

УДК 336.13

DOI: 10.22213/2618-9763-2021-2-18-24

Е. О. Санникова, магистрант

Г. Е. Ончукова, кандидат экономических наук, доцент

Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова, Ижевск, Россия

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАКУПОК*

Действующая с 01.01.2014 г. и по сегодняшний день система государственных (муниципальных) закупок была введена Федеральным законом № 44 от 05.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»¹. Предполагалось, что создание контрактной системы позволит добиться максимальной экономии бюджетных средств без потери качества удовлетворения государственных нужд, а также повысит прозрачность государственных (муниципальных) закупок. Эффективное расходование бюджетных средств оказывает прямое влияние на устойчивое развитие экономики страны и качество жизни населения. Однако на практике как поставщики, так и заказчики сталкиваются с проблемами, которые требуют особенного внимания и незамедлительного решения.

Рассматриваются главные проблемы контрактной системы в сфере закупок, а также пути их решения, в том числе особенно острая проблема – снижение качества удовлетворения государственных и общественных нужд. Что подтверждает актуальность и необходимость разработки рекомендаций к оценке деловой репутации поставщиков государственных закупок. Преимуществом рекомендуемой методики является использование комплексного показателя качественных и количественных факторов, а также возможность ее применения для всех субъектов контрактной системы.

Ключевые слова: государственные и муниципальные закупки; проблемы госзакупок; контрактная система; единая информационная система; деловая репутация; оценка деловой репутации.

Введение

Государственные закупки являются важнейшим инструментом реализации социальной политики государства. В руках государства сосредоточена большая часть финансовых ресурсов страны, отсюда вытекает необходимость повышения эффективности расходов бюджета. Бюджетный кодекс РФ дает следующее определение: «Принцип эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)»². Поэтому следует проводить тщательный контроль и анализ проблем контрактной системы на всех уровнях и стадиях процедуры закупки.

Целью данной работы является теоретическое обоснование рекомендаций, направленных

на совершенствование оценки деловой репутации поставщиков контрактной системы в сфере государственных (муниципальных) закупок.

Проблемы контрактной системы и пути их решения

Министр финансов А. Г. Силуанов отметил недостаточную гибкость и сложность контрактной системы, что может привести к снижению качества продукта. Стремление к повышению прозрачности закупок привело к необходимости заполнения большого количества документов, которые на самом деле дублируют друг друга. Сложные и длительные процедуры стали отпугивать предпринимателей [1, с. 205].

В силу того, что современная контрактная система действует лишь с 2014 г., действительно, существует ряд проблем и недоработок, которые могут тормозить развитие государственных закупок и снижать их привлекательность для поставщиков. Несовершенство контрактной системы отмечают также сами заказчики (табл. 1).

© Санникова Е. О., Ончукова Г. Е., 2021

* Статья публикуется в рамках Всероссийской научно-практической конференции «Тенденции трансформации экономического управления высокотехнологичными предприятиями ОПК России», проходившей в ИжГТУ имени М. Т. Калашникова, г. Ижевск, 12 мая 2021 г.

¹ Российская Федерация. Законы. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон от [05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 27.12.2018) (ред. от 30.04.2021)]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 09.05.2021).

² Бюджетный кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 30.04.2021 № 145-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 17 июля 1998 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 17 июля 1998 г. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 09.05.2021).

Таблица 1. Наиболее значимые проблемы госзакупок, по мнению поставщиков и заказчиков

Проблемы поставщиков	Доля респондентов, %	Проблемы заказчиков	Доля респондентов, %
Ценовой демпинг	60	Противоречия в законодательстве	49
Присутствие неформальных связей между поставщиками и заказчиками	38	Низкий уровень конкуренции или ее отсутствие	39
Невыполнение сроков оплаты	35	Несоблюдение сроков бюджетного финансирования	29
Несоблюдение сроков бюджетного финансирования	32	Распространительное толкование норм со стороны Федеральной антимонопольной службы (ФАС)	29
Противоречия в законодательстве	27	Ценовой демпинг	23
Сговор поставщиков	25	Беспочвенные жалобы поставщиков	21

Источник: составлено на основании [2, с. 25]

На основании данных табл. 1 можно говорить о том, что поставщики и заказчики часто сталкиваются с одинаковыми проблемами: несовершенство законодательства, ценовой демпинг и нарушение сроков финансирования.

