошло несколькими самостоятельными путями. Среди наиболее важных трудов в области трансакционных издержек 60-х гг. ХХ в. можно выделить работы Г. Демсеца и К. Эрроу. В статье «Издержки трансакций» Г. Демсец отмечает, что трансакционные 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 трансакционных издержек он отмечает, что они представляют собой издержки работы экономической системы (costs of running the economic system). Разграничение трансакционных и производственных издержек обосновывается тем, что трансакционные 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 трансакционных издержек: издержки исключения, издержки на коммуникацию и поиск информации, включая предложение и изучение условий, на которых трансакция 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 трансакции также часто порождают неопределенность, возможный конфликт интересов различных групп, имеющих отношение к фирме (менеджмент высше-

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 трансакционными затратами 1 .

Кульминацией развития теории трансакционных 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 трансакционных издержек в неизменяющихся условиях не интересен и что только тогода, 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 трансакционные издержки. Если трансакционные 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 трансакционные издержки являются экономическим аналогом трения в физических системах⁵ и раскрывает их путем классификации

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. 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.

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 трансакционным 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 трансакционных издержек неотъемлемо связано с работами Т. Эггертссона и Д. Норта. В книге «Экономическое поведение и институты» Т. Эггертссон отмечает, что трансакционные издержки — это издержки, которые возникают, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы или защищают свои исключительные права². Он отмечает, что к трансакционным 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. Эггертссон развивает указанное определение, определяя трансакционные 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.

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 Eggertsson 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 трансакционных издержек к исследованию эффективности политического рынка, отмечает, что трансакционные издержки представляют собой «издержки, связанные с измерением того, что будет обменяно, и защитой соглашений»¹. Он рассматривает трансакционные 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 обусловливают 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 трансакционных издержек и далее: для новой экономики фирмы» указывает, что трансакционные 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 трансакционные издержки как «ресурсы, используемые для определения, установления, защиты и перемещения прав собственности»⁶. Указанное определение воспринято также в ряде более поздних работ,

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

² Рубек Н.А. Анализ современных концептуальных подходов к трансакционным 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 трансакционных издержек имеет определенное единство в понимании структуры и некоторый диссонанс в дефинициальной установленности. Общность наблюдается в том, что трансакционные издержки опосредуют осуществление трансакции, но такое понимание идентификационной задачи не укладывается в соблюдение принципов формально-логического определения. Одни авторы (Г. Демсец, О. Уильямсон) определяют трансакционные 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 обменяно 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 трансакционных издержек.

Сущность трансакционных 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 трансакции и трансакционными 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-

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.

Трансакция 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. Трансакция 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 трансакции, трансакционные 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 неоинституционализма, что задает стимул дальнейшего исследования. В условиях практики осуществления предпринимательской деятельности в России, а также российского законодательства, структурная идентификация трансакционных издержек может быть представлена в виде рис. 1.2.

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

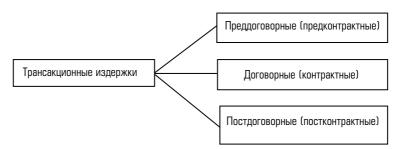


Рис. 1.2. Структурная идентификация трансакционных издержек¹

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 дефинициальной и структурной идентификации трансакционных

¹ Составлено авторами на основе проведенного литературного обзора.

издержек позволяет предложить определения трансакции и трансакционных 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 трансакционных издержек.

1.2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Измерение трансакционных 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 трансакционных издержек, применяет методы измерения сообразно с собственным определением трансакционных 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 трансакционных издержек, разнородность единиц их измерения (деньги, время, люди), высокие затраты для осуществления количественной оценки, «неосязаемость» 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 трансакционных издержек // Посткризисные очертания инновационных процессов: Материалы 10-х Друкеровских 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 литературе и действительно отражает все многообразие приращенного научного знания. На эту тенденцию обращает внимание Д. Зильберштейн указывая, что литература о трансакционных издержках имеет, по крайне 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 трансакционных издержек на макроуровне была выдвинута в статье Дж. Уоллиса и Д. Норта «Измерение трансакционного сектора американской экономики, 1870—1970». Авторы, действительно, совершили эвристичную для своего времени, но далеко не революционную, попытку измерить динамику трансакционного сектора экономики США. На основе выделения трансакционного и трансформационного секторов экономики, а также посредством абстрагирования, ими были выделены наблюдаемые трансакционные издержки, или «трансакционные услуги». В трансакционных отраслях (финансы, страхование, недвижимость, оптовая и розничная торговля) в расчет были включены все ресурсы, используемые в предоставлении услуг на открытом рынке. Отделение трансакционной функции от трансформационной по видам занятости работников позволило им измерить наблюдаемые трансакционные издержки нетрансакционного сектора⁴. Путем сумтансакционные издержки нетрансакционного сектора⁴. Путем сумтансакционные издержки нетрансакционного сектора⁴. Путем сумтансакционные издержки нетрансакционного сектора⁴. Путем сумтансакционного сектора⁴.

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 трансакционных издержек // Вестник Нижегородского государственного университета. 2005. № 1. С. 679; *Шаститко А.Е.* Трансакционные 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 трансакционных отраслей и агрегированных зарплат нетрансакционных отраслей был определен объем трансакционного сектора США. Рост его доли в ВНП 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 трансакционных издержек. М. Гертман на основе данного подхода представила межстрановое сопоставление для четырех развитых государств с 1960 по 1990 г., отметив рост доли трансакционного 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 трансакционного сектора в Австралии за период с 1911 по 1991 г. показал рост с 32 до 60%.

Т. Хэйзлдин⁴ осуществил переход от измерения доли трансакционного сектора в ВВП и ВНП к трансакционной занятости, включив в трансакционный сектор безработных. Его работа отражает тенденцию роста трансакционного 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 трансакционного 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 трансакционного сектора были предложены китайскими учеными. Моу и Чен отразили рост трансакционного сектора Китая с 28,4% в

¹ Тюкавкин Н.М. Трансакционные 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.

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. 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 транситивной экономикой. А. Сулейевичем и П. Грацем³ показан рост доли трансакционного сектора в ВВП Польши с 49,7% в 1996 г. до 67,25% в 2002 г. Г. Чобанов и Г. Эгберт⁴ отмечают рост доли трансакционного сектора в ВВП Болгарии с 37,4% в 1997 г. до 52,7% в 2003 г.

Еще одним направлением макроэкономического анализа трансакционных издержек выступает их измерение на уровне отдельных отраслей. Так, М. Польски⁵ была предпринята попытка их измерения в банковской отрасли. Основываясь на двух составляющих трансакционных издержек (процентные и непроцентные платежи, включающие зарплаты работников, затраты на владение собственностью и другие расходы), она показала, что трансакционные 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 трансакционные 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

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 трансакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 61–72.

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 трансакционные виды деятельности государства идет медленнее, чем при осуществлении функции перераспределения доходов. В совокупности с выводами о том, что государство за счет своей трансакционной функции способствует экономическому росту через уменьшение частных трансакционных издержек¹, хотя и неявно, но все же это доказывает недопустимость сокращения государственных расходов и уменьшения государственного вмешательства в трансакционные 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 трансакционного 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. Вовторых, абстрагированность от ненаблюдаемых трансакционных издержек замкнула логический круг, подтвердив то, что трансакционный 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 обусловливает 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-

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. Р. 99.

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

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. Уолли 5 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 лотов 6 .

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. Трансакционные 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 трансакция является информационно мотивированной. Рыночные затраты времени возникают, когда во время совершения трансакции 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 трансакционных 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 трансакционных 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

можность 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%20 indirect%20transaction%20costs.pdf

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

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 трансакционных издержек в сфере государственного прокьюремента, обсуждаемых в отечественной и иностранной литературе.

1.3. МЕТОДИКИ ИЗМЕРЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Измерению трансакционных 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» и ««Эффективность публичных тендеров: уровень транспарентности против частных трансакционных издержек»². Он предложил разграничить трансакционные издержки на *ex-ante* и *ex-post* по отношению к государственному и частному секторам. Его подход к делению трансакционных издержек представлен в табл. 1.1.

Таблица 1.1 Ex-ante и ex-post трансакционные издержки³

	Трансакционные издержки		
	ex-ante	ex-post	
Государственный сектор	 разработка и управление закупочной процедурой вознаграждение независимых экспертов правовая экспертиза контрактов 	• обновление государственного рода • издержки, связанные с простоями • иск	
Частный сектор	 разработка заявки соблюдение квалификационных требований обеспечение заявки 	• uck	

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 трансакционных издержек в сфере государственного прокьюремента связана с тем, что четыре названных типа трансакционных издержек не являются взаимозависимыми, в связи с чем их сепаративная оптимизация невозможна. Уровень трансакционных издержек зависит от множества факторов: от законодательства, документации о закупке, закупочной стратегии, выбранной процедуры, институциональной среды. Трансакционные 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.

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

где TC — общие издержки на закупку;

 $C_{\scriptscriptstyle AV}$ — ex-ante трансакционные издержки государственного сектора;

 C_{pv}^{m} — ex-post трансакционные издержки государственного сектора;

 $C_{AS}^{''}$ — ex-ante трансакционные издержки частного сектора;

 \overrightarrow{PC} — цена государственного контракта.

Шаг вперед в исследовании вопроса измерения *ex-ante* трансакционных издержек заказчика в сфере государственного прокьюремента предпринимает X. Реймарова в магистерской диссертации «Трансакционные 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 трансакционных 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, структурирование 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 H. Костантино и M. Дотоли 2 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 трансакционные 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 трансакционных издержек в институциональной экономике: теория трансакционных 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 прокьюремента¹

	Теория трансакционных издержек	Теория прав собственности	Предлагаемая модель
Целевая ориентация заказчика	Рыночные издержки	Предтрансакционные издержки	
Выбор поставщика и оценка заявок			Дополнительные издержки на закупку
Заключение контракта		Трансакционные	
Обеспечение контракта		издержки	Цена закупки
Оплата			
Использование		Посттрансакционные	
Содержание		издержки	
Реализация			
Подбор персонала и управление	Иерархические из- держки		
Контроль по контракту			
Обеспечение контракта			
Координация			

По существу, исходя из того места, которое Н. Костантино и М. Дотоли отвели «дополнительным» издержкам в схеме, представленной на рис. 5, они могут рассматриваться как трансакционные издержки *ex-ante* контрактных отношений. Наложенное 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 трансакционных, или «дополнительных», издержек.

