ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТОВ, ЗАКЛЮЧЕННЫХ В РЕЗУЛЬТАТЕ «ДЕМПИНГОВЫХ АУКЦИОНОВ»

И.В. Кузнецова, Е.Б. Анисимова, Л.В. Барсукова, Е.Л. Богорад, Е.Г. Гладкова, П.И. Колыхалов, Е.И. Крюкова, Н.С. Маслова, А.В. Оляненко, Т.И. Струц, В.О. Андреева

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ И ПРОДАЖАМИ ИМ. А.Б. СОЛОВЬЕВА НИУ ВШЭ

В этой статье мы подводим итоги мониторинга государственных и муниципальных контрактов, заключенных в результате проведения электронных аукционов в 2010 году.

В предшествующих публикациях мы описали порядок формирования выборки, источники данных, основные данные анализа[1]. За истекший квартал мы проанализировали данные по исполнению контрактов, собрали и проанализировали данные контрольных групп, распределения по ценовым критериям мониторинга, проверили репрезентативность выборки.

Напомним читателю основные параметры и порядок проведения мониторинга и основные данные анализа.

ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Заключение и исполнение контрактов по заказам, размещенным в 2010 году путем проведения открытых аукционов в электронной форме (далее в тексте – ЭА, электронный аукцион) на федеральных электронных площадках в соответствии с требованиями главы 3.1. Федерального закона от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" (далее в тексте 94-ФЗ).

ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Электронные аукционы и контракты, заключенные в результате их проведения.

ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ

1. Открытая часть федеральных электронных торговых площадок (далее в тексте ЭП), а именно:

http://zakazrf.ru – ЭП государственного унитарного предприятия "Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан" (сокращенно ЭП Татарстана или Площадка ГУП «АГЗРТ»);

http://roseltorg.ru – электронная площадка открытого акционерного общества «Единая электронная торговая площадка» (сокращенно ЭП Москвы или Площадка ОАО «ЕЭТП»);

http://www.sberbank-ast.ru – площадка закрытого акционерного общества "Сбербанк – Автоматизированная система торгов" ЗАО «Сбербанк – АСТ» (сокращенно ЭП Сбербанка или Площадка ЗАО «Сбербанк-АСТ»);

2. Реестры контрактов:

http://reestrgk.roskazna.ru/index.php – Федеральный реестр контрактов;

http://zakupki.gov.ru/pgz/public/action/contracts – Единый реестр государственных и муниципальных контрактов;

реестры контрактов субъектов Российской Федерации (муниципальные контракты и государственные контракты заказчиков субъекта Российской Федерации).

ПЕРИОД ИССЛЕДОВАНИЯ:

2010 год – размещение государственного и муниципального заказа;

2010 год – заключение государственных и муниципальных контрактов;

2010–2011 годы – исполнение государственных и муниципальных контрактов, заключенных по результатам электронных аукционов в 2010 году.

АНАЛИЗИРУЕМЫЕ ДАННЫЕ

В рассматриваемый период на ЭП объявлено 142 450 аукционов в электронной форме по правилам главы 3.1 94-ФЗ (по данным площадок)[2]. Проанализировано 32 283 объявленных в 2010 году аукциона (22,66%), в том числе 27,37% завершенных аукционов ЭП Москвы, 13,9% завершенных аукционов ЭП Сбербанка и 52,83% завершенных аукционов на ЭП Татарстана[3]. В выборку включались около 1000 завершенных электронных аукционов, в среднем каждый 4 аукцион на ЭП Москвы, каждый 7 аукцион на ЭП Сбербанка и каждый 2 аукцион на ЭП Татарстана. Из проанализированных 32 283 процедур[4] завершенные аукционы составили 31 220 (96,7%)[5], аукционы со статусом «заказчик отказался» – 1 063 (3,3%).

Анализировалось распределение завершенных электронных аукционов по объему снижения начальной максимальной цены контракта по всей выборке электронных аукционов, отдельно для товаров, работ, услуг, а также по 4 группам закупаемой продукции из ранее выделенных по частоте закупок двенадцати групп[6] (продукты – 1 группа, строительный подряд и ПИР – 4 группа, медикаменты и медоборудование – 5 группа, ЭВМ и оргтехника – 6 группа).

Анализировалось исполнение контрактов, заключенных по результатам «демпинговых аукционов» по 4-м группам продукции, в выборку которых включены аукционы, на которых было достигнуто снижение начальной (максимальной) цены контракта от 30 до

---

1 ГОСЗАКАЗ №№ 23, 24, 25

2 http://zakazrf.ru, http://roseltorg.ru, http://www.sberbank-ast.ru

3 Кузнецова И.В., Анисимова Е.Б., Барсукова Л.В., Богорад Е.Л., Бурков А.В., Гладкова Е.Г., Качнов Н.В., Крюкова Е.Н., Оляненко А.В., Строкова Е.В. Анализ практики проведения открытых аукционов в электронной форме в 2010 году// Госзаказ: управление, обеспечение, размещение. Нормативно-аналитический журнал № 23, 2011, стр. 80–95.

4 Там же.

5 В завершенные аукционы включены все объявленные аукционы, кроме тех, от которых отказался заказчик.

6 Там же.

Диаграмма 1.