Проблема несовершенства законодательства стоит действительно остро. Она связана с трудностью толкования многих статей ФЗ № 44, а также перегруженностью большим количеством нормативно-правовых актов, регулирующих закупки. Проблема усугубляется некомпетентностью и недостаточной профессиональной подготовкой сотрудников [3, с. 96].

Проблема некомпетентности кадров появляется как у поставщиков, так и заказчиков. Что противоречит одному из принципов контрактной системы по ФЗ № 44 – принципу профессионализма заказчика¹. Поскольку высшего образования по закупочной деятельности в России нет, контрактными управляющими становятся специалисты экономического или юридического профиля.

Проблема ценового демпинга тесно связана с недобросовестностью поставщиков. Как и на любом рынке, на рынке госзакупок есть свои лидеры и крупные участники, которые всеми возможными способами пытаются вытеснить конкурентов и занять большую долю.

Недобросовестность поставщиков также проявляется в наличии неформальных связей между поставщиками и заказчиками, что приводит к снижению конкуренции и повышению доли закупок у единственного поставщика.

Проблема снижения качества товаров и услуг, поставляемых в рамках госзаказа, обусловлена, в первую очередь, недостаточным уровнем конкуренции, а также тем, что 80 % проце-

дур выбора поставщика происходит путем электронного аукциона, который предполагает выбор участника, предложившего минимальную цену. Очевидно, что поставщик, зная ценность своего продукта, не будет занижать стоимость для государственного поставщика, имея возможность продать его на рынке по адекватной цене. Исходя из этого победителем закупки зачастую становится товар низкого качества. Снижение качества товаров и услуг напрямую влияет на качество удовлетворения общественных нужд и социально-экономическое развитие страны.

Ряд проблем позволило бы решить актуальное сегодня во всем мире направление – цифровизация закупок. Ключевым в цифровизации является не автоматизация, а изменение структуры бизнес-процессов. Цифровизация позволит повысить конкуренцию и прозрачность закупок. Предлагается ввести смарт-контракты, основанные на применении технологий блокчейн. Применение таких технологий позволит уменьшить количество циклов закупки, снизить уровень мошенничества, сократить ошибки и затраты при обработке документов. Помимо этого технология блокчейн, в отличие от электронных закупок, позволяет отказаться от централизованного управления и хранения информации, что позволит сократить утечку инсайдерской информации, как следствие – уйти от ценового демпинга и повысить конкуренцию [4, с. 22].

Кроме этого, цифровизация закупок предполагает использование искусственного интеллекта, например, каталогизацию закупок. Специально созданная программа «Антирутина» позволяет быстро анализировать большие объемы информации о закупках прошлых лет и постав-

¹ Российская Федерация. Законы. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон от [05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 27.12.2018) (ред. от 30.04.2021)]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 09.05.2021)

щиках, строить прогнозы с высокой точностью, создавать кластеры объектов закупки и анализировать текущие цены. Результатом анализа является создание «Естественного каталога объекта закупки», в котором информация обновляется автоматически [5].

Что касается недобросовестности поставщиков, то совершенствования законодательства или применения цифровых технологий будет недостаточно. Необходимо повышать самоорганизацию участников с помощью различных стимулов.

Анализ результатов

В рамках решения проблемы качества товаров и услуг предлагаем ввести оценку деловой репутации поставщиков государственных (муниципальных) закупок, которая выступает показателем добросовестности поставщика. Она позволит оценить качественные характеристики участников и, учитывая деловую репутацию участника закупки, снизить вероятность получения некачественного продукта на этапе исполнения заказа.