Трансакционные издержки в *ex-ante* контрактных отношениях согласно подходу названных авторов могут быть определены по формуле (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.

$$ACP = ACP_{CA} + ACP_{S}$$
 (2)

где *ACP* — трансакционные издержки в ех-ante отношениях;

 ACP_{CA} — совокупность трансакционных издержек заказчика;

 ACP_{c}^{m} — совокупность трансакционных издержек поставщика.

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

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

где $C_{\scriptscriptstyle F}$ — 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); — издержки на определение победителя;

 $C_n^{(n)}$ — издержки на подписание и заключение контракта.

Издержки оснащения (C_{E}) предлагается исчислять по формуле (4):

$$C_{\scriptscriptstyle E} = C_{\scriptscriptstyle C} + C_{\scriptscriptstyle E} + C_{\scriptscriptstyle S} \times T_{\scriptscriptstyle E}, \tag{4}$$

где $C_{\scriptscriptstyle C}$ — общая сумма затрат, уплачиваемых в оценочный комитет; $C_{\scriptscriptstyle F}$ — 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 ($C_{\scriptscriptstyle R}$) определяются по формуле (5), а оценку издержек заказчика на определение победителя ($C_{_{A\!W}}$) и издержек на подписание и заключение контракта (C_n) предлагается производить по формуле (6):

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

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

где N — количество участников;

C — почасовая оплата труда;

T — затраты времени.

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

$$ACP_{S} = C_{P} + C_{T}, \tag{7}$$

где C_{p} — издержки на участие;

 $\vec{C_{T}}$ — технические издержки на исследование объекта закупки.

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

$$C_{p} = N \times (C_{FF} + C_{A} \times T_{A}), \tag{8}$$

$$C_{T} = N \times (C_{T} \times T_{T}), \tag{9}$$

где N — количество участников;

 $C_{{}_{\scriptscriptstyle FF}}$ — фиксированные издержки на обеспечение, на марки и т.д.; C_{A}^{T} и C_{T} — часовые затраты труда работника в денежном выражении; T — затраты времени.

Схожая методика была применена Л. Дюфеком¹ для целей измерения ex-ante трансакционных издержек участников закупки в Чешской Республике. Он предлагает измерять издержки по формуле (10):

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

где *TC* — трансакционные издержки одной процедуры;

 $C_{\scriptscriptstyle T}$ — издержки сопровождения процедуры;

— количество осуществляемых процедур определения поставщика;

 $egin{array}{ll} C_{pp} & - \mbox{ издержки на заявки;} \ C_{o} & - \mbox{ иные издержки.} \end{array}$

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

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

 число работников, занимающихся закупочной деятельногде E_c стью:

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

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):

$$C_{PP} = \frac{D_{PP} \times W_{MA}}{20} \times 1{,}34, \tag{12}$$

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):

$$C_o = P_p + P_o, \tag{13}$$

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 трансакционных издержек как государственного, так и частного сектора¹.

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

$$Z = C_{w} + C_{p} + C_{r} + C_{k} + C_{amo} + C_{mp} + (C_{ok}) - R,$$
 (14)

 фактические затраты на проведение открытого конкурса; гле Z

совокупные расходы заказчика на заработную плату;

расходы на публикацию в печати;

почтовые расходы;расходы на канцелярские и расходные материалы;

– расходы на амортизацию;

¹ 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.

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

 $C_{
m np}$ — прочие расходы (электроэнергия, телефонная связь); $(C_{
m ox})$ — возможные затраты на специализированную организацию; R — доходы от проведения конкурса (плата за документацию).

Проведенный анализ представленных в иностранной и отечественной литературе методик измерения трансакционных издержек государственных закупок позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, обсуждаемые методики предназначены для измерения трансакционных издержек исключительно в ex-ante контрактных отношениях. Исследованию издержек в ex-post контрактных отношениях государственного прокьюремента 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 трансакционных 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.

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: Дементьев В.В. Власть и трансформационная экономика // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 4. Дементьев 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.

Исследование квазирынков активизировалось в последнее время. Среди многочисленной литературы можно выделить следующую: Glennerster H. Quasi-Markets for Education? // Economic Journal. Vol. 101. № 408 (Sep., 1991). Р. 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. Р. 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. Р. 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», получат 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 метолы. 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.



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 трансакционные 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 прокьюремента 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: Изл-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 Cm.: 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. Гаман-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 сосредоточится 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

До 2006 г.	После 2006 г.	
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 (подрячика)	
	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

Способ размещения заказа	Экономия (%)
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. $^{\scriptscriptstyle 1}$

Способ размещения заказа	Экономия (руб.)	Экономия (%)
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

Способ размещения заказа	Количество заказчиков	Экономия (руб.)	Экономия (%)
Открытый аукцион в элек- тронной 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

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

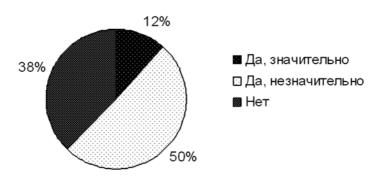


Рис. 2.2. Снижение коррупции. Опрос 2008 г.¹

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.





Рис. 2.3. Давление во время проведения торгов¹

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

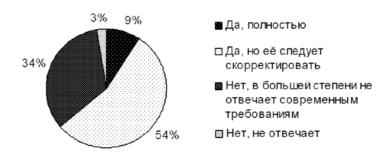


Рис. 2.4. Отношение к законодательству о закупках²

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-

Данные предоставлены Фондом инноваций и экономических технологий «Содействие — XXI век», г. Ростов-на-Дону. Опрос был проведен в четвертом квартале 2008 г.
 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. Неразвитость рыночных институтов, плохая спецификация прав собственности требовали механизмов инфорсмента 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: *Храмкин 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% 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 *Беетин 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 услуг государственными заказчиками у частных лиц 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 экономику Сточки

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., 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.

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 прокьюремента 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 прокьюремента 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 прокьюремента, тренды его дальнейшего развития, предопределяя дальнейшую эволюцию институтов⁷. С другой стороны, институты могут не обе-

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 инфорсмента⁶. Ненадлежащее обеспечение воспроизводства экономических и социальных эффектов и ориентация на технологический результат обусловливали 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 исследрвании 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 инфорсмента при переходе к контрактной системе госзакупок // Рынки и институты в процессе эволюции хозяйственных порядков. Ростов н/Д: Содействие — XXI век, 2013. С. 168.

⁷ Смотрицкая 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.

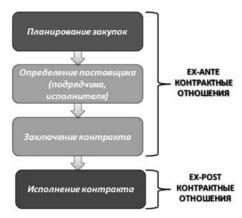


Рис. 2.5. Контрактные отношения государственного прокьюремента¹

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 бизнесплана 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 интернетпортал правовой информации. URL: http://www.pravo.gov.ru

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. 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 трансакционных издержек².

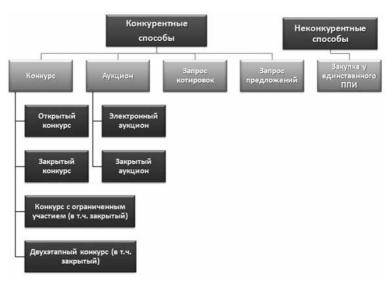


Рис. 2.6. Способы ОППИ в контрактной системе России³

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., 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.

³ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

Анализ официальной статистики Федеральной службы государственной статистики (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.

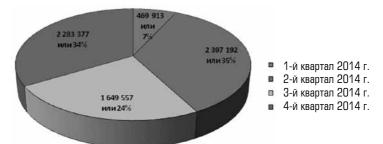
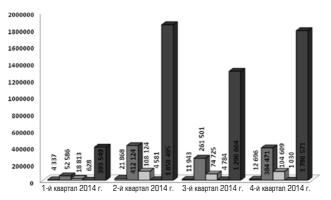


Рис. 2.7. Временное распределение процедур ОППИ в 2014 г.²



■ Конкурс ■ Аукцион ■ Запрос котировок ■ Запрос предложений ■ Единственный поставщик

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

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 протяжение 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%).

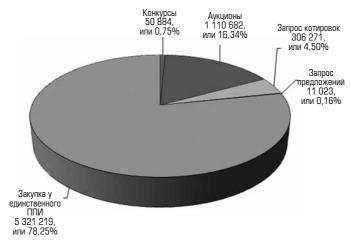


Рис. 2.9. Структура способов определения ППИ в 2014 г. 1

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

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

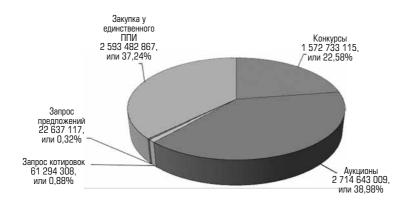


Рис. 2.10. Структура способов ОППИ по НМЦК в 2014 г.¹

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. Храмкин. М.: Юриспруденция, 2015. С. 155.

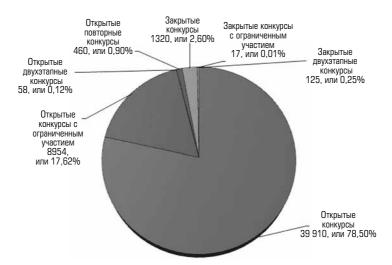


Рис. 2.11. Внутривидовое распределение конкурсов в 2014 г.¹

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.

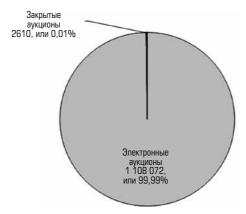


Рис. 2.12. Внутривидовое распределение аукционов в 2014 г.¹

Как отмечают М. Бергман и С. Лундберг², если в США определение ППИ строится преимущество по критерию наименьшей цены, то в Европейском Союзе в большинстве случае 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. Храмкин. 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 трансакционных 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 трансакционных издержках ОППИ обусловливает 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 трансакционных издержек в ex-ante контрактных отношениях государственного прокьюремента. 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 $O\Pi\Pi M^1$

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 прокьюремента 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 прокьюремента 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 трансакционных 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 прокьюремента 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.

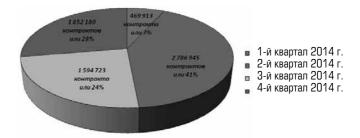


Рис. 2.14. Временное распределение контрактов в 2014 г.¹

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 условиям 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 $P\Phi^1$ для федеральных государственных заказчиков и постановлениями правительства субъекта $P\Phi^2$ для региональных государственных заказчиков.