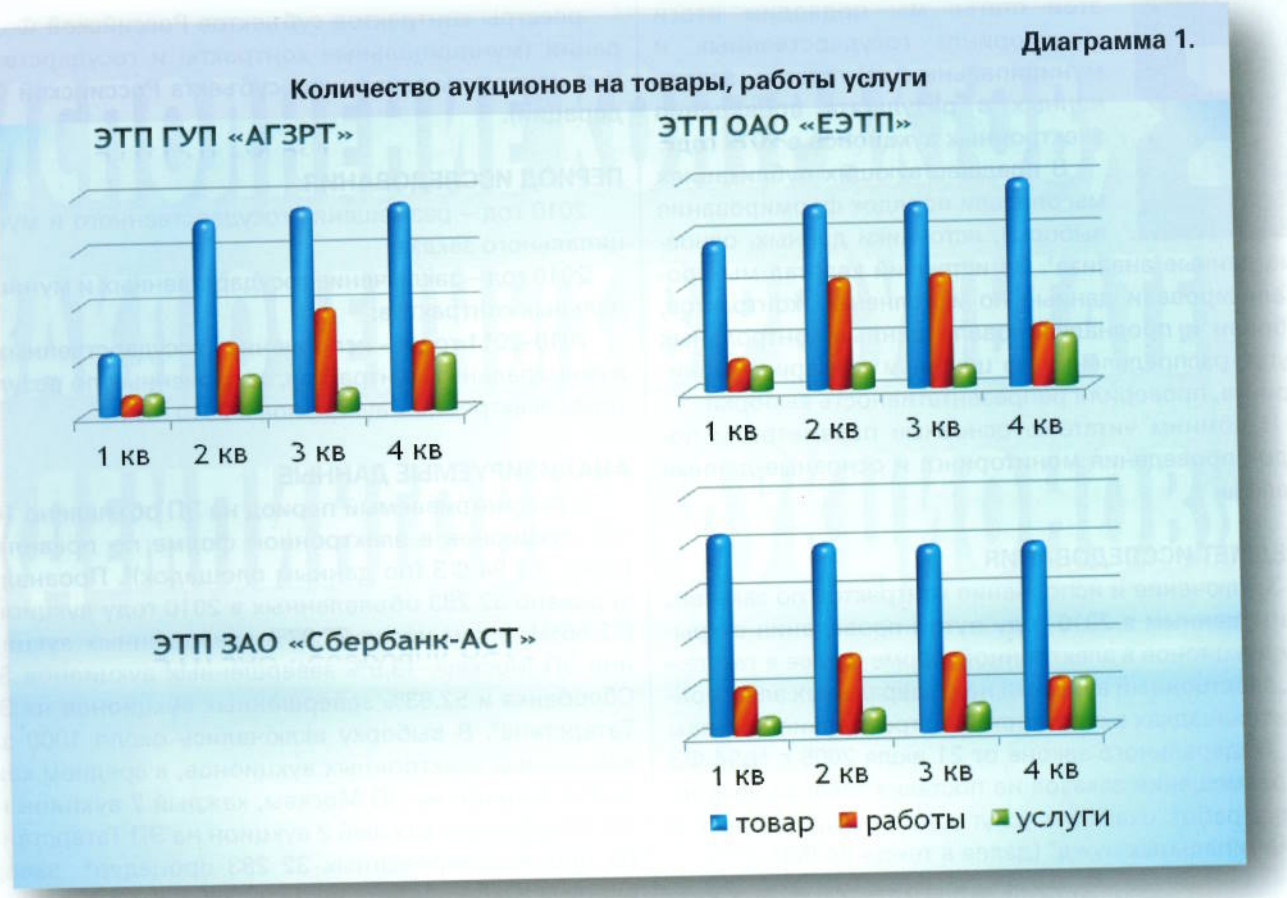


Диаграмма 2.