Ни Федеральный закон № 44 и никакой другой нормативно-правовой акт не предлагают единой методики оценки деловой репутации поставщика госзакупок, применимой ко всем способам выбора победителя. Поэтому считаем необходимым разработать рекомендации к системе оценки деловой репутации.

В рамках отбора показателей была проанализирована 21 методика оценки деловой репутации (76 показателей):

- доходный подход (метод дисконтирования денежных потоков, метод добавленной экономической стоимости, левериджный метод и другие) [6, с. 608–609];

- затратный подход (бухгалтерский метод, метод капитализации затрат на создание деловой репутации) [7, с. 612–615]¹;

- сравнительный подход (метод компании-аналога) [8, с. 70–72];

- ГОСТ Р 66.0.01-2017 (факторная модель оценки деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности);

- зарубежные методики оценки бренда (*Interbrand, Brand Finance*) [9, с. 614];

- методы, используемые отечественными и зарубежными компаниями («Эксперт-Урал», *Fortune 500, Financial Times*) [10, с. 413];

- рекомендации правительства и Министерства экономического развития РФ по оценке квалификации участников закупки².

Необходимо исключить повторяющиеся, абсолютные, труднодоступные и сложные в расчетах показатели для сокращения трудовых и временных затрат оценки. Отобранные показатели характеризуют как финансовую устойчивость, так и качественную привлекательность предприятия. Однако в рамках применения методики оценки деловой репутации в рамках контрактной системы считаем необходимым использовать показатель «Отклонение от начальной (максимальной) цены контракта (далее – Н(М)ЦК)». При излишне заниженной цене, очевидно, снижаются себестоимость и как следствие качество продукции. Данный показатель позволит выявить случаи демпинга. Согласно ФЗ № 44, при снижении цены более 25 % поставщик обязан предоставить обеспечение в 1,5 раза больше цены контракта³.

Таким образом, для дальнейшего отбора показателей оставляем 34 показателя, которые будут оценены по уровню значимости экспертами. Оценить уровень значимости предлагается от 0 до 100 %. Определим, что значимыми являются те показатели, среднее значение уровня значимости которых более 65 %. Под данный критерий подходит 15 показателей.

Важно отметить, что в список отобранных показателей попали как качественные, так и количественные показатели, а также показатели, характеризующие компанию как поставщика государственных (муниципальных) закупок. Характеристика показателей представлена в табл. 2.

Для универсальности оценки предлагается применить балльную шкалу оценки показателей в зависимости от степени эффективности. Шкала оценки представлена в табл. 3.

¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 17.02.2021). URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41497187> (дата обращения: 09.05.2021).

² Письмо Министерства экономического развития Российской Федерации от 19.01.2017 г. № ОГ-Д28-761 «Об установлении заказчиком в конкурсной документации показателей критерия оценки квалификации участников закупки». URL: https://adm.rkursk.ru/index.php?id=50&mat_id=68098&page=3 (дата обращения: 09.05.2021).

³ Российская Федерация. Законы. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : федер. закон от [05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 27.12.2018) (ред. от 30.04.2021). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 09.05.2021).

Таблица 2. Характеристика показателей оценки деловой репутации поставщика госзакупок

