**РИД**

**Секрет производства (НОУ-ХАУ)**

**«Дорожная карта процесса категорирования и каталогизации»**

Разработанный в ходе исследований в рамках государственного задания Финуниверситету на 2019 год

Работа над результатами интеллектуальной деятельности выполнена в Федеральном государственном образовательном бюджетном учреждении высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» в соответствии с государственным заданием на выполнение НИР по теме «Выявление нерыночных условий проведения закупок с применением категорирования и каталогизации».

**Коллектив авторов:**

**Заместитель проректора по научной работе, профессор кафедры «Государственное и муниципальное управление»** Финансового университета, **д.э.н., доцент,** Бакулина Анна Александровна

Профессор Департамента менеджмента Финансового университета, д.э.н., профессор Карпова Светлана Васильевна

1. Описание результата интеллектуальной деятельности

РИД является целостным и законченным научным произведением, которое относится к категории НОУ-ХАУ.

Технологическое построение РИД представлено в виде комплексных и взаимосвязанных – алгоритма и дорожной карты применения способа категорирования и процесса каталогизации в контрактной системе государственных закупок.

Операционная (производственная, функциональная и т.п.) применимость РИД реализуется на основе методических рекомендаций.

Цель разработки РИД: создание условий для обеспечения развития рыночных инструментов в системе закупок, а также увеличением количества конкурентоспособных участников, в том числе за счет малого предпринимательства и НКО социальной направленности.

1. Содержание основных элементов ноу-хау

Методические рекомендации и алгоритм.

Для устранения выявленных недостатков изложенных во введении и обосновании авторами предлагаются методологические рекомендации по совершенствованию рыночных инструментов в системе закупок.

1. Объектом применения методологических рекомендаций является процесс закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд у СМП и СОНКО. В соответствии с этим в данном пункте будут рассмотрены методологические рекомендации по совершенствованию рыночных инструментов в системе закупок, включающие методику активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок и алгоритм применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок, а также их апробацию и рекомендации по внедрению предложенного алгоритма.

2. Методологические рекомендации предназначены для использования:

* специалистами государственных и муниципальных государственных органов, курирующими программы развития малого и среднего предпринимательства (в том числе и региональные) и программы содействия участию СМП и СОНКО в закупках;
* специалистами, осуществляющими техническое сопровождение ЕИС в целях  создания системы раннего оповещения СМП и СОНКО о предстоящих закупках, учитывая род деятельности и отраслевую принадлежность СМП и СОНКО;
* специалистами государственных и муниципальных государственных органов и компаний, отвечающих за сопровождение, организацию и исполнение государственных, муниципальных и корпоративных закупок.

3. Методологические рекомендации по совершенствованию рыночных инструментов в системе закупок.

3.1. Методика активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок.

Предлагаемая методика активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок (рисунок 1) направлена на сокращение их издержек, в том числе и временных, в осуществлении деятельности по госзакупкам.

Нежелание СМП и СОНКО в госзакупках обусловлено достаточно большой нормативно-правовой базой, на изучение которой нужны специальные юридические навыки, а как правило, в организационной структуре СМП и СОНКО не предусмотрено должности юрисконсультанта.

Документация по закупкам и технические задания на товары, услуги и работы в ЕИС оцениваются представителями СМП и СОНКО как «сложные», требующие многочисленных (избыточных) документов и консультаций по их заполнению. Отметим, что опыт работы с такой документацией нарабатывается участием в системе закупок.



Рисунок 1 – Методика активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок

Источник: составлено авторами.

Поэтому возможно оказание такой поддержки как предоставление консультаций и юридического сопровождения договора закупки, в т. ч. выездные консультации юриста.

3.2. Алгоритм применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок.

Учитывая этот факт, предлагается использовать ЕИС для информационной и консультативной поддержки СМП и СОНКО следующим образом, как представлено на рисунке 2.

Уровень конкуренции по Закону № 44‑ФЗ оценивается в среднем три заявки на один лот. Этот результат наблюдается уже на протяжении нескольких лет. Так, в 2014 году аудиторы Счетной Палаты РФ насчитали чуть более 30% неконкурентных закупок, в 2015 году, когда закон начали совершенствовать, неконкурентных закупок было 45,4%, в 2017 году – 60,6%, в 2018 году – 53,8%[[1]](#footnote-1).

Эти результаты говорят о том, что бизнес не направлен на участие в государственных закупках. Об этом свидетельствуют и следующие данные. В стране зарегистрировано 4,5 миллиона предпринимателей, которые потенциально могут быть участниками закупок.



Рисунок 2 – Алгоритм применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок

Источник: составлено авторами

Вместе с тем, в ЕИС зарегистрировано чуть больше 100 тысяч участников, а личных кабинетов создано всего 74 тысячи. Поэтому предлагается автоматическое создание личного кабинета для всех зарегистрированных участников с рассылкой Push-уведомлений, что ускорит работу по внедрению разработанных каталогов, поскольку при регистрации участник СМП и СОНКО указывает отрасль деятельности.

4. Рекомендации по внедрению методики активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок и алгоритма применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок.

В таблице 1 представлена рекомендуемая «дорожная карта» по внедрению методики активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок и алгоритма применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок.