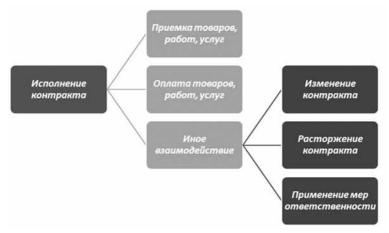


Рис. 2.15. Содержание стадии исполнения контракта³

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 России была дана рекомендация о том, что для оформления экспертизы приемки

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 $\Pi\Pi U$ (0,95%). Иными словами, большее количество интеракций возникает в случаях применения конкурентных способов $\Omega\Pi\Pi U$.

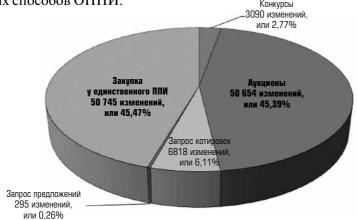


Рис. 2.16. Распределение изменений контрактов по способам ОППИ¹

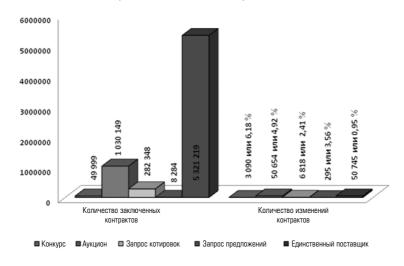


Рис. 2.17. Сравнительный анализ количества заключенных и измененных контрактов в $2014 \, \text{г.}^{\, 2}$

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 интернетпортал 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.

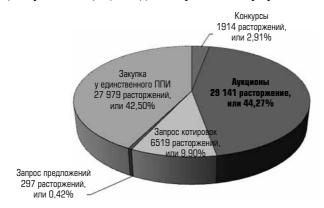


Рис. 2.18. Распределение расторжений контрактов в $2014 \, \mathrm{r.}$ по способам определения $\Pi\Pi M^1$

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.

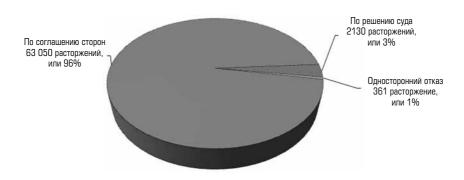


Рис. 2.19. Распределение расторжений контрактов в 2014 г. по основаниям расторжения¹



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 прокьюремента 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 трансакционных издержек, а также проведенного анализа институциональной среды государственного прокьюремента России, нами была выработана модель измерения трансакционных 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):

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

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):

$$W^{H} = \frac{Minimal Wage \times 12 \text{ месяцев}}{Year Work Time},$$
 (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 MPOT 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 календаря 2 .

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):

$$EATC = EATC_{C} + EATC_{CCE}, (17)$$

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

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

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

$$EATC_{C} = PlanTC_{C} + ChoiceTC_{C}, (18)$$

где $PlanTC_{C}$ — трансакционные издержки заказчика на составление, ведение и размещение плана-графика закупок, приходящиеся на одну закупку;

 $ChoiceTC_{C}$ — трансакционные издержки заказчика, связанные с проведением процедуры определения $\Pi\Pi M$.

Трансакционные издержки заказчика на планирование закупок ($PlanTC_c$) могут быть определены согласно формуле (19):

$$PlanTC_{C} = \frac{T_{Plan} \times W_{C}^{H}}{N_{Choice}},$$
(19)

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

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

Средние трансакционные 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.

Трансакционные 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).

$$\begin{split} &ChoiceTC_{C}^{Tender} = PreparationTC_{C}^{Tender} + AnnouncementTC_{C}^{Tender} + \\ &+ ProporsalTC_{C}^{Tender} + OpeningTC_{C}^{Tender} + EvaluationTC_{C}^{Tender} + \\ &+ ContractingTC_{C}^{Tender} + OpeningTC_{C}^{Tender} + EvaluationTC_{C}^{Tender} + \\ &+ ContractingTC_{C}^{Tender}, \end{split}$$

$$&ChoiceTC_{C}^{Auction} = PreparationTC_{C}^{Auction} + AnnouncementTC_{C}^{Auction} + \\ &+ ProporsalTC_{C}^{Auction} + Evaluation1TC_{C}^{Auction} + AuctionTC_{C}^{Auction} + \\ &+ Evaluation2TC_{C}^{Auction} + ContractingTC_{C}^{Auction}, \end{split}$$

$$\begin{split} \textit{ChoiceTC}_{C}^{\textit{Direct}} &= \textit{PreparationTC}_{C}^{\textit{Direct}} + \textit{AnnouncementTC}_{C}^{\textit{Direct}} + \\ &+ \textit{ContractingTC}_{C}^{\textit{Direct}} \;, \end{split} \tag{22}$$

где $Preparation TC_{C}$ — издержки на подготовку к ОППИ;

Announcement TC_{C} — издержки на объявление процедуры ОППИ;

 $ProporsalTC_{c}$ — издержки, связанные с приемом заявок на участие, их регистрацией и выдачей документов о получении заявки;

 $Opening TC_{C}$ — издержки на вскрытие конвертов в открытом конкурсе;

 $Evaluation TC_{c}$ — издержки на рассмотрение и (или) оценку заявок;

 $Auction\,TC_{C}$ — издержки заказчика на проведение электронного аукциона на электронной площадке. Указанный показатель в силу требований федерального законодательства равен нулю;

 $Contracting TC_{C}$ — издержки заказчика на заключение контракта. Затраты на подготовку ($Preparation TC_{C}$) представляют собой совокупность затрат заказчика на подготовку извещения и документации в открытом конкурсе и аукционе или извещения для некоторых случаев закупки у единственного $\Pi\Pi M$ и могут быть определены по формуле (23):

$$Preparation TC_{C} = \left(T_{Object} + T_{Contract} + T_{Price} + T_{Technical}\right) \times W_{C}^{H} + C_{Post} \times N,$$
(23)

где $T_{\it Object},\,T_{\it Contract},\,T_{\it Price},\,T_{\it Technical}$ — 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 ($Preparation\,TC_C$) 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 ($Announ-cementTC_{C}$) могут быть определены по формуле (24):

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

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

 $C_{\it Publish}$ — 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.

$$ProporsalTC_C = T_{Proporsal} \times W_C^H \times N, \tag{25}$$

где $T_{\it Proporsal}$ — 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).

 $^{^{\}scriptscriptstyle 1}$ Официальные данные ФГУП «Почта России». URL: http://www.russianpost.ru

Средние трансакционные 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):

$$Opening TC_C = \left(T_{Opening} \times n \times N + T_{Result}\right) \times W_C^H, \tag{26}$$

где $T_{\it Opening}$ и $T_{\it Result}$ — 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 трансакционные 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):

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

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

Средние трансакционные 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 трансакционные 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 ($Contracting TC_c$) могут быть определены по формуле (28):

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

где $T_{\it Project}$ и $T_{\it Analyse}$ — 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 $\Phi \Gamma Y \Pi$ «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 $\left(EATC_C^{Tender}\right)$ составляют 14 209 руб. 91 коп, а при проведении электронного аукциона $\left(EATC_C^{Auction}\right)$ — 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 приходятся 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* трансакционных издержек государственного заказчика при проведении открытого конкурса¹

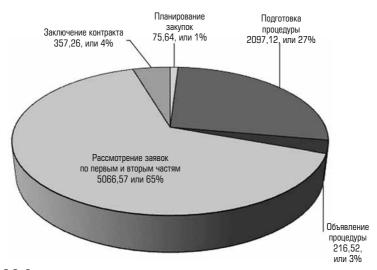


Рис. 3.2. Структура *ex-ante* трансакционных издержек государственного заказчика при проведении электронного аукциона²

¹ Составлено авторами по результатам проведенного исследования.

² To же.

Издержки *ex-ante* контрактных отношений, которые несет участник закупки (ЕАТСССЕ), определяются согласно формуле (29):

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

где $ProporsalTC_{CCE}$ — издержки на подготовку и подачу заявки; $ParticipationTC_{CCE}$ — издержки на участие в процедуре;

 $Contracting TC_{CCE}$ — издержки на заключение контракта.

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

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

$$(30)$$

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

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

 W^H_{CCF} — средняя часовая ставка оплаты труда сотрудника участника;

 $C_{\it Guarant}$ — 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 $\Phi \Gamma Y \Pi$ «Почта России» 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 (Participation TC_{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):

$$Participation TC_{CCE} = T_{Participation} \times W_{CCE}^{H}, \tag{31}$$

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

Средние трансакционные 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.

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

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

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;

 $C_{\it Guarant}$ — 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 трансакционных издержек участника в *ex-ante* контрактных отношениях демонстрируют, что при проведении открытого конкурса трансакционные 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 трансакционных издержек.

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

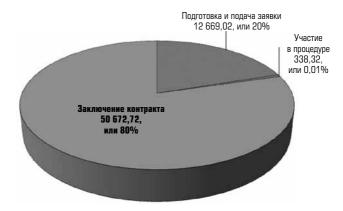


Рис. 3.3. Структура *ex-ante* трансакционных издержек участника закупки при проведении открытого конкурса¹

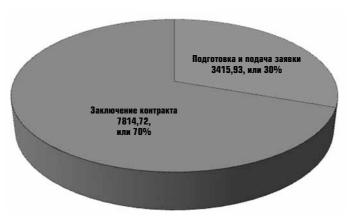


Рис. 3.4. Структура *ex-ante* трансакционных издержек участника закупки при проведении электронного аукциона²

Как следует из рис. 24 и 25 наибольшие доли трансакционных издержек участников закупки в их структуре в *ex-ante* контрактных отношениях приходятся 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 трансакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях государственного прокьюремента показал, что общий объем трансакционных 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 трансакционных 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 трансакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях;
- 2) электронизация открытых конкурсов. Указанное институциональное изменение способно, на наш взгляд, обеспечить исключение трансакционных 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 трансакционных издержек на проведение одного конкурса. Более того, данные институциональные изменения позволят снизить трансакционные 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 прокьюремента;
- 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 прокьюремента, 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 прокьюремента. На основе опыта работы в области государственных закупок и проведенного анкетирования предлагается следующая методика измерения трансакционных издержек. Трансакционные издержки этого этапа

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

$$EPTC = EPTC_{C} + EPTC_{CCF}, (33)$$

где $EPTC_{c}$ — трансакционные издержки ex-post контрактных отношений, которые несет государственный заказчик (customer);

 $\mathit{EPTC}_\mathit{CCE}$ — трансакционные издержки $\mathit{ex-post}$ контрактных отношений, которые несет ППИ ($\mathit{consumer}$, $\mathit{contractor}$, $\mathit{executor}$).