Показатель	Характеристика
Финансовая устойчивость (K1)	Показывает долю тех активов, которые финансируются долгосрочными источниками
Рентабельность (K2)	Характеризует отдачу средств, вложенных в активы
Обеспеченность оборотными средствами (K3)	Показывает наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости
Риск банкротства (K4)	Показывает способность компании расплачиваться по своим краткосрочным обязательствам при условии благоприятной реализации запасов
Квалификация сотрудников (K5)	Показывает уровень квалификации сотрудников, непосредственно участвующих в оказании услуг, выполнении работ, поставке товаров
Добросовестность (K6)	Показывает способность компании надлежащим образом исполнять свои обязательства по заключенным договорам
Наличие сайта (K7)	Характеризует компанию как современного, открытого для сотрудничества, профессионального контрагента
Продукты, услуги (K8)	Характеризует спектр предлагаемых продуктов и услуг, наличие выбора
Инновации (тенденции) (K9)	Показывает готовность компании совершенствоваться, заниматься разработками
Место расположения (K10)	Отражает географию поставок продукции
Стабильность (K11)	Показывает тенденцию к росту/падению основных показателей
Качество (K12)	Отражает наличие всех необходимых потребительских свойств товаров и услуг, сертификатов качества, гарантии
Доступность к информации компании (K13)	Показывает, публикует ли отчетность, размещает ли историю и новости на сайте, находятся ли цены на продукцию в свободном доступе, насколько часто компания упоминается в СМИ
Успешный опыт участия в закупках (K14)	Показывает добросовестность и ответственность компании в работе с государственными (муниципальными) заказчиками
Отклонение от Н(М)ЦК (K15)	Показывает готовность предприятия снизить цену, тем самым упустить выгоду не в ущерб себе

Источник: составлено на основании [ГОСТ Р 66.0.01-2017; 11, с. 292–293].

Таблица 3. Рекомендуемая шкала оценки показателей деловой репутации поставщиков

Показатель	Шкала оценки	Балл	Показатель	Шкала оценки	Балл
K1	$K1 < 0,5$	0	K9	K9 = нет	0
	$K1 \geq 0,5$	1		K9 = да	1
K2	$K2 < 5$	0	K10	K10 = нет	0
	$K2 \geq 5$	1		K10 = да	1
K3	$K3 < 0,1$	0	K11	$K11 \leq 0$	0
	$K3 \geq 0,1$	1		$K11 > 0$	1
K4	$K4 < 1$	0	K12	K12 = нет	0
	$K4 \geq 1$	1		K12 = да	1
K5	K5 = нет	0	K13	K13 = нет	0
	K5 = да	1		K13 = да	1
K6	$K6 > 0$	0	K14	K14 = да	0
	$K6 \leq 0$	1		K14 = нет	1
K7	K7 = нет	0	K15	$K15 < 0,75$	0
	K7 = да	1		$K15 \geq 0,75$	1
K8	K8 = нет	0	$K_i = 1$ – высокая эффективность		
	K8 = да	1	$K_i = 0$ – низкая эффективность		

Источник: составлена авторами.

Для определения весовых коэффициентов используем мнение экспертов. Используя матрицу попарных сравнений, получаем по каждому показателю значения – весовые коэффициенты. На основании полученных данных, обобщив

мнения экспертов, получим весовые коэффициенты для показателей. Наибольший вес в оценке деловой репутации поставщика государственных закупок имеют показатели «успешный опыт участия в закупках» (K14) и «отклонение

от Н(М)ЦК» (K_{15}). Что, на наш взгляд, наиболее важно при ранжировании участников госзакупок.

Таким образом, модель для оценки деловой репутации поставщика государственных (муниципальных) закупок будет выглядеть следующим образом:

$$K = 0,0603 \cdot K_1 + 0,0557 \cdot K_2 + 0,0575 \cdot K_3 + 0,0650 \cdot K_4 + 0,0668 \cdot K_5 + 0,0711 \cdot K_6 + 0,0433 \cdot K_7 + 0,0633 \cdot K_8 + 0,0527 \cdot K_9 + 0,0502 \cdot K_{10} + 0,0767 \cdot K_{11} + 0,0864 \cdot K_{12} + 0,0535 \cdot K_{13} + 0,0998 \cdot K_{14} + 0,0977 \cdot K_{15}.$$

Исходя из того, что максимально возможное значение по каждому показателю 1 балл, определим следующую шкалу оценки деловой репутации поставщика государственных (муниципальных) закупок:

$0 < K < 0,5$ – низкая деловая репутация, т. е. поставщик считается ненадежным, а его продукция не является достаточно качественной;

$K \leq 0,5$ – высокая деловая репутация, т. е. поставщик считается надежным, продукция качественной, с ним будет предпочтительнее заключить контракт.

