

## КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© 2020 Буркина Ирина Алексеевна\*  
студент

Самарский государственный экономический университет  
E-mail: burkinaira@mail.ru

**Ключевые слова:** государственные закупки, непрофессионализм заказчиков, недобросовестность поставщиков, законодательное регулирование, бюджетные средства.

Статья посвящена проблемам планирования государственных закупок, недобросовестности заказчиков и участников торгов, злоупотреблению неконкурентными способами определения победителя и несовершенства законодательного регулирования. Главной целью данного исследования является выявление возможных путей совершенствования контрактной системы государственным закупок в России.

Функционирование экономического роста и основных производственных фондов экономики страны, а также их долгосрочность, устойчивость и обновление напрямую зависит от эффективного использования бюджетных средств. Целью принятия Федерального закона № 44-ФЗ<sup>1</sup> являлось сохранение качественных закупаемых товаров и услуг при экономии бюджетных средств. Именно такая цель была положена в основу введения Федерального закона. Предполагалось, что ФЗ окажет позитивное влияние на контрактную систему государственных закупок<sup>2</sup>. Однако, 44-ФЗ имеет множество пробелов, которые являются нерешенными в настоящее время. Наличие пробелов подтверждает правоприменительная практика в сфере государственных закупок. Наиболее распространенными проблемами являются:

- несостоятельное планирование будущих закупок;
- недобросовестное поведение поставщиков товаров, работ и услуг;
- необоснованное использование способа закупки у единственного поставщика, исключающий какую-либо конкуренцию;
- избыточность и сложность законодательного регулирования.

Первой и наиболее распространенной проблемой являются ошибки, которые были допущены на этапе планирования закупок. Такие ошибки допускаются до непосредственного осуществления государственных закупок. Впоследствии, большинство контрактов признаются несостоявшимися, поскольку выясняются новые обстоятельства, при которых никто из участников не может соответствовать требованиям, которые были установлены изначально. Такие обстоятельства приводят к потери актуальности основных положений или начальной цены.

---

\* Научный руководитель - **Паулов Павел Александрович**, кандидат юридических наук, доцент.

Данная проблема возникает при следующих возможных основаниях:

- заказчик может осуществлять ряд мероприятий, при этом быть неосведомленным (к таким мероприятиям можно отнести: обоснование начальной цены контракта, составление технической карты закупок, определение объема закупок);
- существующие пробелы в законодательстве являются основанием при определении начальной цены (отсутствуют законы, которые регламентируют порядок образования цены государственной закупки);
- цены на продукцию меняются, происходит резкий скачок по сравнению с заявленными ценами на этапе планирования.

Таким образом, действующее законодательство предусматривает вносить изменения в процедуру закупок. Однако, бюджетные пределы, которые были утверждены, могут являться основанием для признания государственной закупки несостоявшейся. Все это приводит к тому, что увеличиваются расходы на осуществление закупки, а также государственные компании, которые принимают участие в закупках, терпят простой, который служит основанием для больших расходов и устаревания оборудования.

На основе данных проблем существуют возможные пути их решения, а именно: расширение видов ответственности и увеличение меры наказания для лиц, которые организуют закупочную деятельность. Тем самым, должностные лица нарушают принцип профессионализма заказчиков. А также следует законодательно закрепить основания и порядок привлечения к ответственности третьих лиц на стадии планирования. Поскольку, в настоящий момент заказчики обращаются к исполнителям, которые обладая знаниями о продукции, надлежаще описывают объект государственной закупки. Между заказчиком и третьим лицом происходит процедура заключения государственного контракта с последующим составлением проекта закупки поставщиком. Таким образом, ответственность заказчика перекладывается на третьих лиц и происходит снижение уровня конкуренции<sup>3</sup>.

Второй проблемой является недобросовестное поведение участников торгов. Существуют такие случаи, когда участники торгов преследуют своей целью завышение конечной цены контракта, вступая тем самым в сговор. Для решения такой проблемы наиболее целесообразным будет ввести для участников торгов "барьер", который не будет зависеть от способа определения поставщика. Таким "барьером" могут выступать минимальные профессиональные требования. На основе законодательства не стоит забывать о том, что всю ответственность за недостоверное предоставление сведений несет заказчик. Но существуют случаи, когда поставщики не укладываются в срок (по законодательству срок составляет десять календарных дней). Такой срок дан, чтобы подтвердить собственные сведения. Вследствие чего считается нецелесообразным возлагать ответственность только на заказчика. Ответственность должна распространяться также и на участников торгов за те действия или бездействия, которые по законодательству возложены на них. Таким образом, подводя итог второй проблемы, необходимо отметить, что необходимо снизить вероятность участия фирм-однодневок, а также уменьшить число участников, которые используют коррупционные схемы с целью получения большего дохода.