Трансакционные издержки ex-post контрактных отношений, которые несет государственный заказчик ($EPTC_c$) и ППИ ($EPTC_{cce}$), определяются как сумма их трансакционных издержек на каждой из рассмотренных стадий согласно формулам (34) и (35):

$$EPTC_{c} = AcceptanceTC_{c} + AdoptationTC_{c} + InformationTC_{c},$$
 (34)

$$EPTC_{CCE} = Acceptance TC_{CCE} + Adoptation TC_{CCE},$$
 (35)

где $Acceptance TC_{c}$ — трансакционные издержки, связанные с поэтапной и окончательной приемкой товаров, работ, услуг;

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

 $Information TC_{c}$ — трансакционные издержки государственного заказчика на раскрытие информации о стадии исполнения контракта.

Наиболее важным элементом трансакционных издержек, как показывает проведенное исследование, являются затраты на приемку. Для государственного заказчика указанные затраты ($Acceptance TC_c$) могут быть определены по формуле (36), а для ППИ (Acceptance TC_{CCF}) по формуле (37):

Ассертаnce
$$TCC = C_{Expertise} + C_{Accept} + C_{Concuss}$$
, (36)
Ассертаnce $TC_{CCE} = C_{Accept} + C_{Concus}$, (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 ($C_{\scriptscriptstyle Expertise}$) и на приемку ($C_{_{Accent}}$) могут быть определены по формуле (38). По формуле (38) также могут быть определены затраты ППИ на участие в процедуре приемки.

$$C_{\text{Expertise or Accept}} = N_C \times T_{\text{E or A}} \times W_H, \tag{38}$$

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

 $T_{{\scriptscriptstyle EorA}}$ — затраты времени на экспертизу или приемку; $W_{{\scriptscriptstyle H}}$ — средняя часовая ставка оплаты труда.

Средние трансакционные издержки государственного заказчика на проведение экспертизы ($C_{\it Expertise}$) 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_{Accent}) 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 (CConcuss) могут быть оценены с использованием формулы (39):

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

— вероятность обращения с иском в суд;

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

 $C_{{\scriptscriptstyle Trial}}$ — расходы на оплату услуг представителя. Расходы на оплату услуг представителя были взяты как средний размер вознаграждения адвокатов в 2014 г. — 46500 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_{Accent}) 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. Трансакционные 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.

Трансакционные издержки государственного заказчика и ППИ на адаптацию (Adoptation TC) могут быть определены по формуле (40):

$$AdoptationTC = C_{Change} + C_{Denunciation}, (40)$$

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

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

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

 $T_{\it Change}$ — затраты времени на изменение контракта; $C_{\it Post}$ — затраты на отправку почтовых отправлений. При исчислении указанные издержки приняты равными 60 руб. согласно данным Φ ГУП «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

$$C_{Denunciation} = p \times \times \frac{\left(T_{1} \times W_{H} + C_{Post}\right) + \left(T_{2} \times W_{H} + C_{Post} + C_{Duty} + C_{Trial}\right) + \left(T_{3} \times W_{H} + C_{Post}\right)}{3}, (42)$$

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 $\Pi\Pi U - 175$ руб. 35 коп. Подробный расчет представлен в п. «У» приложения 3 и п. «Н» приложения 6.

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

$$Information TC_C = T_{Info} \times W_C^H, \qquad (43)$$

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 прокьюремента 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 прокьюремента приходятся на стадию приемки.

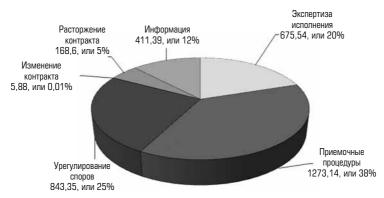


Рис. 3.5. Структура *ex-post* трансакционных издержек государственного заказчика¹

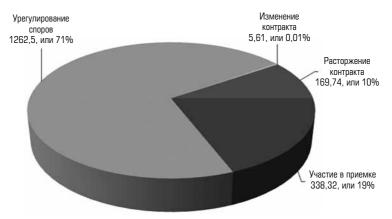


Рис. 3.6. Структура *ex-post* трансакционных издержек $\Pi\Pi M^2$

Проведенный билатеральный анализ трансакционных издержек в ex-post контрактных отношениях государственного прокьюремента демонстрирует, что общий объем трансакционных издержек составляет около 34 млрд руб., или 0.05% валового внутреннего продукта РФ.

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

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 трансакционная емкость наблюдается именно в *ex-ante* контрактных отношениях, поэтому требуется дальнейшее реформирование системы государственного прокьюремента в целях снижения уровня трансакционных издержек и повышения эффективности и результативности процедур ОППИ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение различных подходов к решению проблемы идентификации трансакционных издержек показало единство в понимании структуры и некоторый диссонанс в дефинициальной установленности, что требует определения сущности трансакционных издержек. Сущность трансакционных 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 трансакционных 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 трансакции.

Изучение методик измерения трансакционных 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 трансакционных 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 трансакционных 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 трансакционные 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 трансакционных издержек в *ex-ante* контрактных отношениях государственного прокьюремента и проведенного экспертного опроса определены средние трансакционные издержки государственного заказчика и участника закупки при проведении электронного аукциона и открытого конкурса. Результаты измерения показали, что открытый конкурс является более трансакционно 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 трансакционных 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 документаций и типовых заявок.

Заключение 103

Изучение институциональных основ ex-post контрактных отношений государственного прокьюремента показало наличие трансакционных 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 случае имело место, если до его заключения применялся конкурентный способ.

На основе разработанной методики измерения трансакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюремента и проведенного экспертного опроса определены средние трансакционные издержки государственного заказчика и участника закупки. Результаты измерения показали незначительные по сравнению с ex-ante трансакционными 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 трансакционных издержек в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюремента 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 трансакционных 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-Ф3. 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

Литература 105

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 № 75-3С "Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов"». URL: http://www.pravo.gov.ru
- 13. Постановление ВАС РФ № BAC-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 инфорсмента 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. \mathbb{N} 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: трансакциоемкость 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 //

Литература 107

- 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. Храмкин. 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 трансакционных 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 трансакционным издержкам // Экономика строительства и городского хозяйства. 2007. Т. 3. № 2. С. 85–90.
- 47. *Сафонова О.В.* К вопросу о значимолсти проблемы трансакционных 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.* Трансакционные 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.* Трансакционные 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.

Литература 109

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.
- 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.

Литература 111

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.

Литература 113

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 гонорарной практики, сложившейся на территории Ростовской области в 2012 году».
- 137. Данные Росстата «Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) 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»

Исследование, в котором мы просим Вас принять участие, посвящено анализу трансакционных издержек в сфере закупок для обеспечения государственных нужд. Ваше мнение и опыт представляют научный и практический интерес.

Просим ответить на каждый вопрос анкеты согласно Вашему представлению и опыту. Главное для нас — Ваше мнение. Свою фамилию и место работы указывать не требуется. Ответы на вопросы будут использоваться только в обобщенном виде и в научных целях.

просы оудут использоваться только в оосощенном виде и в научных целях Запанее благолалим Вас за участие в исследовании!

	эаранее ол	агодарим вас з	за участие в исс	ледовании:		
	е тот факт, что ві нкции при осущ					
	Подтверждаю			Не подтвержда	0	
	з 2014 г. средни очной деятельн				ников, занима-	
1 MPOT	2 MPOT	3 MPOT	4 MPOT	5 MPOT	6 MPOT	
	чество закупок нственного пост				14 г., включая	
50	100	150	200	250	300	
	в Ваши обязан аказов в 2014 г		ние, ведение и	размещение пл	анов-графиков	
	Входило			Не входило		
	ларное количес составление, ве					
24 часа	48 часов	72 часа	96 часов	120 часов	144 часа	
	іли ли Вы подго я процедур заку		гации, проектов	в контрактов и і	извещений для	
	Осуществляли		Не осуществляли			
	чество времени условий контрак		затрачивали н	а описание объ	екта закупки и	
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов	

	ество времени предложениях		атрачивали на с	оставление и р	ассылку запро-		
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов		
	пу потенциальны мерческие пред			исполнителей)	Вы обычно на-		
1	3	5	7	9	11		
10. Каким обр цен в 2014 г.?	азом в большин	істве случаев В	ами направлялі	ись запросы о п	редоставлении		
Заказны	м письмом	Электро	нная почта	Нар	ОЧНЫМ		
	чество времені извещения о пр				формление до-		
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов		
	ічество времені извещения о пр				формление до-		
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов		
13. Входила лі	и в Ваши обязан	іности публикац	ия документаці	ии и извещения	в 2014 г.?		
	Входила			Не входила			
	ічество времені Ітации и извеще		затрачивали на	а публикацию на	а официальном		
1 час	час 2 часа 3 часа 4 часа						
15. Осуществляли ли Вы дополнительно публикацию извещения в СМИ?							
Да Нет							
	чество времени е регистрацию в		затрачивали на і	прием одной за	явки на участие		
10 минут	20 минут	30 минут	40 минут	50 минут	60 минут		
17. Осуществл 2014 году?	іяли ли Вы фун	кции члена кон	курсной, аукци	онной или един	ЮЙ КОМИССИИ В		
	Осуществляли			Не осуществлял	и		
	ичество времен крытого конкур			на вскрытие од	ной заявки при		
10 минут	20 минут	30 минут	40 минут	50 минут	60 минут		
	чество времени оведении откры			оставление прот	окола вскрытия		
10 минут	20 минут	30 минут	40 минут	50 минут	60 минут		
					*		

			и Вы в среднем того конкурса в		рассмо	трение	и оценку одно
1 час	3 -	наса	5 часов	7 часов	9 :	насов	11 часов
			и Вы в среднем зи проведении о				протокола рас
30 минут	1	час	2 часа	3 часа	4	часа	5 часов
			и Вы в среднем электронного а			лотрени	е первой част
1 час	1	наса	5 часов	7 часов		насов	11 часов
			и Вы в среднем ении электронн				протокола рас
30 минут	1	час	2 часа	3 часа	4	часа	5 часов
			и Вы в среднел электронного а			иотрени	е второй част
1 час	3 -	наса	5 часов	7 часов	9 '	насов	11 часов
			и Вы в среднем ии электронного			вление і	протокола под
30 минут	1	час	2 часа	3 часа	4	часа	5 часов
6. Какое колі ля направле			і Вы в среднем з в 2014 г.?	затрачивали на (составл	ение про	екта контракт
1 ча	С		2 часа	3 часа			4 часа
т победителя	подписа	нного п	и Вы в среднем роекта контрак спечении контр	га и проверку пр	едоста		
1 ча	С		2 часа	3 часа			4 часа
8. Каким обр онтракта в 20		в больц	инстве случаев	проводили эксп	ертизу р	езульта	тов исполнени
C	обственн	ыми сил	ами			ием эксг организа	
			специалистов в пами в 2014 г.?	в большинстве	случаев	приним	лало участие
1 эксп	ерт		5 экспертов	7 эксперт	гов	10	Э экспертов
			и затрачивали Е пами в 2014 г.?	Ваши специалис	ты в бол	льшинст	ве случаев пр
1 час	1	наса	5 часов	7 часов	9 '	насов	11 часов