Апробируем полученный комплексный показатель на примере одного из промышленных предприятий в Удмуртии в табл. 4.

Таблица 4. Апробация оценки деловой репутации на примере ООО «Ижевский котельный завод»

Показатель	Наименование показателя	Значение	Балл	Весовой коэффициент	Балл с учетом весового коэффициента
K_1	Финансовая устойчивость	0,11	0	0,0603	0,0000
K_2	Рентабельность	3,11	0	0,0557	0,0000
K_3	Обеспеченность оборотными средствами	-0,44	0	0,0575	0,0000
K_4	Риск банкротства	1,18	1	0,0650	0,0650
K_5	Квалификация сотрудников	Да	1	0,0668	0,0668
K_6	Добросовестность	1,00	0	0,0711	0,0000
K_7	Наличие сайта	Да	1	0,0433	0,0433
K_8	Продукты, услуги	Да	1	0,0633	0,0633
K_9	Инновации (тенденции)	Да	1	0,0527	0,0527
K_{10}	Место расположения	Да	1	0,0502	0,0502
K_{11}	Стабильность	9,64	1	0,0767	0,0767
K_{12}	Качество	Да	1	0,0864	0,0864
K_{13}	Доступность к информации компании	Да	1	0,0535	0,0535
K_{14}	Успешный опыт участия в закупках	Нет	1	0,0998	0,0998
K_{15}	Отклонение от Н(М)ЦК	0,89	1	0,0977	0,0977
Итого		–	11	1,0000	0,7553

Источник: составлена авторами.

Анализируя данные табл. 5, ООО «Ижевский котельный завод», как участника государственных (муниципальных) закупок, можно отнести к компаниям с высокой деловой репутацией.

Для еще большего упрощения процесса оценки предприятий предлагаем ввести автоматизированную систему на базе действующих электронных площадок, которая позволит снизить финансовые затраты и ускорить процесс оценки участников, а как следствие – выбора надежного поставщика.

Выводы

С появлением контрактной системы в сфере государственных (муниципальных) закупок значительно усложнился процесс закупки как заказчиков, так и поставщиков. Это, в первую очередь, связано с несовершенством законодатель-

ства и недобросовестностью участников. Совокупность проблем приводит к снижению качества товаров и услуг, поставляемых в рамках госзакупок. Поэтому следует подойти комплексно к решению проблем контрактной системы. Изменить структуру процессов позволит цифровизация закупок, применение технологий блокчейна. Помимо этого следует предъявлять дополнительные требования к поставщикам: соответствующий уровень деловой репутации. Для оценки деловой репутации нами разработаны рекомендации и соответствующая методика. Цель, поставленная во введении к статье, достигнута.

Библиографические ссылки

1. Санович М. А., Тетенин Н. Ю. Проблемы контрактной системы в сфере закупок // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и ин-

новации : сб. ст. XXXII Междунар. науч.-практ. конф. Пенза : Наука и просвещение, 2019. С. 203–206. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41377590> (дата обращения: 09.05.2021).

2. Российская система госзакупок: закон меняется, проблемы остаются / А. А. Яковлев, А. В. Ткаченко, О. Н. Балаева, Ю. Д. Родионова // ЭКО. 2018. № 9. С. 17–38. URL: <https://publications.hse.ru/articles/222751239> (дата обращения: 09.05.2021).

3. Федотов Д. А. Проблемы функционирования контрактной системы государственных закупок в России и возможные пути их решения // Хроноэкономика. 2019. № 1 (14). С. 94–97. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36952033> (дата обращения: 09.05.2021).

4. Каранатова Л. Г., Кулев А. Ю. Инновационное развитие контрактной системы: переход к умным закупкам // Управленческое консультирование. 2020. № 2. С. 22–31. URL: <https://www.acjournal.ru/jour/article/view/1328/118> (дата обращения: 09.05.2021).