Таблица 1. «Дорожная карта» по внедрению методики активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок и алгоритма применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок

| Рекомендация | Ожидаемый результат |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| 1 Создание условий для применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности СМП и СОНКО в сфере закупок на основе совершенствования нормативно-правовой базы |
| Подготовка предложений к проектам нормативных актов, касающихся деятельности СМП и СОНКО в сфере закупок, внесение изменений в действующие нормативные акты | Совершенствование нормативных документов, регулирующих включение и регистрацию СМП и СОНКО в ЕИС |
| 2 Информационно-консультационная поддержка СМП и СОНКО в сфере закупок |
| Разработка программного обеспечения по информированию СМП и СОНКО о реализующихся закупках по принципу отраслевой принадлежности | Повышение информированности предпринимателей о действующих закупках |
| Корректировка раздела «Заказчику» на официальном портале ЕИС – Добавление поля данных о СМП и СОНКО | Увеличение трафика посещаемости раздела «Заказчику», актуализация информации, рост объемов закупок с СМП и СОНКО |
| Обновление и поддержание в актуальном состоянии ЕИС | Предоставление возможности СМП и СОНКО свободно ориентироваться в актуальных закупках |
| Проведение обучающих вебинаров | Повышение грамотности предпринимателей в части участия в закупках органов власти |
| Подготовка материалов для справочника, направление в центры поддержки СМП | Повышение информированности, правовой грамотности СМП и СОНКО по различным аспектам ведения закупочной деятельности |
| 3 Образовательная поддержка и популяризация закупочной деятельности среди СМП и СОНКО |
| Организация вебинаров, направленных на тематику раскрытия отдельных аспектов закупочной деятельности, вызывающих наибольшую сложность | Повышение информированности, правовой грамотности СМП и СОНКО по различным аспектам ведения закупочной деятельности |

Источник: составлено авторами.

Также возможно, в целях обеспечения обратной связи и своевременного выявления системных проблем предлагается регулярно проводить онлайн - опросы СМП и СОНКО.

В рамках поставленной задачи по повышению конкуренции в сфере закупок предполагается активизация деятельности высших учебных заведений, связанная с предоставлением образовательных услуг по теме раскрытия отдельных аспектов закупочной деятельности, вызывающих наибольшую сложность.

5. Апробация предложенных методики активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок и алгоритма применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок.

Результаты апробации на примере государственной услуги, исполнителем которой по результатам конкурса выбрана СОНКО представлены в Приложении Г.

В целом, апробация предложенных методики активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок и алгоритма применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок позволила констатировать необходимость следующих видов работ на портале ЕИС:

* аудит деятельности СМП и СОНКО на соответствие требованиям заказчиков;
* аутсорсинг учетных и отчетных функций по закупкам;
* консалтинг для «типовых сложных ситуаций» по закупочной деятельности.

7. В результате совместного выполнения предложенных методик активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок и алгоритма применения категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности в целях создания конкурентного механизма для СМП и СОНКО в сфере закупок могут быть достигнуты следующие результаты.

Применение предложенных методик активизации участия СМП и СОНКО в системе госзакупок и алгоритма категорирования и каталогизации товаров, работ и услуг по отраслевой принадлежности для СМП и СОНКО в сфере закупок позволит повысить конкуренцию, снизить коррупционные риски, картельные сговоры, а также:

* снизить административные барьеры участия СМП и СОНКО в закупках, что приведет к совершенствованию механизма обеспечения конкурентоспособности закупок;
* увеличить количество экономически активных СМП и СОНКО в сфере закупок;
* повысить участие СМП и СОНКО в экономике страны.
1. Научно-практическая значимость Ноу-Хау

Проблема каталогизации, стандартизации и категоризации товаров, работ и услуг является системообразующей в процессе совершенствования системы закупок для государственных и муниципальных нужд. И ключевой задачей при этом является обеспечение потребностей государственных заказчиков в товарах, работах и услугах с наиболее высокими потребительскими качествами (свойствами) по оптимальной и выгодной как для заказчиков, так и для поставщиков цене. Выполнение данной задачи так же позволяет обеспечить реализацию принципа конкуренции.

Реализация принципа обеспечения конкуренции проявляется в правильном применении законодательства о контрактной системе в точном соответствии с принципами, которые содержатся в статьях 6–12 Закона о контрактной системе. Указанные принципы, содержащиеся в Законе о контрактной системе, представляются первоочередными при возникновении трудных и неоднозначных вопросов в правоприменительной практике антимонопольных органов гласят:

Во-первых, принять участие в государственном тендере могут все желающие, если они отвечают требованиям законодательства.

Во-вторых, предполагается не только соперничество участников закупок по цене, но и по неценовым критериям. Наглядно это видно в конкурсах и запросах предложений, где победитель должен предложить наилучшие условия исполнения контракта.

В-третьих, заказчикам запрещено как-либо необоснованно ограничивать число поставщиков, принимающих участие в тендере. Возможны только оправданные ограничения, как, например, в закрытых процедурах, в конкурсе с ограниченным участием.

Применение разработанной авторами дорожной карты обеспечит в полной мере практическую реализацию данных принципов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данный РИД имеет высокий коэффициент коммерческого потенциала, в силу востребованности в сфере контрактной системы. Разработка алгоритма каталогизации и категорирования может быть востребована, в первую очередь, потенциальными заказчиками и поставщиками в системе закупок. Также НОУ-ХАУ может быть успешно использовано специализированными оценочными организациями, которые будут предоставлять услуги по определению реальной рыночной стоимости при формировании НМЦК.

Коммерциализация данного РИД может быть осуществлена через создание малого инновационного предприятия (МИП) при участии Финансового университета или создание научно-исследовательского центра мониторинга и развития системы государственных и корпоративных закупок на базе Финансового университета.

1. Новые видения контрактной системы. ФИНАНСЫ — № 4 АПРЕЛЬ 2019 — 06 МАЯ 2019. <http://bujet.ru/article/375095.php> [↑](#footnote-ref-1)