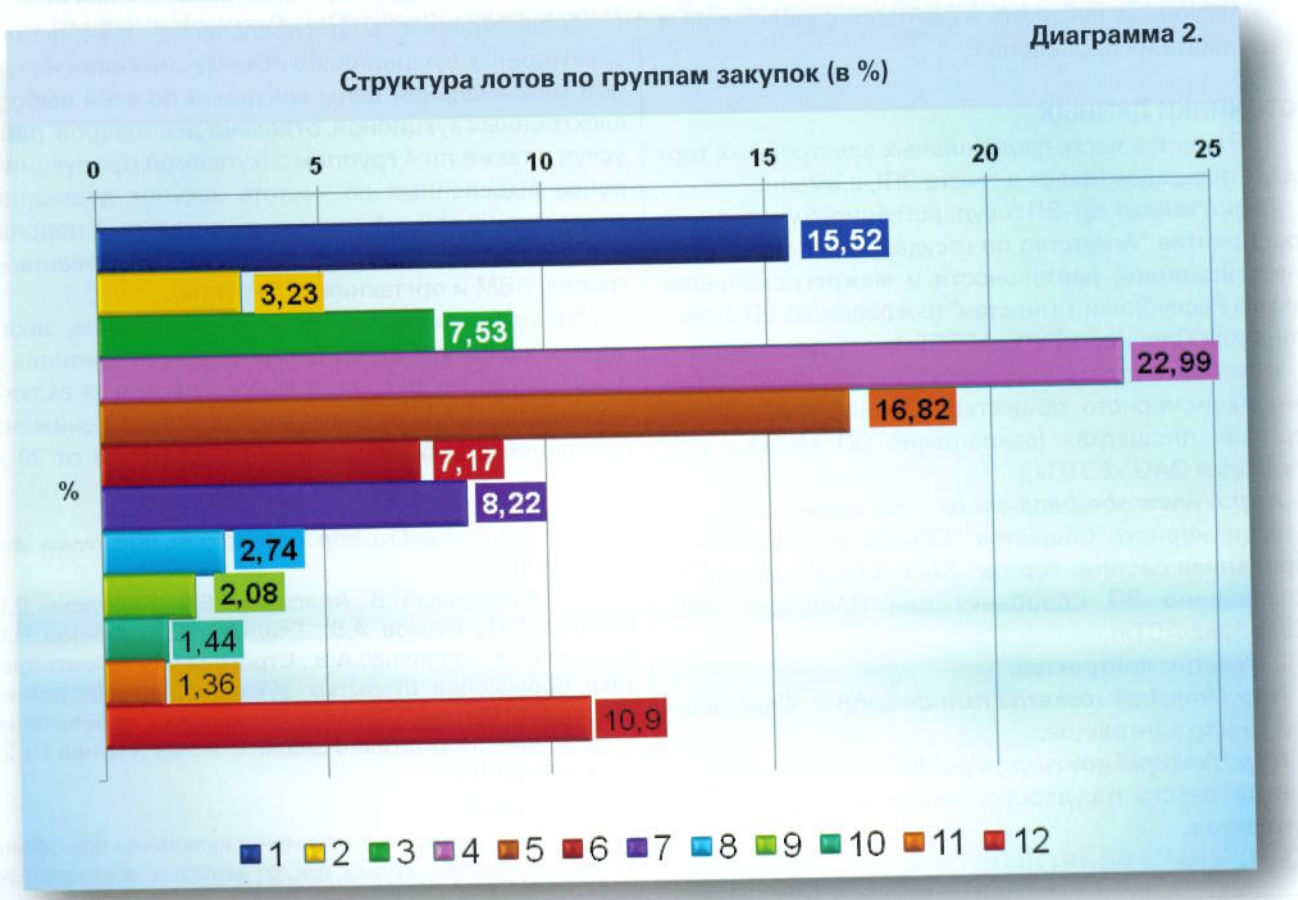


Таблица 1

ЭТП	Проанализировано лотов	Состоялось аукционов (%)	Не состоялось аукционов (%)	Заказчик отказался (%)
ЭТП ГУП «АГЗРТ» http://zakazrf.ru	9 635	23	71	5
ЭТП ОАО «ЕЭТП» http://etp.roseltorg.ru	10 916	24	75	1
ЭТП ЗАО «Сбербанк-АСТ» http://sberbank-ast.ru	11 732	28	69	3
Всего по трем ЭТП	32 283	25	72	3

50 и 50 и более процентов (далее – «демпинговые аукционы»).

Анализировалась контрольная группа аналогичных контрактов, заключенных по результатам электронного аукциона (из той же выборки электронных аукционов), в которых снижение цены не превышало 15%.

Анализировалась репрезентативная выборка, собранная из массива объявленных и завершенных в 2010 году электронных аукционов на тех же ЭП в следующем порядке: (описать порядок формирования репрезентативной выборки)[7].

РЕЗУЛЬТАТЫ

Структура заказов по предмету закупки

Большую часть проведенных электронных аукционов на всех площадках составляют лоты на поставку товаров – 64,4%; в два с лишним раза меньше лотов на выполнение работ – 24,6% и всего 11% составляют лоты на оказание услуг. Работы заказываются в основном во 2-м – 3-м квартале, большая часть услуг – в 4-м. Товары закупаются в течение года более равномерно, чем услуги и работы[8]. (Диаграмма 1)

Структура заказов по объекту закупки

По частоте закупок тех или иных объектов выделены 12 групп наиболее часто закупаемых товаров, работ, услуг. Самая большая часть лотов – 23% – объявлена в 2010 году на строительный подряд и ремонт (в эту группу вошли и проектно-изыскательские работы). Медикаменты и медицинское оборудование на втором месте – 17%. Продукты питания заказывались в 15,5% случаев. ГСМ, ЭВМ и оргтехника, оборудование – по частоте заказов в пределах 8% каждая. Транспортные средства, услуги непроизводственной сферы и связи, ремонт и техобслуживание, закупка полиграфических услуг и книг, а также мебели составляют около 3% каждая. Остальные группы по числу объявленных лотов составляют 1,5–2% от общего числа лотов. В 12 группу вошли товары, работы, услуги, частота закупок которых менее 1,5%[9]. (Диаграмма 2)

Структура заказов по начальной цене контракта

Структура заказов по начальной цене контракта анализировалась по следующим диапазонам цен контрактов: до 100 тыс. рублей, от 100 до 500 тысяч рублей, от 500 тыс.руб. до 1 млн. руб., от 1 млн. рублей до 3 млн. рублей, от 3 до 50 млн. руб. и свыше 50 млн. рублей. Эти ценовые диапазоны начальных цен контракта не случайны, они так или иначе нашли или имели свое отражение в российском законодательстве о закупках. Данные мониторинга показывают, что лоты на сумму свыше 3 млн. рублей составляют всего 13% от всех размещенных заказов, 25% составляют лоты на сумму от 100 до 500 тыс. рублей, 32% – лоты от 1 до 3 млн. рублей. Таким образом, 87% всех заказов, размещаемых на электронных торговых площадках, являются небольшими по начальной цене контракта[10]. (Диаграмма 3).

Состоявшиеся аукционы

Из объявленных аукционов состоялось в среднем по всем анализируемым площадкам только 25% электронных аукционов. Не состоялось в среднем по всем трем площадкам 72% объявленных электронных аукционов. В 3% случаев заказчик отказался от проведения аукциона. Этот показатель чуть выше в Татарстане – 5% и меньше всего на ЭП Москвы – 1% (Таблица 1). Поквартально несостоявшихся аукционов больше в 3-4 квартале и меньше всего в начале года. Эти данные совпадают с данными Росстата за 2010 год и аналогичны (с разбросом в пределах 5–10%) данным 2011 года, представленным Минэкономразвития в Федеральном собрании 24 января 2012 года[11].

Конкуренция

Среднее количество участников, сделавших предложение по всем процедурам, – 2,3 – 2,5. Меньше всего

---

[7] Анализ репрезентативности выборки подробно излагается в 7 номере академического приложения к журналу ГОСЗАКАЗ.