5. Антирутина. Интеллектуальная система для анализа и проведения закупок. URL: https://antirutina.net/products_all.html (дата обращения: 09.05.2021).

6. Ковалева Н. А., Шубат О. М. Анализ методов оценки внутренне созданного Гудвилла // XII Междунар. конф. «Российские регионы в фокусе перемен» : сб. докл. Екатеринбург : Изд-во УМЦ УПИ, 2018. С. 605–616. URL: <https://elar.urfu.ru/handle/10995/60888> (дата обращения: 09.05.2021).

7. Там же.

8. Ветюшкина Е. Ю., Аухадеева Л. Ф. Деловая репутация: понятие и классификация // Материалы конф. ГНИИ «Нацразвитие». Июль 2017. Екатеринбург, 2017. С. 64–73. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29860786> (дата обращения: 09.05.2021).

9. Там же.

10. Шацкая Э. Ш. Гудвилл как фактор устойчивого развития организации // Современный менеджмент и управление: тенденции и перспективы развития. 2019. С. 409–414. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41497504> (дата обращения: 09.05.2021).

11. Ячменева В. М., Лазукина А. О. Обоснование системы показателей оценки уровня деловой репутации предприятия // Устойчивое развитие социально-экономической системы Российской Федерации : XVII Науч.-практ. конф. Симферополь, 2016. С. 289–295. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27306600> (дата обращения: 09.05.2021).

References

1. Sanovich M. A., Tetenin N. Yu. *Problemy kontaktnoj sistemy v sfere zakupok. Sovremennaja jekonomika: aktual'nye voprosy, dostizhenija i innovacii: sbornik statej XXXII Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii* [Problems of the contact system in the field of procurement. collection of articles of the XXXII International Scientific and Practical Conference]. Penza, Science and Education Publ., 2019, pp. 203–206. (in Russ.). Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41377590> (accessed 09.05.2021).

2. Yakovlev A. A., Tkachenko A. V., Balaeva O. N., Rodionov, Yu. D. [The Russian public procurement system, the law is changed, challenges remain]. *Russian economic journal "ECO"*. 2018, no. 9, pp. 17–38. (in Russ.). Available at: <https://publications.hse.ru/articles/222751239> (accessed 09.05.2021).

3. Fedotov D. A. [Problems of functioning of the contract system of public procurement in Russia and possible ways to solve them]. *Hronofekonomika*. 2019, no. 1 (14), pp. 94–97. (in Russ.). Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=36952033> (accessed 09.05.2021).

4. Karanatova L. G., Kulev A. Yu. [Innovative development of the contract system: transition to smart procurement] *Managerial consulting*, 2020, no. 2, pp. 22–31. (in Russ.). Available at: <https://www.acjournal.ru/jour/article/view/1328/118> (accessed 09.05.2021).

5. Antirutina. *Intellectual'naja sistema dlja analiza i provedenija zakupok* [Antirutin. Intelligent system for analysis and procurement]. (in Russ.). Available at: https://antirutina.net/products_all.html (accessed 09.05.2021).

6. Kovaleva N. A., Shubat O. M. *Analiz metodov ocenki vnutrenne sozdannogo Gudvilla. XII Mezhdunarodnaja konferencija «Rossijskie regiony v fokuse pere-men» : sbornik dokladov* [Analysis of methods for assessing internally created Goodwill. XII International Conference "Russian regions in the focus of change", collection of reports]. Yekaterinburg: Publishing house UMC UPI, 2018, pp. 605–616. (in Russ.). Available at: <https://elar.urfu.ru/handle/10995/60888> (accessed 09.05.2021).

7. Kovaleva N. A., Shubat O. M. *Analiz metodov ocenki vnutrenne sozdannogo Gudvilla. XII Mezhdunarodnaja konferencija «Rossijskie regiony v fokuse pere-men» : sbornik dokladov* [Analysis of methods for assessing internally created Goodwill // XII International Conference "Russian regions in the focus of change", collection of reports]. Yekaterinburg: Publishing house UMC UPI, 2018, pp. 605–616. (in Russ.). Available at: <https://elar.urfu.ru/handle/10995/60888> (accessed 09.05.2021).