1 челов	ек	5 человек	7 челове	:к 1	0 человек
	чество времен приемки в 20	и затрачивали Ва 14 г.?	аши специалист	гы в большинст	ве случаев пр
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
		14 г. обращаться ению обязательс		с требованием	о понуждени
	Да			Нет	
34. Приходило	сь ли Вам в 20	14 г. изменять у	словия заключ	енных контракт	ов?
	Да			Нет	
35. Какое колич контрактов?	чество времени	в среднем затра	чивается на изг	ленение услови	й заключенны:
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
36. Приходило	сь ли Вам в 20	14 г. расторгать	контракты по с	оглашению сто	рон?
	Да			Нет	
37. Какое колі соглашению ст	•	ни в среднем за	этрачивается н	а расторжение	контрактов п
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
38. Приходило	сь ли Вам в 20	14 г. расторгать	контракты по р	ешению суда?	
	Да			Нет	
		ни в среднем за гракта по решени		проведение до	осудебной про
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
40. Приходилос	сь ли Вам в 201	14 г. расторгать к	онтракты в свя	зи с одностороі	нним отказом'
	Да			Нет	
		и в среднем затр	ачивается на р	асторжение кон	ітракта в связ
	им отказом?				
	им отказом? З часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
с односторонні 1 час 42. Какое коли	3 часа чество времен	5 часов и Вы в среднем зменении и расто	затрачивали в	2014 г. на внес	ение сведени

приложение 2

ВЕДОМОСТЬ ОБРАБОТКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОВЕДЕННОГО АНКЕТИРОВАНИЯ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

ōΝ	Ответ	Кол- во	Процент	Расчет	Показатель
_	Подтверж- даю	09	100 %	Анкеты всех 60 респондентов включены в выборку для анализа	Отсутствует
2	3 MPOT	48	%08	<u></u>	$W_{M}^{H} = 108.26 \text{ nv}$
	4 MPOT	12	50%	$+ 20\% \times 4 \text{ MPOT} = 3,2 \text{ MPOT}$ показатель W_C^H — формула (16):	
				$W_C^H = \frac{17772,80 \times 12}{1970} = 108,26 \text{ py6}.$	
3	09	58	48%	Рассчитан усредненный показатель $N_{_{Once}}$ — формула (15):	$N_{\it Choice} pprox 79$ закупок
	100	28	47%	$N_{\rm Dince} = 48\% \times 50$ закупок $+47\% \times 100$ закупок $+5\% \times 150$ закупок ≈ 120	
	150	3	2%	7.3 SAKYILDK	
4	Входило	54	%06	При расчете процента в ответе на вопрос № 5 принимаются за основу ответы	Отсутствует
	He	9	10%	54 респондентов	
	входило				
2	48 часов	40	74%	Рассчитан усредненный показатель $T_{ m extit{Plan}}$ — формула (15):	$T_{ m extit{ m Plan}}=55,2$ часа
	72 часа	12	22%	$T_{ m Pign} = 74\% \times 48$ часов $+ 22\% \times 72$ часа $+ 4\% \times 96$ часов $= 55,2$ часа	
	96 часов	2	4%		
9	Осущест- влял	90	100 %	При расчете процента в ответе на вопрос \mathbb{N}^2 7 принимаются за основу ответы 60 респондентов	Отсутствует

Γ					
Nº	Ответ	Кол- во	Процент	Расчет	Показатель
	5 часов	1	5%	Рассчитан усредненный показатель $T_{ m Object} + T_{ m Contract}$ — формула (15):	$T_{Object} + T_{Contract} \approx$
	7 часов	3	2%	$T_{Object} + T_{Contract} = 296 \times 5$ vacob $+ 5\% \times 7$ vacob $+ 10\% \times 9$ vacob $+ 83\% \times 14$ vacob $+ 10\% \times 9$ vacob $+ 83\% \times 14$ vacob $+ 10\% \times 9$ vacob $+ 10\% \times 10$ vacob $+ 10\% \times 10\% \times 10$ vacob $+ 10\% \times 10\% \times 10$ vacob $+ 10\% \times 10\% \times 10\% \times 10\% \times 10\% \times 10\%$	≈ 10,5 часов
	9 часов	9	10%	ון אַפֿנטנּ ≈ וֹטְ,טַ אַפֿנטנּ	
	11 часов	20	83%		
8	1 yac	3	2%	Рассчитан усредненный показатель $I_{ ho_{ m rigs}}$ — формула (15):	$T_{ extit{Price}} = 3$ часа
	3 часа	24	%06	$T_{ m Price}=596 imes1$ 4ac $+~9096 imes3$ 4aca $+~596 imes5$ 4acoв $=~3$ 4aca	
	5 часов	3	2%		
9	2	09	100%	Показатель И принят равным 5	N = 5
10	Заказн.	09	100%	Отсулствует	Отсутствует
	письм.				
7	5 часов	18	30%	Рассчитан усредненный показатель $T_{\scriptscriptstyle Iechnical}$ — формула (15):	$T_{Technical}=6,8$ часов
	7 часов	30	20%	$T_{\text{Technical}} = 30\% \times 5 ext{Hacob} + 50\% \times 7 ext{Hacob} + 20\% \times 9 ext{Hacob} = 6,8 ext{Hacob}$	
	9 часов	12	20%		
12	3 часа	28	97%	Рассчитан усредненный показатель $T_{lechnical}$ — формула (15):	$T_{Technical} pprox 3,1$ часа
	5 часов	2	3%	$T_{ ext{\tiny Technical}} = 97\% imes 3$ часа $+~3\% imes 5$ часов $pprox 3,1$ часа	
13	Входила	09	100 %	Отсутствует	Отсутствует
14	1 yac	3	5%	Рассчитан усредненный показатель $I_{\scriptscriptstyle Annoursement}$ — формула (15):	$T_{Announcement}=2$ часа
	2 часа	54	90%	$T_{mouncement}=596 imes1$ yac $+~90\% imes2$ yaca $+~596 imes3$ yaca $=~2$ yaca	
	3 часа	3	2%		
l					

Nº ⊓⁄⊓	Ответ	Кол- во	Процент	Расчет	Показатель
15	Нет	90	100%	Отсутствует	Отсутствует
16	10 минут	42	70%	Рассчитан усредненный показатель $T_{Propossy}$ — формула (15): $T_{Propossy}=70\%\times 10$ минут $+25\%\times 20$ минут $+5\%\times 30$ минут $\approx 0,23$ часа	$T_{P^{roposal}} pprox 0,23$ часа
	20 минут	15	25%		
	30 минут	8	2%		
17	Осущест- влял	20	83%	При расчете процента в ответах на вопросы № 18–26 принимаются за основу ответы 50 респондентов	Отсутствует
	Не осу- ществ.	10	17%		
18	10 минут	1	5%	Рассчитан усредненный показатель $T_{Opening}$ — формула (15):	$T_{Opening} \approx 0.33$ часа
	20 минут	48	%96	$T_{opening} = 296 imes 10$ минут $+ 9696 imes 20$ минут $+ 296 imes 30$ минут $= 20$ минут	
	30 минут	1	2%		
19	30 минут	2	4%	Рассчитан усредненный показатель $T_{ m {\tiny Result}}$ — формула (15):	$T_{Result} \approx 0.96$ часа
	40 минут	3	%9	$I_{\rm Result} = 496 imes 30$ минут $+ 696 imes 40$ минут $+ 9096 imes 60$ минут $= 57,6$ минут	
	60 минут	45	%06		
20	3 часа	2	4%	итан усредненный показатель для открытого конкурса Т _{вавывой} — формула	$T_{Evaluation} = 6,12 \text{ 4acob}$
	5 часов	18	36%	(15): The second is $136\% \times 5$ values $136\% \times 7$ values $136\% \times 13$ values $136\% \times 136\%$	
	7 часов	30	%09	Englisher	

Nº ⊓/⊓	Ответ	Кол- во	Процент	Расчет	Показатель
21	1 yac	4	8%	Рассчитан усредненный показатель для открытого конкурса $T_{ ext{\tiny Resut}}$ — формула	$T_{\it Result}=$ 1,94 часа
	2 часа	45	%06	(15): $T = 806 \times 1 \text{ usc} + 906 \times 3 \text{ uscs} = 1.94 \text{ uscs}$	
	3 часа	_	5%	Result - C/O > Find CO/O > Find E/O > Cind L/O	
22	1 yac	48	%96	Рассчитан усредненный показатель для электронного аукциона (1 часть) 71 _{вамахо}	1 _{Екайивії т} = 1,08 часа
	3 часа	2	4%	$H_{\it Enduceton}$ — формула (15): $T_{\it Enduceton}$ = 96% х 1 час $+$ 4% х 3 часа $=$ 1,08 часа	
23	1 yac	40	%08	Рассчитан усредненный показатель для электронного аукциона (1 частъ)	$T1_{_{Result}}=$ 1,2 yaca
	2 часа	10	20%	$^{\prime\prime}$ левеиг — формула (15): $^{\prime\prime}$ Л $^{\prime\prime}$ нас $^{\prime\prime}$ нас $^{\prime\prime}$ нас $^{\prime\prime}$ наса	
24	1 yac	28	26%	\overline{P} ассчитан усредненный показатель для электронного аукциона (2 часть) \overline{P}	$2_{_{Evaluation}}=$ 1,88 часа
	3 часа	22	44%	$P_{E_{rolucton}}$ — Φ opnwyna (15): $P_{E_{rolucton}}$ — $P_{E_{rolucton}}$ = 56% $ imes$ 1 vac $+$ 44% $ imes$ 3 vaca $=$ 1,88 vaca	
25	1 час	40	%08	Рассчитан усредненный показатель для электронного аукциона (2 часть)	$T\!2_{\scriptscriptstyle \sf Result}=$ 1,2 часа
	2 часа	10	20%	$^{\prime\prime}2_{\scriptscriptstyle \sf Result}$ — формула (15): $^{\prime\prime}2_{\scriptscriptstyle \sf Result}=80\% imes 1$ час $+~20\% imes 2$ часа $=~1,2$ часа	
56	1 yac	10	20%	Рассчитан усредненный показатель $I_{ m Preject}$ — формула (15):	$T_{Priject}=$ 1,9 часа
	2 часа	35	%02	$T_{ m Preject}=20\% imes 1$ час $+70\% imes 2$ часа $+10\% imes 3$ часа $=1,9$ часа	
	3 часа	5	10%		
27	1 yac	30	%09	Рассчитан усредненный показатель $T_{_{Aredyse}}$ — формула (15):	$T_{Analyse}=$ 1,4 часа
	2 часа	20	40%	$T_{\text{Arabyse}} = 60\% \times 1$ час $+ 40\% \times 2$ часа $= 1,4$ часа	

					-
N _©	Ответ	Кол- во	Процент	Расчет	Показатель
28	Собствен- ными силами	09	100 %	При расчете процента в ответах на вопросы № 29—30 принимаются за основу ответы 60 респондентов	Отсутствует
29	1 эксперт	45	75%	Рассчитан усредненный показатель N_c — формула (15):	$N_{_{\mathcal{C}}}=2$ эксперта
	5 экспер- тов	15	52%	$N_{c}=75\% imes 1$ эксперт $+~25\% imes 5$ экспертов $=~2$ эксперта	
30	1 yac	12	%02	Рассчитан усредненный показатель $T_{arepsilon}$ — формула (15):	$I_{\scriptscriptstyle E}=3,12$ yaca
	3 часа	40	67%	$T_{\rm E} = 20\% imes 1$ час $67\% imes 3$ часа $67\% imes 7$ часов $60\% imes 1$ часо	
	7 часов	8	13%		
31	1 человек	12	50%	Рассчитан усредненный показатель $N_{arepsilon}$ — формула (15):	$N_{_{\!C}}=4$,2 человека
	5 человек	48	%08	$N_c = 20\% imes 1$ человек $+ ~80\% imes 5$ человек $= 4,2$ человека	
32	1 yac	9	10%	Рассчитан усредненный показатель $I_{\scriptscriptstyle A}$ — формула (15):	$I_{_{\!A}}=2,$ 8 часа
	3 часа	54	90%	$T_{_A} = 10\% imes 1$ час $+ 90\% imes 3$ часа $= 2,8$ часа	
33	Да	_	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 yac	12	20%	Рассчитан усредненный показатель $T_{\scriptscriptstyle {\it Ohange}} =$ — формула (15):	$T_{\it Change} = 2$,7 часа
	3 часа	45	75%	$T_{ m Chenge} = 20\% imes 1$ час $+ 75\% imes 3$ часа $+ 5\% imes 5$ часов $= 2,7$ часа	
	5 часов	က	2%		

Окончание прилож. 2

Показатель	Отсутствует		$I_{_1}=2,$ 7 часа			Отсутствует	$\mathit{T}_{\scriptscriptstyle 2}=3$ часа			Отсутствует		$T_{_3}=2.9$ часа		Т _{Info} = 3,8 часа		
Расчет	Отсутствует		Рассчитан усредненный показатель $T_{_1}$ — формула (15):	$T_{_1} = 20\% \times 1$ час $+ 75\% \times 3$ часа $+ 5\% \times 5$ часов $= 2,7$ часа		Отсутствует	Рассчитан усредненный показатель $\it T_2$ — формула (15):	$T_2 = 5\% \times 1$ час $+\ 90\% \times 3$ часа $+\ 5\% \times 5$ часов $=\ 3$ часа		Отсутствует		Рассчитан усредненный показатель $T_{_3}$ — формула (15):	$I_3=5\% imes 1$ час $+95\% imes 3$ часа $=2,9$ часа	Рассчитан усредненный показатель Т _{иго} — формула (15):	$T_{ m hro} = 5\% imes 1$ час $+50\% imes 3$ часа $+45\% imes 5$ часов $=3,8$ часа	
Процент	%9	%26	%02	75%	2%	100%	2%	%06	%9	1,67%	98,33%	2%	%26	2%	20%	45%
Кол- во	3	22	12	45	5	09	3	54	3	l	59	3	22	3	30	27
Ответ	Да	Нет	1 yac	3 часа	5 часов	Нет	1 час	3 часа	5 часов	Да	Нет	1 час	3 часа	1 час	3 часа	5 yacon
Nº ⊓/⊓	36		37			38	39			40		41		42		

РАСЧЕТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗЧИКОВ

А. Расчет трансакционных издержек на осуществление **плани- рования государственных закупок**. На основе формулы (19) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 3 и 5 приложения 2, определены указанные трансакционные 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 трансакционных 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 трансакционные издержки:

PreparationTC_C =
$$(T_{Object} + T_{Contract} + T_{Price} + T_{Technical}) \times W_C^H + C_{Post} \times N =$$
 = $(10,5 \text{ часов} + 3 \text{ часа} + 3,1 \text{ часа}) \times 108,26 \text{ руб.} + 60 \text{ руб.} \times$ × 5 потенциальных у ч астников ≈ 2097,12 руб.

В. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

$$\begin{split} &\textit{Preparation} \, TC_C = \left(T_{\textit{Object}} + T_{\textit{Contract}} + T_{\textit{Price}} + T_{\textit{Technical}}\right) \times W_C^H + C_{\textit{Post}} \times N = \\ &= \left(10,5\,\text{часов} + 3\,\,\text{часа} + 6,8\,\text{часов}\right) \times 108,26\,\text{руб.} + 60\,\text{руб.} \times \\ &\times 5\,\text{потенциальных у ч астников} \approx 2497,68\,\text{руб.} \end{split}$$

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

Announcement
$$TC_C = T_{Annoucement} \times W_C^H + C_{Publish} =$$

= 2 4aca ×108, 26 py6. + 0 py6. \approx 216, 52 py6.

Д. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

$$ProposalTC_C = T_{Proporsal} \times W_C^H \times N = 0,23 \, \text{часа} \times 108,26 \, \text{руб.} \times 3 \, \text{заявки} \approx 74,70 \, \text{руб.}$$

Е. Расчет трансакционных издержек на **вскрытие конвертов при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (26) с учетом по-казателей, рассчитанных в п. 2 и 18—19 приложения 2, определены указанные трансакционные издержки:

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

Ж. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

Evaluation
$$TC_C = (T_{Evaluation} \times n \times N + T_{Result}) \times W_C^H =$$

= (6,12 часов × 5 членов × 3 заявки + 1,94 часа) × 108, 26 руб. ≈ 10148, 29 руб.

3. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

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

И. Расчет трансакционных издержек на **заключение контракта при проведении открытого конкурса**. На основе формулы (28) с учетом по-казателей, рассчитанных в п. 2 и 26—27 приложения 2, определены указанные трансакционные издержки:

Contracting
$$TC_C = (T_{Project} + T_{Analyse}) \times W_C^H + 2 \times C_{Post} = (1,9 \text{ yaca} + 1,4 \text{ yaca}) \times (108,26 \text{ py6.} + 2 \times 100 \text{ py6.} \approx 557,26 \text{ py6.})$$

К. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

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

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

$$\begin{split} EATC_C^{Tender} &= PlanTC_C + PreparationTC_C^{Tender} + AnnouncementTC_C^{Tender} + \\ &+ ProposalTC_C^{Tender} + OpeningTC_C^{Tender} + EvaluationTC_C^{Tender} + \\ &+ ContractingTC_C^{Tender} = 75,64 \, \text{py6.} + 2497,68 \, \text{py6.} + 216,52 \, \text{py6.} + 74,70 \, \text{py6.} + \\ &+ 639,82 \, \text{py6.} + 10148,29 \, \text{py6.} + 557,26 \, \text{py6.} = 14209,91 \, \text{py6.} \end{split}$$

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

$$\begin{split} EATC_C^{\textit{Auction}} &= PlanTC_C + PreparationTC_C^{\textit{Auction}} + AnnouncementTC_C^{\textit{Auction}} + \\ &+ EvaluationTC_C^{\textit{Auction}} + ContractingTC_C^{\textit{Tender}} = 75,64\,\text{py6.} + 2097,12\,\text{py6.} + \\ &+ 216,52\,\text{py6.} + 5066,57\,\text{py6.} + 357,26\,\text{py6.} = 7813,11\,\text{py6.} \end{split}$$

Н. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

$$C_{\it Expertise} = N_{\it C} \times T_{\it E} \times W_{\it C}^{\it H} = 2$$
 эксперта \times 3,12 часа \times \times 108,26 руб. \approx 675,54 руб.

О. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

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

П. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

$$C_{Concuss} = p \times (C_{Duty} + C_{Trial}) = 1,67\% \times (4000 \text{ py6.} + 46500 \text{ py6.}) = 843,35 \text{ py6.}$$

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

Acceptance
$$TC_C = C_{Expertise} + C_{Accept} + C_{Concuss} = 675,54 \text{ py6.} + 1273,14 \text{ py6.} + 843,35 \text{ py6.} = 2792,03 \text{ py6.}$$

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

$$C_{Change} = p \times (T_{Change} \times W + C_{Post})_{C} = 1,67\% \times$$

 $\times (2,7 \text{ yaca} \times 108, 26 \text{ py6.} + 60 \text{ py6.}) = 5,88 \text{ py6.}$

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:

$$\begin{split} &C_{Denunciation} = p \times \\ &\times \frac{(T_1 \times W_H + C_{Post}) + (T_2 \times W_H + C_{Post} + C_{Duty} + C_{Trial}) + (T_3 \times W_H + C_{Post})}{3} = 0.98\% \times \\ &\times \frac{(2.7 \text{ u} \times 108, 26 \text{ p.} + 60 \text{ p.}) + (3 \text{ u} \times 108, 26 \text{ p.} + 60 \text{ p.} + 4000 \text{ p.} + 46500 \text{ p.}) + (2.9 \text{ u} \times 108, 26 \text{ p.} + 60 \text{ p.})}{3} = \\ &= 168, 60 \text{ py6}. \end{split}$$

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:

$$Adoptation TC = C_{Change} + C_{Denunciation} = 5,88 \text{ py6.} + 168,60 \text{ py6.} = 174,48 \text{ py6.}$$

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 часа ×108, 26 руб. = 411,39 руб.

X. Расчет трансакционных издержек государственного заказчика в *ex-post* контрактных отношениях государственного прокьюремента. 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 py6. + 174, 48 py6. + 411, 39 py6. = 3377, 90 py6.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

ФОРМА АНКЕТЫ ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ УЧАСТНИКОВ ЗАКУПКИ

Опрос «Трансакционные издержки участников закупки»

Исследование, в котором мы просим Вас принять участие, посвящено анализу трансакционных издержек в сфере закупок для обеспечения государственных нужд. Ваше мнение и опыт представляют научный и практический интерес.

Просим ответить на каждый вопрос анкеты согласно Вашему представлению и опыту. Главное для нас — Ваше мнение. Свою фамилию и место работы указывать не требуется. Ответы на вопросы будут использоваться только в обобщенном виде и в научных целях.

Заранее благодарим Вас за участие в исследовании!

	Заранее бл	агодарим Вас з	а участие в исс.	ледовании!	
				участника заку Дарственных ну	
	Подтверждаю			Не подтверждан	0
	2014 г. средни очной деятельно			іц Ваших работі 554 руб.)?	ников, занима-
1 MPOT	2 MPOT	3 MPOT	4 MPOT	5 MPOT	6 MPOT
3. Платили ли	Вы за предоста	вление докумен	ітации?		
	Да			Нет	
				а изучение доку настие в 2014 г.	
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
	•		•	а составление нктуру рынка) в	
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов
	а в среднем на осов, в которых			онтрактов при г г. (в руб.)?	іроведении от-
500 тыс.	1 млн	3 млн	12 млн	30 млн	60 млн
	в среднем разм тых конкурсов,			вленный заказч тие в 2014 г.?	иком при про-
0,5%	1%	2%	3%	4%	5%
	б предоставлен ытых конкурсах		заявки Вы пре	имущественно і	применяли при
Внес	ение денежных с	редств	E	анковская гаран	гия

	іа в среднем н укционов, в кот	іачальная макс орых Вы приниг					
500 тыс.	1 млн.	3 млн	12 млн	30 млн	60 млн		
	в среднем разм тых конкурсов,						
0,5%	1%	2%	3%	4%	5%		
11. Как вы под	али заявку на у	частие в откры	гом конкурсе в	2014 году?			
Заказны	м письмом	Электроі	ная почта	Нар	ОЧНЫМ		
12. Присутство конвертов с за	вали ли Ваши явками?	сотрудники при	участии в откр	ытом конкурсе	при вскрытии		
	Да			Нет			
	чество времени й площадке при						
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов		
проекта контра	ічество времені кта от заказчика направление по	а при признании	Вас победителе	м, на подготовк			
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов		
15. Каким был 2014 г.?	п в среднем ра	змер обеспече	ния контракта, і	установленный	заказчиком, в		
5%	10%	15%	20%	25%	30%		
	чество времени , услуг заказчи		затрачивали на	участие в проц	едуре приемки		
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов		
	сь ли Вам в 20° гента принять т			с требованием	о понуждении		
	Да			Нет			
18. Приходило	сь ли Вам в 201	14 г. изменять у	словия заключ	енных контракт	ов?		
Да Нет							
19. Какое коли контрактов?	чество времени	в среднем затра	ачивается на изі	менение услови	й заключенных		
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов		

Окончание прилож. 4

20. Приходило	сь ли Вам в 20	14 г. расторгать	контракт по сог	лашению сторо	н?					
	Да		Нет							
21. Какое колг глашению стор		и в среднем за	трачивается на	расторжение ко	онтракта по со-					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов					
22. Приходило	сь ли Вам в 20	14 г. расторгать	контракт по реі	шению суда?						
	Да			Нет						
			атрачивается на ию суда?	проведение до	судебной про-					
1 час	3 часа	5 часов	7 часов	9 часов	11 часов					
24. Приходило	сь ли Вам в 20°	14 г. расторгать	контракт в связ	ви с односторон	ним 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

Показатель	Отсутствует	$M_{-}^{H} = 169 \ 16 \text{ n/s}$	CCE — 100,10 F3 0:				$\mathcal{C}_{ extit{Document}} = 0$	$T_{Analyse} = 6,8 \text{ Hacob}$			$T_{Proposal}=9,25$ часов		
Расчет	Анкеты всех 40 респондентов включены в выборку для анализа	Рассчитан усредненный показатель <i>Consumer Minimal Wage</i> — по формуле	(15): Gansumer Minimal Waae = 12.5% × 4 MP0T + 75% × 5 MP0T + +	12,5% \times 6 MPOT = 5 MPOT или 27 770 руб.	На основе указанного показателя рассчитан показатель W^n_{CCE} — по формуле (16):	$W_{CCE}^{H} = \frac{27770 \mathrm{py6. \times 12}}{1970} = 169,16 \mathrm{py6.}$	$\mathcal{C}_{ extit{Document}} = 0$	Рассчитан усредненный показатель 7 _{kralyss} — по формуле (15):	$T_{_{Analyse}} = 20\% \times 5 \text{ vacob} + 70\% \times 7 \text{ vacob} + 10\% \times 9 \text{ vacob} = 6.0 \text{ vacob}$	= D,O 480UB	Рассчитан усредненный показатель <i>Т_{Роровы}</i> — по формуле (15):	$I_{Proposal} = 12,596 \times 7$ 4800B $+ 62,596 \times 9$ 4800B $+ 2596 \times 11$ 4800B $= -0.25$ 10.05	שממאל טא, = 5,50 H
Процент	100%	12,5%	%97	12,5%			100%	%02	%02	%OL	12,5%	62,5%	%52
Кол- во	40	2	30	5			40	ω	28	4	2	52	10
Ответ	Подтверж- даю	4 MPOT	5 MPOT	6 MPOT			Нет	5 часов	7 часов	9 часов	7 часов	9 часов	11 yacob
υ/u	_	2					က	4			2		

Продолжение прилож. 5	Показатель	$AP_{Tender} = 12,87$ млн руб.			$\%_{Tander} = 4,79$	$\%AP_{Tender} = 616,5 \text{ TbIC.}$	py6.		$C_{Guarant} = 9754 \text{ py6}.$			$AP_{Auction} = 1,85$ млн руб.			$\%_{Auction} = 4,79$		%4P, = 88.6 Thic.	Auction py6.				$U_{\it Guarant} = IUU, m 91 py6.$
Продол	Расчет	Рассчитан усредненный показатель <i>АР_{Тептек} —</i> по формуле (15):	$AP_{\rm Tender} = 4\% imes 3$ млн руб. $+$ 87,5% $ imes$ 12 млн руб. $+$ 7,5% $ imes$	\times 30 млн руб. $=$ 12,87 млн руб.	Рассчитан усредненный показатель % _{Гентен} . — по формуле (15):	$9_{N_{Tarder}} = 2,5\% \times 0,5 + 2,5\% \times 1 + 95\% \times 5 = 4,79$	Рассчитан средний размер обеспечения заявки путем умножения <i>%AAP</i> _{Tender} на <i>0</i> %	$^{0.00}$ 0	Рассчитан показатель $\mathcal{C}_{\text{Garent}}$ в соответствии с порядком исчисления про-	центов по ст. 395 ГК РФ как проценты за пользование чужими деньгами	$C_{Guarun} = 70$ дней $\times \frac{1}{365} \times 8,25\% \times 616,5$ тыс. руб. = 9754 руб.		н руб. + 45% ×	imes 3 млн руб. $= 1,85$ млн руб.	Рассчитан усредненный показатель 96 дископ — по формуле (15):	$\%_{Auction} = 2,5\% \times 0,5 + 2,5\% \times 1 + 95\% \times 5 = 4,79$	Рассчитан средний размер обеспечения заявки путем умножения АР _{Auction}	H8 % _{Auction} 0// AD	19 Auction Auction Vacation Vacation 1905 A 1,70,70 - 00,0 Libro.	Рассчитан показатель C_{purant} в соответствии с порядком исчисления	процентов по ст. 395 К. Р.Ф. как проценты за пользование чужими деньгами	$C_{Guarant} = 35$ дней $\times \frac{1}{365} \times 8,25\% \times 88,6$ тыс. руб. = 700,91 руб.
	Процент	4%	87,5%	7,5%	2,5%	2,5%	95%		100%			10%	42%	45%	2,5%	2,5%	92%					
	Кол- во	2	35	က	_	_	38		40			4	18	18	1	_	38					
	Ответ	3 млн	12 млн	30 млн	0,5%	1%	2%		Внесение	денежных	средств	500 THC.	1 млн	3 млн	0,5%	1%	2%					
	N _Ω	<u></u>			7				ω			6			10							

	Kon			
BO		Процент	Расчет	Показатель
39		97,5%	Мы пренебрегли незначительными случаями подачи заявки нарочно и определили \mathcal{C}_{Sobmic} как \mathcal{C}_{Post} и приняли его для открытого конкурса равным	$C_{Submit}=200$ py6.
Нарочным 1		2,5%	200 руб., а для электронного аукциона равным нулю	
2		2%	Мы пренебрегли незначительными с <u>лу</u> чаями присутствия участников откры-	Participation $TC_{_{\!\mathcal{C}\!\mathcal{E}}}=0$
38	_	92%	того конкурса и приняли $Participation TC_{coe}$ в открытом конкурсе равным нулю.	
2		2%	Рассчитан усредненный показатель $I_{Partoipation}$ — по формуле (15):	$T_{\it Participation}=2$ часа
ਲ	36	%06	$T_{Participation} = 5\% imes 1$ vac $+$ 90% $ imes 2$ vaca $+$ 5% $ imes 3$ vaca $=$ 2 vaca	
	2	2%		
_	4	10%	Рассчитан усредненный показатель $I_{\text{drail/se}}$ — по формуле (15):	$T_{Analyse}=3,9$ часа
_	16	40%	$I_{\text{Arealyse}} = 10\% \times 1$ час $+40\% \times 3$ часа $+45\% \times 5$ часов $+5\% \times 10\%$	
١	18	45%	\times / 4 8008 $=$ 3,9 4 906	
	2	2%		
6		22,5%	Рассчитан усредненный показатель % — по формуле (15): $9_6=22,59_6\times5+759_6\times10+2,59_6\times30=9,38$ Рассчитан соедний размер обеспечения контракта при проведении откоытого	$C_{ ext{Guarant}} + ext{Tender} = = 49 913 ext{ py6}.$
			конкурса путем умножения APTender на $96AP_{mode} = 4P_{mode} \times 96 = 12,87$ млн руб. \times 9,38% = 1,21 млн руб.	
			Рассечитан показатель С _{рывели} в соответствии с порядком исчисления пооцентов по ст. 395 ГК РФ кв пооценты за пользование чужими деньгами	
			(при проведении открытого конкурса):	
			$\mathcal{C}_{\text{валети}} + \text{Tender} = 1/_2 \times 8,25\% \times 1,21$ млн руб. $= 49.913$ руб. Рассчитан сленний пзамел пбеспечения кинтлакта пли пллеенения электлен-	
			ного аукциона путем умножения A^{busin} на	
			$\%$ од $P_{Auction} = AP_{Auction} \times \%$ о = 1,83 МЛН рую. \times 9,38% = 1/3,33 Тыс. рую.	