[8] Кузнецова И.В., Анисимова Е.Б., Барсукова Л.В., Богорад Е.Л., Бурков А.В., Гладкова Е.Г., Качнов Н.В., Крюкова Е.Н., Оляненко А.В., Строкова Е.В. Анализ практики проведения открытых аукционов в электронной форме в 2010 году// Госзаказ: управление, обеспечение, размещение. Нормативно-аналитический журнал № 23, 2011, стр. 80–95.

[9] Там же.

[10] Там же

[11] Тезисы выступления Министра экономического развития Э.С. Набиуллиной в Федеральном собрании 24 января 2012 года, цитирую по http://www.tpp-inform.ru/economy_business/1963.html.

Диаграмма 3.

Структура лотов по начальной цене контракта (в %)

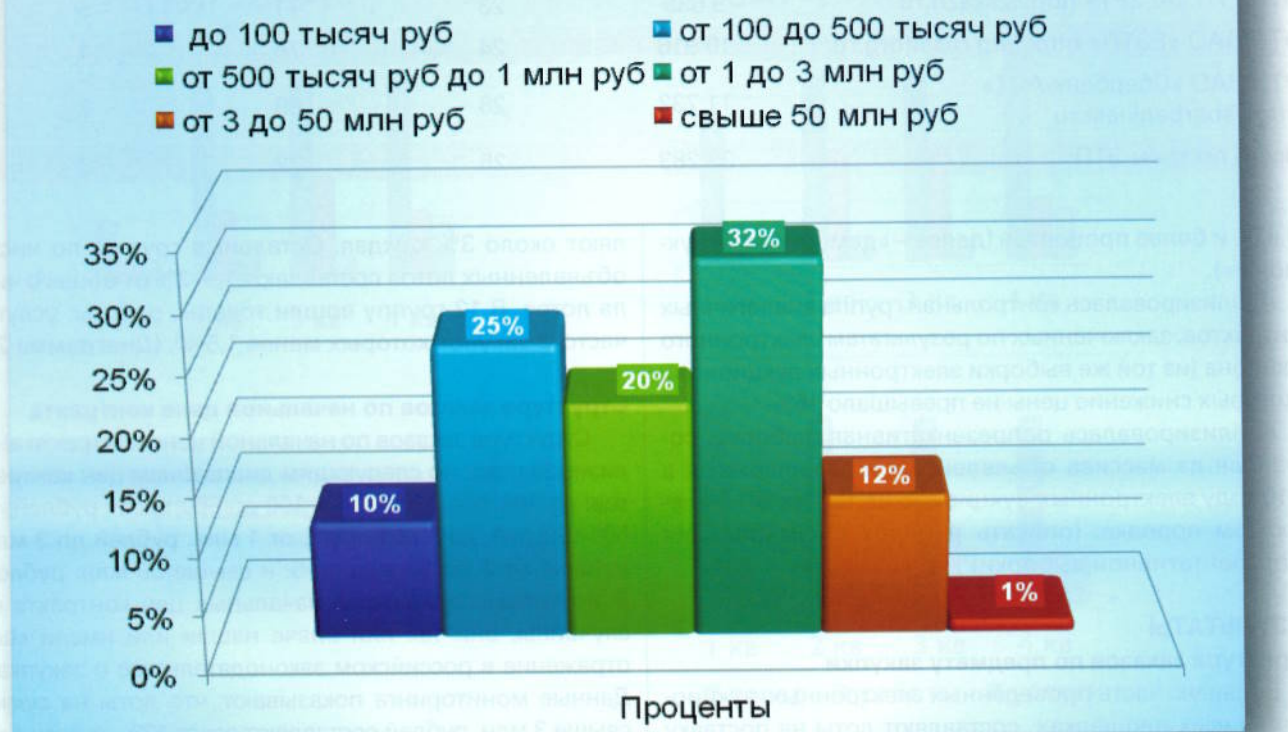
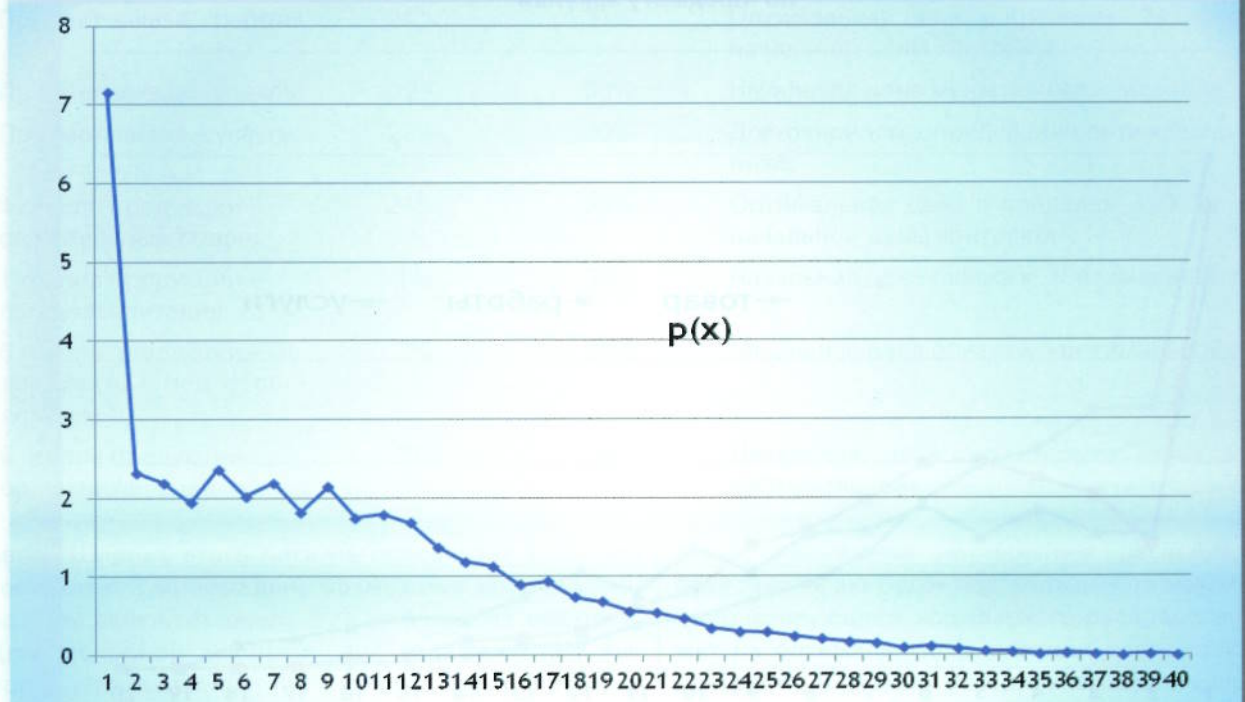