8. Vetoshkina E. Yu., Aukhadееva L. F. *Delovaja reputacija: ponjatие i klassifikacija. Materialy konferencij GNII "Nacrazvitie"* [Business reputation: concept and classification. Materials of the conferences of the State Research Institute "National Development"]. July 2017. St. Petersburg, 2017, p. 64–73. (in Russ.). Access mode: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29860786> (accessed 09.05.2021).

9. Vetoshkina E. Yu., Aukhadееva L. F. *Delovaja reputacija: ponjatие i klassifikacija. Materialy konferencij GNII "Nacrazvitie"* [Business reputation: concept and classification. Materials of the conferences of the State Research Institute "National Development"]. July 2017. St. Petersburg, 2017, p. 64–73. (in Russ.). Access mode: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29860786> (accessed 09.05.2021).

10. Shatskaya E. Sh. [Goodwill as a factor of sustainable development of the organization] *Sovremennyy menedzhment i upravlenie: tendencii i perspektivy razvitija*. 2019, pp. 409–414. (in Russ.). Access mode: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41497504> (accessed 09.05.2021).

11. Yachmeneva V. M., Lazukina A. O. *Obosnovanie sistemy pokazatelej ocenki urovnja delovoj reputacii predpriyatija. Ustojchivoe razvitie social'no-jekonomicheskoj sistemy Rossijskoj Federacii: XVII nauchno-prakticheskaja konferencija* [Substantiation of the system of indicators for assessing the level of

business reputation of an enterprise // Sustainable development of the socio-economic system of the Russian Federation: XVII scientific and practical conference] Simferopol, 2016, pp. 289–295. (in Russ.). Access mode: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27306600> (accessed 09.05.2021).

E. O. Sannikova, Master's Degree Student

G. E. Onchukova, PhD in Economics, Associate Professor

Kalashnikov Izhevsk State Technical University, Izhevsk, Russia

WAYS TO IMPROVE THE CONTRACT SYSTEM IN THE FIELD OF STATE (MUNICIPAL) PROCUREMENT

The system of state (municipal) procurement in force from 01.01.2014 to the present day was introduced by Federal Law No. 44 of 05.04.2013 "On the Contract System in the field of Procurement of goods, works, and services for State and Municipal Needs". It is assumed that the creation of a contract system will allow to achieve maximum budget savings without losing the quality of meeting state needs, as well as increase the transparency of public procurement. Effective spending of budget funds has a direct impact on the sustainable development of the country's economy and the quality of life of the population. However, in practice, both suppliers and customers face problems that require special attention and immediate solutions. The article discusses the main problems of the contract system in the field of procurement, as well as ways to solve them. In particular, the problem of reducing the quality of meeting state and public needs is particularly acute. This confirms the relevance and necessity of developing recommendations for assessing the business reputation of public procurement suppliers. The advantage of the recommended methodology is the use of a complex indicator of qualitative and quantitative factors, as well as the ease of application for all subjects of the contract system.

Keywords: state and municipal procurement; problems of public procurement; contract system; unified information system; business reputation; business reputation assessment.

Получено: 18.05.21

Образец цитирования

Санникова Е. О., Ончукова Г. Е. Пути совершенствования контрактной системы в сфере государственных (муниципальных) закупок // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2021. № 2 (45). С. 18–24. DOI: 10.22213/2618-9763-2021-2-18-24.

For Citation

Sannikova E. O., Onchukova G. E. [Ways to improve the contract system in the field of state (municipal) procurement]. *Social'no-jekonomicheskoe upravlenie: teorija i praktika*, 2021, no. 2 (45), pp. 18-24 (in Russ.). DOI: 10.22213/2618-9763-2021-2-18-24.