Окончание прилож.

Окончание прилож. 5	Показатель	Const		7 ₄ = 2 часа	:	p = 2,5%		Отсутствует	$T_{Change} = 1,63 \text{ Haca}$		Отсутствует		$I_{_1} = 1,63$ часа		Отсутствует	$T_2=3$ часа			Отсутствует		$I_{_3} = 2,95$ часа	
OK	Расчет	Рассчитан показатель <i>С_{Бигант}</i> в соответствии с порядком исчисления про-	центов по ст. 395 ГК РФ как проценты за пользование чужими деньгам (при проведении электронного аукциона): $C_{\text{Guaver}} + Auction = {}^1/_2 \times 8,25\% \times 173,53 \text{тыс. руб.} = 7158 \text{руб.}$	Рассчитан усредненный показатель $I_{_{\! 4}}$ — по формуле (15):	$T_{\scriptscriptstyle A} = 50\% imes 1$ час $+~50\% imes 3$ часа $=~2$ часа	Вероятность предъявления такого требования определена как 2,5%		Отсутствует	Рассчитан усредненный показатель $T_{ extit{Glassee}}$ — по формуле (15):	$T_{Change}=37,5\%$ $ imes$ 1 час $+$ $62, ilde{5}\%$ $ imes$ 3 часа $=$ 1,63 часа	Отсутствует		Рассчитан усредненный показатель I_1 — по формуле (15):	$T_1 = 37,5\% \times 1$ час $+$ $62,5\% \times 3$ часа $=$ $1,63$ часа	Отсутствует	Рассчитан усредненный показатель $I_{\scriptscriptstyle 2}$ — по формуле (15):	$I_2=596 imes 1$ час $+~9096 imes 3$ часа $~+~596 imes 5$ часов $=~3$ часа		Отсутствует		Рассчитан усредненный показатель I_3 — по формуле (15):	$T_3 = 2.5\% imes 1$ час $+ \ 97.5\% imes 3$ часа $= 2.95$ часа
	Процент	75%	2,5%	20%	%09	5,5%	97,5%	100%	32,5%	95'29	12,5%	87,5%	37,5%	%5'29	%00L	2%	%06	%9	5,5%	97,5%	2,5%	97,5%
	Кол- во	30	_	20	20	1	39	40	15	25	5	35	15	25	40	3	54	3	1	39	_	59
	Ответ	10%	30%	1 час	3 часа	Да	Нет	Нет	1 4ac	3 часа	Да	Нет	1 yac	3 часа	Нет	1 час	3 часа	5 часов	Да	Нет	1 час	3 часа
	N ₀			16	•	17		18	19		20		21		22	23			24		22	

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

РАСЧЕТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК УЧАСТНИКОВ ЗАКУПОК

А. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

$$\begin{split} & Proposal TC_{CCE} = C_{Document} + (T_{Analyse} + T_{Proposal}) \times W_{CCE}^{H} + C_{Guarant} + C_{Submit} = 0 \text{ py6.} + \\ & + (6,8 \text{ vacob} + 9,25 \text{ vacob}) \times 169,16 \text{ py6.} + 9754 \text{ py6.} + 200 \text{ py6.} \approx 12669,02 \text{ py6.} \end{split}$$

Б. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

$$ProposalTC_{CCE} = C_{Document} + (T_{Analyse} + T_{Proposal}) \times W_{CCE}^{H} + C_{Guarant} +$$
 + $C_{Submit} = 0$ руб. + $(6, 8$ часов + $9, 25$ часов) × $169, 16$ руб. + $700, 91$ руб. + $160, 16$ руб. ≈ $3415, 93$ руб.

В. Расчет трансакционных издержек на **участие в процедуре про- ведения электронного аукциона на электронной площадке**. На основе формулы (31) с учетом показателей, рассчитанных в п. 2, 3—5 и 10 приложения 5, определены указанные трансакционные издержки:

$$Participation TC_{CCE} = T_{Participation} \times W_{CCE}^{H} =$$
 = 2 часа ×169,16 руб. = 338,32 руб.

Г. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

Contracting
$$TC_{CCE} = T_{Analyse} \times W_{CCE}^{H} + C_{Post} + C_{Guarant} =$$

= 3,9 yaca × 169,16 py6. +100 py6. +49913 py6. $\approx 50672,72$ py6.

Д. Расчет трансакционных 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 трансакционные издержки:

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

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

$$EATC_{CCE}^{TENDER} = ProposalTC_{CCE} + ParticipationTC_{CCE} + ContractingTC_{CCE} = \\ = 12669, 02\,\mathrm{py6.} + 338, 32\,\mathrm{py6.} + 50\,672, 72\,\mathrm{py6.} = 63680, 06\,\mathrm{py6.}$$

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

$$EATC_{CCE}^{Auction} = ProposalTC_{CCE} + ParticipationTC_{CCE} + ContractingTC_{CCE} = 3415,93 \, \text{py6.} + 0 \, \text{py6.} + 7817,72 \, \text{py6.} = 11233,65 \, \text{py6.}$$

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

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

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

$$C_{Concuss} = p \times (C_{Duty} + C_{Trial}) = 2,5\% \times (4000 \text{ py6.} + 46500 \text{ py6.}) = 1262,50 \text{ py6.}$$

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

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

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

$$C_{Change} = p \times (T \times W + C_{Post})_C = 1,67\% \times$$

 $\times (1,63 \text{ часа} \times 169,16 \text{ руб.} + 60 \text{ руб.}) = 5,61 \text{ руб.}$

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

$$\begin{split} &C_{Denunciation} = p \times \\ &\frac{\left(T \times W_H + C_{Post}\right) + \left(T \times W_H + C_{Post} + C_{Duty} + C_{Trial}\right) + \left(T \times W_H + C_{Post}\right)}{3} = 0,98\% \times \\ &\times \frac{\left(1,63 \text{ u} \times 169,16 \text{ p.} + 60 \text{ p.}\right) + \left(3 \text{ u} \times 169,16 \text{ p.} + 60 \text{ p.} + 4000 \text{ p.} + 46500 \text{ p.}\right) + \left(2,95 \text{ u} \times 169,16 \text{ p.} + 60 \text{ p.}\right)}{3} = \\ &= 169,74 \text{ pv6}. \end{split}$$

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

Adoptation
$$TC = C_{Change} + C_{Denunciation} = 5,61$$
 py6. + 169,74 py6. = = 175,35 py6.

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

$$EPTC_{CCE} = Acceptance TC_{CCE} + Adoptation TC_{CCE} = 1600,82$$
 руб. + +175,35 руб. = 1776,17 руб.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

особенности способов определения ппи

Способ	Конкурент- ность	Открытость	Требования к участникам закупки	Критерии выбора победителя	Случаи применения			
Конкурс	Конкурент- ный	Открытый / Закрытый	Единые	Предложил лучшие условия исполнения контракта	Приоритетный способ			
Конкурс с ограничен- ным уча- стием	Конкурент- ный	Открытый / Закрытый	Единые и до- полнитель- ные	1) Прошел предква- лификационный 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)			
Двухэтап- ный конкурс	Конкурент- ный	Открытый / Закрытый	А) Единые	1) Принял участие в первом этапе 2) Предложил наи- лучшие условие ис- полнения контракта	Одновременно соблюда- ется 2 условия: 1) отдельные виды ра- бот и услуг по п. 1 ч 2 ст. 57 Закона о кон-			
			Б) Единые и дополни- тельные	1) Прошел предква- лификационный отбор 2) Принял участие в первом этапе 3) Предложил лучшие условия исполнения контракта	трактной системе 2) для уточнения характеристик объекта закупки необходимо провести его обсуждение с участниками закупки			
Аукцион	Конкурент- ный	Открытый / Закрытый	Единые и до- полнитель- ные	Предложил наимень- шую 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	Конкурент- ный	Открытый	Единые	Предложил наиболее низкую цену контрак- та	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

Способ	Конкурент- ность	Открытость	Требования к участникам закупки	Критерии выбора победителя	Случаи применения
Запрос предложе- ний	Конкурент- ный	Открытый	Единые	1) Направил окончательное предложение 2) Окончательное предложение наилучшим образом соответствует требованиям к товару, работе, услуге	Строго установленные случаи в ч. 2 ст. 83 (7 случаев)
Закупка у единствен- ного по- ставщика (подрядчи- ка, испол- нителя)	,	Смешанный	Единые	Выбор заказчика	Строго установленные случаи в ч. 1 ст. 93 (42 случая)

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретико-методологические основы исследования	
трансакционных издержек в контрактных отношениях	5
1.1. Трансакция и проблемы дефинициальной и структурной	
идентификации трансакционных издержек	5
1.2. Теоретические подходы к измерению трансакционных	
издержек	19
1.3. Методики измерения трансакционных издержек в сфере	
государственных закупок	27
Глава 2. Контрактная система как институциональная основа	
государственных закупок	
2.1. Эволюция российской системы государственных закупок	35
2.2. Государственные закупки в России: общая характеристика	
и ex-ante контрактные отношения	50
2.3. Институты определения поставщика (подрядчика,	
исполнителя) при проведении открытых конкурсов	
и электронных аукционов	62
2.4. Институциональные основы ex-post контрактных	
отношений государственного прокьюремента России	71
Глава 3. Трансакционные издержки государственных закупок	
в России: измерение и механизмы снижения	82
3.1. Трансакционные издержки в <i>ex-ante</i> контрактных	
отношениях	82
3.2. Трансакционные издержки в <i>ex-post</i> контрактных	
отношениях	
Заключение	
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 трансакционных издержек	101
государственных заказчиков	125
Приложение 4. Форма анкеты для представителей участников	120
закупки	130
Приложение 5. Ведомость обработки результатов проведенного	122
анкетирования представителей участников закупки	133
Приложение 6. Расчет трансакционных издержек участников	125
закупокПриложение 7. Особенности способов определения ППИ	1.15/
приложение 7. Осооенности способов определения ППИ	141

Научное издание

Вольчик Вячеслав Витальевич, Нечаев Алексей Дмитриевич

Трансакционный анализ сферы государственных закупок

Монография

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