Диаграмма 4.

Конкуренция

Диаграмма 5.

Плотность вероятности снижения цены контракта для «основной выборки»



конкуренция поставщиков имеет место на площадке Татарстана, больше всего – на площадке Сбербанка. Однако разница между ними невелика. Если убрать из рассмотрения несостоявшиеся аукционы, то конкуренция составляет 2,7–3 участника[12] (Диаграмма 4).

Характеристика распределения цены

Массив данных содержит всего информацию о 32 823 заказах (лотах) выставленных на торги в форме электронного аукциона. Из них 24,83% от общего количества лотов – «основная выборка» – случаи, когда в электронном аукционе зафиксировано снижение цены вследствие состоявшихся торгов. Во всех прочих случаях аукцион завершен по цене максимально близкой к начальной, и на статистику эти случаи влияния не оказывают.

Выделенные 8 массивов данных (основная выборка, 3 выборки по предмету закупки, 4 выборки по группам продукции) исследовались на предмет распределения по проценту снижения начальной (максимальной) цены. В этих целях строились и анализировались графики плотности вероятности распределения.

При достаточно большом диапазоне дискретизации (усреднение в пределах 2–5%) зона статистической достоверности содержит практически всю выборку. Так для основной выборки вполне достаточно ограничиться дискретизацией 2,5%. В прочих случаях целесообразно усреднение в диапазоне 5%. Следует отметить, что полученные и описанные результаты достаточно уверенно проявляются и на графиках с более мелкой дискретизацией, но здесь приходится отсекать статистически недостоверные «хвосты» распределения.

На Диаграмме 5 представлена плотность распределения снижения цены в рамках основной выборки (величина дискретизации – диапазон усреднения составляет 2,5%. Точка 1 соответствует снижению цены в диапазоне от 0% до 2,5%).

Диаграмма 6 демонстрирует график распределения цен контрактов для трех различных типов предмета закупки, а Диаграмма 7 – для четырех отобранных групп продукции. Величина дискретизации (диапазон усреднения) составляет 5%. Точка 1 соответствует снижению цены в диапазоне от 0% до 5%.

Очевидно, на всех графиках имеет место ярко выраженный пик вблизи нулевых значений снижения

[12] Кузнецова И.В., Анисимова Е.Б., Барсукова Л.В., Богорад Е.Л., Бурков А.В., Гладкова Е.Г., Качнов Н.В., Крюкова Е.Н., Оляненко А.В., Строкова Е.В. Анализ практики проведения открытых аукционов в электронной форме в 2010 году// Госзаказ: управление, обеспечение, размещение. Нормативно-аналитический журнал № 23, 2011, стр. 80–95.

Диаграмма 6.
Плотность вероятности снижения цены контракта основной выборки по предмету закупки

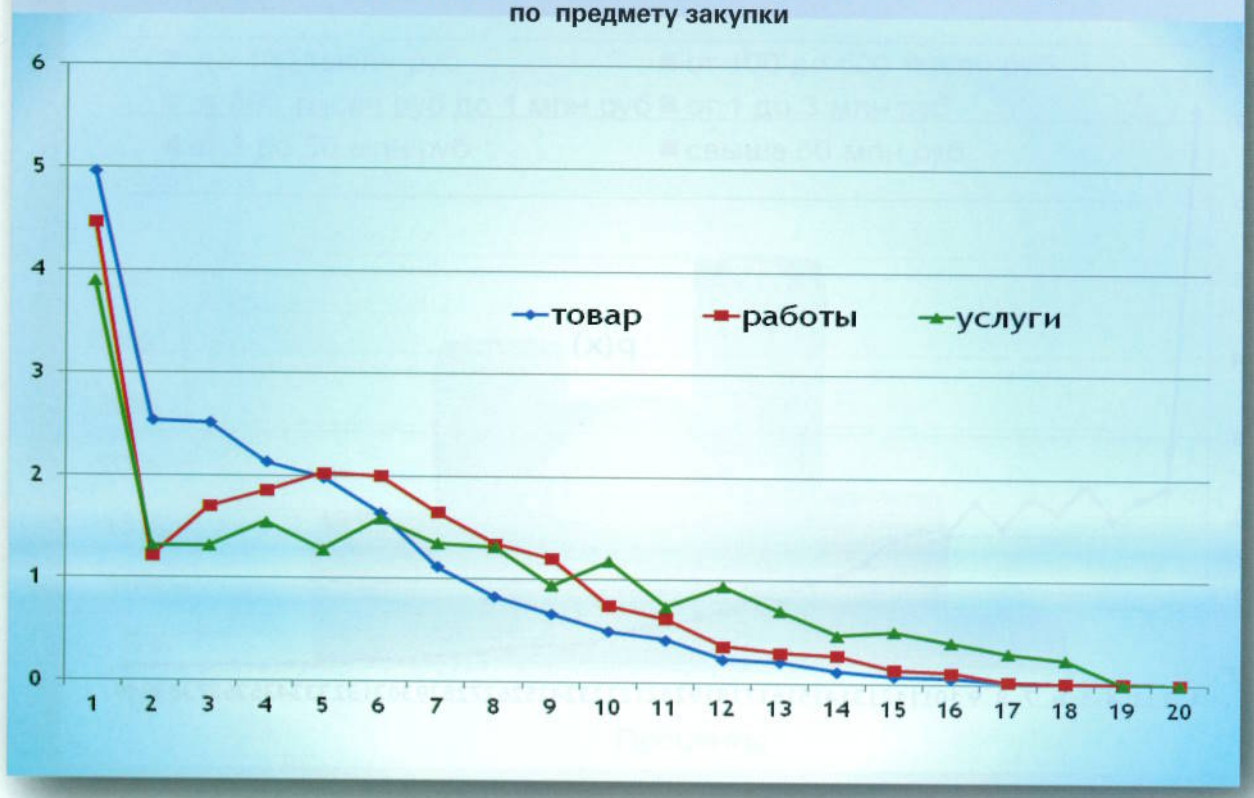


Диаграмма 7.
Плотность вероятности снижения цены контракта по группам продукции

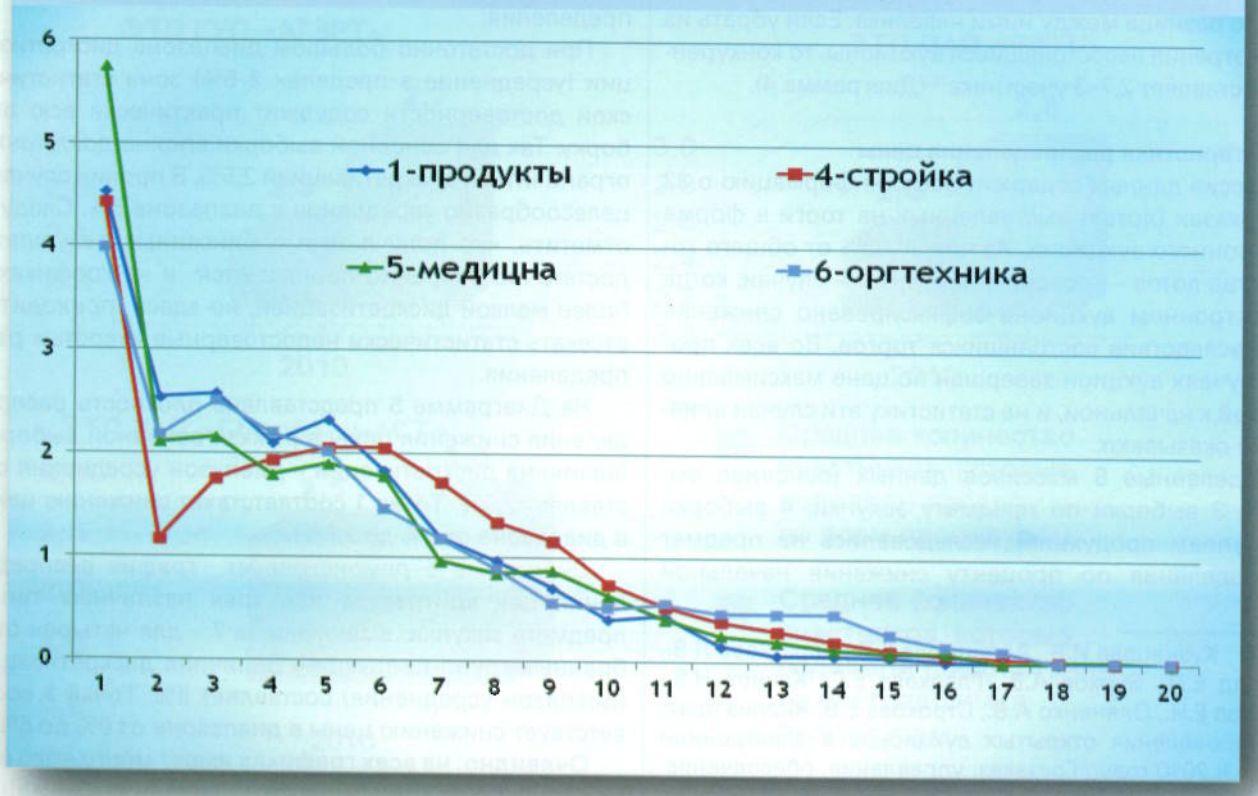


Таблица 2

Выборка	Максимум	Сред. квадрат. отклонение	Характерная тенденция определения начальной цены контракта
Предмет заказа – работы	24%	21%	Оптимальная цена в пределах 24% снижения начальной цены контракта
Предмет заказа – товары	-12%	33%	Начальная цена меньше «оптимальной»
Предмет заказа – услуги	22%	30%	Достоверность определения оптимальной цены низка
4 группа продукции – строительный подряд	24%	20%	Оптимальная цена в пределах 24% снижения начальной цены контракта
1 группа продукции – продукты питания	1%	28%	Начальная цена близка к «оптимальной»
5 группа продукции – медикаменты и мед. оборудование	2%	30%	Начальная цена близка к «оптимальной»
6 группа продукции – оргтехника	-23%	39%	Начальная цена значительно ниже меньше «оптимальной»

цены. Ширина этого пика не превышает 1,5%, что составляет 3 минимально возможных шага аукциона. Пик включает около 20% случаев из выборки. Для «основной выборки» пик содержит 19% выборки, что составляет 4,6% от всех анализируемых аукционов.

Как правило, такой вид графиков означает, что имеет место суперпозиция -наложение двух слабо коррелированных процессов, один из которых формирует острый пик, а второй – более плоское распределение. Интерпретация в данном случае достаточно очевидна – имеется два варианта поведения поставщика в ходе торгов. В первом случае в торгах участвуют поставщики, ориентированные на «взятие» контракта по максимальной цене, и торг прекращается, как только сделано максимум три предложения. Если же поставщики готовы предложить большее снижение, то торги затягиваются и снижение может быть значительным.

На графике для основной выборки (Диаграмма 5) очевидно выделяются также зона (от 5% до 25%), в которой снижение цены практически не меняется. Однако, изучая графики диаграмм 2, 3, содержащих детализацию основной выборки, легко понять, что этот эффект обусловлен сложением нескольких независимых графиков.

Плотность распределения на диаграммах 6,7 демонстрирует, что характер снижения цены может сильно различаться в зависимости от групп продукции и предмета заказа. В частности для группы «строительный подряд и ПИР» и предмета заказа «работы» можно достаточно надежно визуально выделить максимум в районе 20–25% падения цены контракта.

Учитывая большой размер выборки и явную независимость событий (торгов), есть основание рассмотреть возможность того, что вероятность снижения цены описывается нормальным распределением. Если такой факт будет подтвержден, то максимум аппроксимирующего нормального распределения **укажет на оптимальную (с позиции поставщика) цену контракта и можно говорить о характерных тенденциях, связанных с занижением или завышением начальной (максимальной) цены контракта относительно оптимума.**

Для анализа на предмет совпадения с нормальным распределением и оценки параметров нормального распределения применялась аппроксимация логарифма плотности распределения квадратичным полиномом. Получаемый максимум распределения может находиться в наблюдаемой зоне (положительное значение снижения цены). Однако возможна и ситуация, когда мы наблюдаем лишь правую, спадающую часть нормального распределения. В этом случае вычисленный максимум падения цены смещается в отрицательную зону – в этом случае зафиксированная начальная цена контракта значительно меньше «оптимальной».

Результаты анализа характерных тенденций определения цены контракта представлены в Таблице 2.

Таким образом, только в ходе 24,6% всех электронных аукционов зафиксировано снижение цены. Из 24,6% электронных аукционов, сопровождавшихся снижением цены, 19% (4,6% от общего числа) приходятся на очень малое падение цены (до 1,5% – три минимальных шага аукциона). За этими пределами поведение участников радикально меняется «зона эксцесса» и имеют место серьезные различия результатов для различных групп продукции.

Начальная цена контракта на электронном аукционе близка к оптимальной для продуктов питания, медикаментов и медоборудования, значительно ниже оптимальной при закупке компьютеров и оргтехники, в пределах 25% снижения цены при закупке

строительного подряда. В целом начальная цена контракта ниже оптимальной при закупке товаров и выше оптимума в пределах 25% при закупке работ.

Контракты

На площадках Татарстана и Москвы 68% контрактов заключено по результатам несостоявшихся аукционов, т.е. по начальной цене и только 32% – по состоявшимся. На площадке Сбербанка результаты лучше: 38% контрактов заключено в результате состоявшихся аукционов. Таким образом, большая часть контрактов заключается по несостоявшимся конкурентным процедурам и фактически начальным условиям, то есть без эффекта конкуренции, без эффекта торга[13].

История исполнения контрактов[14]

Из всего объема проанализированных процедур снижение цены от 30 до 50% зафиксировано в 4,9% случаев (1527 случаев). В связи с неполнотой (некорректностью) данных, содержащихся в открытой части ЭП или в реестрах контрактов, некоторые «демпинговые аукционы» в итоговую выборку не вошли, в связи с чем, общее количество проанализированных «демпинговых аукционов» составило 1173. Анализировалась история исполнения контрактов, заключенных в результате демпинговых аукционов по 4 группам закупаемой продукции[15]. В реестрах контрактов были найдены сведения о 999 контрактах – 85,1% от общего количества контрактов, заключенных по результатам «демпинговых аукционов». Отсутствие сведений о контрактах в реестрах контрактов может быть вызвано нарушением заказчиками требования о направлении сведений в реестры контрактов или ошибками, допущенными при указании соответствующих сведений.

Выявлено 426 завершенных электронных аукциона, на которых достигалось снижение цены свыше 50%, что составило 2,0% от завершенных аукционов по которым можно было проследить историю контрактов[16].

Общее количество электронных аукционов, в результате которых было достигнуто снижение цены 30% и более, и по которым можно было проследить историю контрактов, составило 5% от общего количества завершенных аукционов.

В целях настоящего исследования все контракты были условно разделены на 3 категории:

1 категория – «успешные контракты», в данную категорию вошли контракты, исполненные в срок или досрочно;

2 категория – «проблемные контракты», в данную категорию вошли контракты, исполненные с нарушением, исполняемые с нарушением и расторгнутые контракты;

3 категория – «потенциально проблемные контракты», в которую относятся контракты, судьба которых нам еще неизвестна – они не найдены или еще исполняются.