Третьей распространенной проблемой является злоупотребление способом закупки у единственного поставщика. Такая ситуация возможно только в прямо указанных законом случаях. На основании статьи 93 Федерального закона № 44-ФЗ такая проблема возникает: если закупки (открытым конкурсом, двухэтапным конкурсом, конкурсом с ограниченным участием и запросом котировок или предложений) были признаны несостоявшимися; если закупка товаров и услуг осуществлялась у субъектов, которые прямо перечислены в Федеральном законе № 147-ФЗ<sup>4</sup>; если начальная цена государственных закупок не превышает ста тысяч рублей; и иных случаях.

Существуют так называемые "вторичные" закупки. Это такие закупки, при которых на основании предшествующих закупок осуществляются текущие закупки. Поставка товаров по первой закупке ставит в зависимость все последующие закупки. Так происходит сговор заказчика с поставщиком. Поставка товаров будет осуществлена по подобию предшествующей закупки, не используя аналогов, но только по завышенной цене. Поэтому целесообразным решением такой проблемы будет сокращение перечня оснований закупок у единственного поставщика.

Также стоит отметить проблему избыточности законодательных актов и сложность толкования статей Федерального закона № 44-ФЗ. Данную проблему можно рассмотреть с двух сторон. С одной стороны, процесс заключения государственного контракта замедляется и затрудняется из-за большого количества подзаконных нормативных актов. С другой стороны, данную процедуру усложняет отсутствие соответствующей классификации некоторых заказчиков<sup>5</sup>. Ввиду этого главным направлением деятельности является предупреждение нарушений при осуществлении закупок.

Таким образом, основными проблемами в сфере государственных закупок в России являются непрофессионализм заказчиков, недобросовестность поставщиков, отсутствие или использование устаревших методов оценки начальной цены контракта, а также сложная структура законодательного регулирования закупками. Решение данных проблем обеспечит прозрачность и гласность государственных закупок, а также существенно увеличит эффективность расходования бюджетных средств.

---

<sup>1</sup> См.: Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 27.02.2020) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". - ст. 1, 2, 93.

<sup>2</sup> См.: Кауфова, Ф.Б. Проблемы контрактной системы государственных закупок и пути совершенствования законодательства // Молодой ученый № 50 / Ф.Б. Кауфова. - Казань: КазГУ, 2017. - С. 296-298.

<sup>3</sup> См.: Назарова, Д.С. Вопросы криминализации мошенничества в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд // Вестник Удмуртского университета. Серия "Экономика и право" № 3 / Д.С. Назарова. - Ижевск: УГУ, 2016. - С. 117-122.

<sup>4</sup> См.: Федеральный закон от 17.08.1995 N 147-ФЗ (ред. от 29.07.2017 "О Естественных монополиях". - ст. 4, 8.

<sup>5</sup> См.: Федотов, Д.А. Совершенствование механизма нормирования начальной цены контракта в сфере госзакупок // Научный результат. Экономические исследования / Д.А. Федотов. - Белгород: НИУ БелГУ, 2018. - С. 53-65.

# THE CONTRACT SYSTEM OF PUBLIC PROCUREMENT IN RUSSIA: PROBLEMS OF FUNCTIONING AND WAYS OF THEIR SOLUTION

© 2020 Burkina Irina Alekseevna  
Student  
Samara State University of Economics  
E-mail: burkinaira@mail.ru

**Keywords:** public procurement, lack of professionalism of customers, the negligence of providers, legislative regulation of the budget.

The article is devoted to the problems of public procurement planning, dishonesty of customers and bidders, abuse of non-competitive methods of determining the winner and imperfection of legislative regulation. The main goal of this study is to identify possible ways to improve the public procurement contract system in Russia.

УДК 338  
Код РИНЦ 06.00.00

## АНАЛИЗ ФРАНЧАЙЗИНГА КАК СПОСОБА ВЫХОДА НА РЫНОК В РОССИИ И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2020 Бычихин Денис Алексеевич  
магистрант  
© 2020 Нестеров Олег Владимирович  
кандидат экономических наук, доцент  
Самарский государственный экономический университет  
E-mail: bychikhin163@gmail.com

**Ключевые слова:** франчайзинг, франчайзер, франчайзи, сфера общественного питания, новый бизнес.

Статья посвящена анализу развития франчайзинга в России и Самарской области, рассматриваются крупные франшизы и конкретный пример "Додо пицца".

Франчайзинг - система отношений, построенная на передаче<sup>1</sup> прав от одной стороны (франчайзер) к другой (франчайзи). Как правило, это две фирмы, у одной из которых есть сложившееся и узнаваемое на рынке имя, а вторая хочет зайти на рынок быстро, используя данное имя и технологии.

Одним из наиболее популярных направлений во франчайзинге - франшизы общественного питания. Использование франшизы существующей известной фирмы имеет ряд преимуществ над созданием нового бренда. Использование франшизы предполагает отмену таких вопросов, как: