

УДК 336.64(045)

Л. Л. Закирова, магистрант, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

Т. Г. Волкова, кандидат экономических наук, доцент, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ УЧАСТИИ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

В настоящее время такие понятия, как «госзакупки», «тендеры», «электронные аукционы», «конкурсы» встречаются нередко в прессе, на телевидении и в повседневной деловой жизни. Но у предприятия к ним особое отношение и очень неоднозначное. Некоторые организации не вступают в эти товарно-денежные отношения и избегают взаимодействия с бюджетом; другие компании, наоборот, госзакупки относят к числу хороших инструментов для увеличения объемов продаж и расширения рынка сбыта своих товаров, работ или услуг. Чтобы выявить, с какими плюсами и минусами сталкивается предприятие, определим сущность госзакупок.

Основным нормативно-правовым актом (НПА), регламентирующим процедуры госзакупок в Российской Федерации, является Федеральный закон № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1]. Без знания закона в этой области какое-либо действие невозможно, а участие в торгах будет абсолютно бессмысленным. Государственные закупки – это покупка товаров, работ, услуг для государственных или муниципальных нужд за счет государства. Основными принципами является справедливость и равенство по отношению к участникам торгов, открытость и прозрачность, стимулирование информации, обес-

печение конкуренции, эффективность использования государственных средств и ответственность.

Государственный или муниципальный контракт заключается с победителем – участником закупки (поставщиком), подавшим предложение, соответствующее требованиям документации, в котором предложены наилучшие условия. Существует несколько способов проведения закупок. На рис. 1 мы видим, что наибольшую часть занимает электронный аукцион. Он не требует больших средств и прост в реализации, проводится в кратчайшие сроки и с максимальной экономией денежных средств [2].

При участии в госзакупке у предприятия появляются новые возможности. Прежде всего развитие бизнеса, участие в торгах дает возможность расширить как отраслевые рынки сбыта, так и географические, обеспечивается поддержка малого бизнеса, увеличивается оборот финансовых средств организации, экономия финансовых средств. Кроме того, когда предприятие участвует в торгах, оно обеспечивает себе солидную репутацию в лице потенциальных клиентов, возникает вероятность заработать «имя» компании, развить бренд и зарекомендовать себя на своем рынке товаров, работ или услуг. В процессе торгов может сложиться такая ситуация, когда другие участники не приходят торговаться, в этом случае ценовое предложение становится лучшим для заказчика [3].

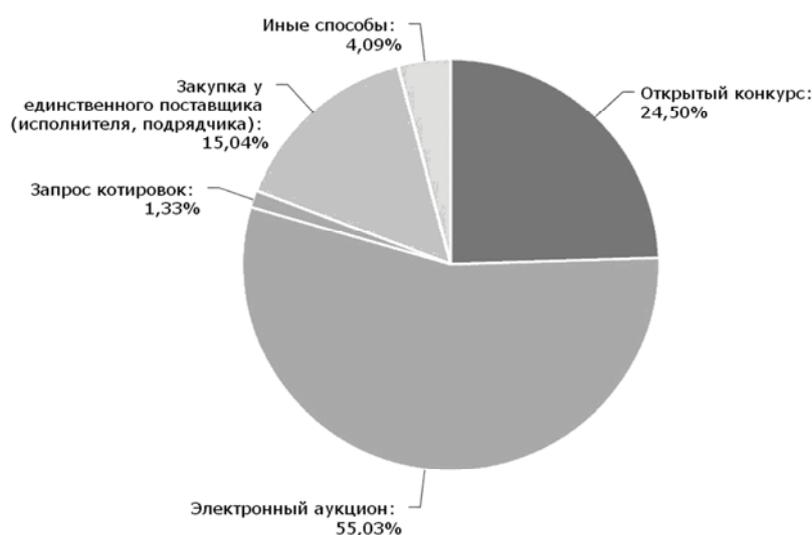


Рис. 1. Способы проведения закупок и популярность их использования предприятиями

Несмотря на положительные стороны участия в госзакупках, предприятие сталкивается с огромным количеством неприятных ситуаций, которые, в свою очередь, влекут за собой финансовые риски предприятия. Поэтому необходимо рассмотреть данный вид товарно-денежных отношений с обратной стороны. Предприятие сталкивается со следующими рисками (рис. 2).



Рис. 2. Основные риски предприятия при участии в государственных закупках

Рассмотрим эти риски подробнее.

1. Не всегда в бюджете есть денежные средства, и государство почти не работает по предоплате, а в коммерческом секторе это распространено.

2. Если участников много, то величина прибыли по поставке значительно уменьшается.

3. Мошенничество. Создаются различные схемы; например, участники идут в конкурсы группой, создавая видимость борьбы, но на самом деле сговариваются, то есть победитель известен заранее. Кроме того, по закону поставщик должен внести обеспечительный платеж в размере от 0,5 до 5 % от максимальной цены контракта для подтверждения участия в аукционе; эту сумму можно положить на счет закупщика или подтвердить банковской гарантией. В этом случае схема следующая: закупщик пишет, что в обеспечение заявки принимается только денежный платеж, участники переводят средства на счет закупщика, и он исчезает [4].

4. Сроки, которые в электронном аукционе играют основную роль, так как ими регламентированы все действия, включая срок подачи и рассмотрения заявок, срок заключения контракта и предоставления обеспечения. Пусть в проекте контракта

на закупку предполагается поставка товара в течение трех дней с даты заключения контракта, но необходимо понимать, что логистика поставок, например, Крыма полностью зависит от работы Керченской переправы и погоды, а в случае неудачи можно попасть в реестр недобросовестных поставщиков и испортить репутацию предприятия [5]. Кроме того, если участник является индивидуальным предпринимателем (ИП), то необходимо помнить о сроках поставки товара. В случае нарушения будут выставлены штрафы, а ИП может понести большие потери, так как отвечает всем своим имуществом.

5. Отказ от участия в торгах. Заявки проверяются комиссией строго в соответствии с законом, и существует множество ситуаций, когда участник допускает ошибки. Например, участник не прикладывает требуемые документы, или прикладывает, но они не соответствуют требованиям (требовалась лицензия оптовой торговли, а участник прикладывает розничную).

Как мы видим, риски, с которыми сталкивается предприятие, есть, и их немало, но мы выделили только основные.

Предприятие работает над поставкой товара не один месяц, поэтому для него очень важно получить контракт. Для продуктивного участия в торгах необходима целостная система работы всех отделов. Задача руководителя – обеспечить грамотное взаимодействие всего предприятия для достижения поставленной цели. Перед юридическим отделом стоит задача оценки всего процесса госзакупки на предмет нарушения действующего законодательства; задача финансового отдела – оценить риски, определить, насколько выгодно участие в том или ином госзаказе и оценить возможность исполнения контракта в случае победы. При этом абсолютно идеальной схемы для всех нет, ведь у каждого предприятия свои особенности, и нужно учитывать различные факторы, такие как размер компании, количество задействованных подразделений, принципы принятия управленческих решений и т. д.

Многие компании боятся входить в сферу госзаказа, но, осуществляя бизнес с коммерческими структурами, они рискуют не меньше. Финансовые риски являются неотъемлемой частью предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений и относятся к группе спекулятивных рисков, которые в результате возникновения могут привести как к потерям, так и к выигрышу. Способность эффективно влиять на риски дает возможность успешно функционировать предприятию, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность [6].

В условиях неопределенности, когда предсказать последствия принятого решения практически невозможно, необходимо использовать эффективные способы управления рисками.

Только комплексное использование количественных и качественных оценок финансовых рисков

и взаимное дополнение одних методик снижения рисков другими обеспечит эффективное управление финансовыми рисками.

Каждый предприниматель, который планирует реализовать продуктивную, прибыльную и рентабельную хозяйственную деятельность своего предприятия, не должен пренебрегать финансовым риском.

Библиографические ссылки

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп. ; вступ. в силу с 01.09.2016) // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.

Получено 21.10.2016

2. Принципы и основные положения закупки товаров, работ, услуг (Выводы из практики для подготовки к спору по ст. 3 Федерального закона от 18.07.2011 № 223-ФЗ) // СПС «КонсультантПлюс».

3. *Беляева О. А.* Контрактная система: основные проблемы правоприменения и пути их преодоления // Журнал российского права. – 2015. – № 7. – С. 34–44.

4. *Брыкин И. К.* вопросу о недобросовестной конкуренции. Об эффективности государственных закупок // «Финансовая газета». – 2016. – № 30. – С. 8.

5. *Белокрылов К. А., Цыганков С. С., Наливайко С. В.* Обеспечение контракта как механизм снижения рисков его неисполнения // Вопросы регулирования экономики. – 2015. – Т. 6, № 3, – С. 82–94.

6. *Белокрылова О. С., Гуцелюк Е. Ф.* Экономические риски системы государственных и муниципальных закупок // Journal of Economic Regulation. – 2015. – Vol. 6, No. 4. – С. 154–161.

УДК 338.45

О. М. Шаталова, кандидат экономических наук, доцент, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова
И. Н. Тестова, кандидат технических наук, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ ОЦЕНКИ И МОНИТОРИНГА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ *

Введение

Разработка программной модели оценки и мониторинга региональной эффективности инновационных проектов, получающих государственную поддержку на региональном уровне, базируется на сочетании научно обоснованной методологии и набора соответствующих инструментальных средств, позволяющих оптимизировать процедуру реализации механизмов государственного стимулирования инновационной активности, в том числе направленных на обеспечение информационных потребностей управляющей системы на этапе принятия решений о выборе объектов государственной поддержки, а также на этапе контроля результатов реализации поддержанных проектов. Исходя из обозначенного целевого назначения инструментов обеспечения программной модели оценки и мониторинга региональной эффективности инноваций (ПМРЭ) были проанализированы представленные на рынке программные продукты инвестиционного планирования и анализа (ППИА). Анализ проводился с целью исследования сопоставимости функциональных возможностей ППИА с задачами оценки и мониторинга региональной эффективности в системе государственного стимулирования инновационной активности в регионе.

Методические основы, заложенные в ППИА

Расширенное толкование эффективности с позиций системного подхода позволяет использовать ши-

рокий спектр методологических концепций, связывая критерии оценки эффективности региона как субъекта РФ (своего рода КРІ региона) с показателями эффективности субъектов бизнеса (на основе сочетания подхода к оценке эффективности сложных систем DCA-АСФ и методов оценки эффективности инвестиций на основе DCF-моделирования) [1]. Концепция DCF-моделей (discounted cash flow – дисконтированный денежный поток), сложившаяся на основе теории инвестиционной стоимости и теорий процента [2], обеспечивает достаточное обоснование для оценки рентабельности и сроков окупаемости инвестиций через прогнозируемые будущие доходы и оценку их стоимости с учетом дисконтирования. Практики использования техники дисконтирования в оценке экономических результатов описаны в целом ряде теоретических исследований и закреплены широко используемыми методическими рекомендациями. В таком качестве нужно отметить так называемую методику UNIDO [3]. В отечественной практике инвестиционного анализа получили широкое использование Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [4], которые адаптировали к российским условиям сложившиеся в мировой практике подходы к инвестиционному анализу. Следует отметить, что в последующем на федеральном и региональном уровнях государственного управления был принят целый ряд нормативно-правовых актов, регулирующих порядок