В среднем доля «проблемных контрактов» по всем четырем группам составляет **одну треть от заключенных контрактов**[17]: каждый третий контракт, заключенный по результатам «демпинговых аукционов» не исполняется или исполняется с нарушениями сроков. Таким образом, гипотеза о неисполнении или проблемах в исполнении значительного количества контрактов, заключенных по результатам «демпинговых аукционов», неоднократно высказываемая заказчиками, подтверждается по данным реестров контрактов. Однако, такое же количество «проблемных контрактов» в контрольной группе свидетельствует о том, что основным источником проблем исполнения контрактов является отнюдь не демпинг. Как видно по данным всей выборки анализируемых контрактов (Таблица 3) больше всего проблем у контрактов с падением цены от 30 до 50%, меньше всего у контрактов с максимальным демпингом. Этот парадоксальный результат возможно объясняется тем, что к таким контрактам, у которых падение цены превышает 50% от начальной максимальной цены контракта, значительно больше внимание у заказчиков, контролирующих и правоохранительных органов, да и самих поставщиков. Однако разница в истории исполнения контрактов по всем группам и с демпингом и без него не превышает 5%. Следовательно, причина большого количества проблем в исполнении контрактов связаны с иными факторами. С нашей точки зрения, это в первую очередь, неадекватность способа размещения заказа. Крупные сделки, осуществляемые на одной и той же площадке провоцируют к сговору поставщиков, отсутствие требований к квалификации и репутации поставщика на электронном аукционе дает возможность победы недобросовестным поставщикам или поставщикам неверно оценившим свои возможности.

Огромное количество контрактов с нарушением сроков их исполнения в контрольной группе показывает как слабость контроля исполнения контрактов со стороны заказчика, так и со стороны поставщика. Однако, в контрольной группе в 2 раза по сравнению с группой демпинговых контрактов меньше расторгнутых контрактов. С одной стороны, это может быть свидетельством «плохого» отношения заказчика к поставщику, недобросовестности поставщика на демпинговых контрактах, что повышает инициативу сторон по расторжению контракта, с другой стороны, это может быть и свидетельством коррупционного сговора поставщика и заказчика при исполнении контрактов без падения цены – стороны даже при плохом исполнении контракта заинтересованы в его завершении.

При этом необходимо также принимать во внимание и контракты, сведения об исполнении которых найти не удалось, а также контракты, еще находящиеся в стадии исполнения – это еще 18,7% контрактов в демпинговой группе и 13,2% – в контрольной группе. Разница между группами по «потенциально проблемным контрактам», как и по «проблемным контрактам» составляет примерно 5%, что тоже может быть отражением эффекта демпинга[18].

Как ни парадоксально, проблемных контрактов в группе контрактов со снижением цены 30-50%, исполненных с нарушением сроков меньше в два раза, чем в контрольной группе при поставке продуктов питания, на 5% меньше при поставке компьютеров и оргтехники и незначимо отличается по остальным группам продукции

В контрактах со снижением цены более 50%, данные по группам поставляемой продукции совершенно противоположны: исполненных контрактов с нарушением сроков при поставке продуктов питания в два раза больше, чем в контрольной группе, на 4,8% больше проблемных контрактов и при поставке компьютеров и оргтехники.

Общие данные по всей демпинговой группе контрактов по группам закупаемой продукции представлены на Диаграмме 8. Напомним, что 1 группа – это поставка продуктов питания, 4 группа – строительный подряд, 5 группа – поставка медикаментов и медоборудования и 6 группа – поставка компьютерной и оргтехники. Очевидно, что только медикаменты и медоборудование имеют большие проблемы по срокам в демпинговой группе контрактов, тогда как контракты остальных групп продукции имеют больше проблем в контрактах, где снижение цены не превышает 15%.

Только в пределах 5% различаются данные по всем контрактам с демпингом и контрольной группы по всем

Таблица 3

История исполнения контрактов

Контракты по 4 группам продукции	Исполнены досрочно	Исполнены в срок	Исполнены с нарушением сроков	Исполняются с нарушением сроков	Расторгнуты	Исполняются	Не найдены
В т.ч. по демпинговым аукционам со снижением цены 50% и выше (428)	52,6%		28,5%			18,9%	
	88	137	48	59	15	26	55
В т.ч. по демпинговым аукционам со снижением цены 30–50% (1174)	49,4%		32%			18,6	
	226	354	116	167	93	43	175
Всего по демпинговым контрактам (1602)	50,2%		31,1%			18,7%	
	314	491	164	226	108	69	230
Контрольная группа к контрактам по демпинговым аукционам со снижением цены 50% и выше (контрольная группа) (428)	57,2%		29,9%			12,9%	
	108	137	47	65	16	16	39
Контрольная группа к контрактам по демпинговым аукционам со снижением цены 30-50% (контрольная группа) (1174)	54%		32,6%			13,4%	
	245	389	144	170	69	33	124
Всего по контрольной группе к демпинговым контрактам (1602)	54,9%		31,9%			13,2%	
	353	526	191	235	85	49	163

---

13 Кузнецова И.В, Анисимова Е.Б., Барсукова Л.В., Крюкова Е.Н., Оляненко А.В., Богорад Е.Л., Гладкова Е.Г. Анализ исполнения демпинговых контрактов в 2010 году. ГОСЗАКАЗ, № 24, 2011, стр. 30–41.

14 Кузнецова И.В, Анисимова Е.Б., Барсукова Л.В., Богорад Е.Л., Гладкова Е.Г., Крюкова Е.Н., Маслова Н.С., Оляненко А.В., Струц Т.И. Исполнение контрактов, заключенных в результате демпинговых аукционов. ГОСЗАКАЗ, № 25, 2011, стр. 78–87.

15 Там же.

16 Там же.

17 Кузнецова И.В, Анисимова Е.Б., Барсукова Л.В., Богорад Е.Л., Гладкова Е.Г., Крюкова Е.Н., Маслова Н.С., Оляненко А.В., Струц Т.И. Исполнение контрактов, заключенных в результате демпинговых аукционов. ГОСЗАКАЗ, № 25, 2011, стр. 78–87.

18 Кузнецова И.В, Анисимова Е.Б., Барсукова Л.В., Богорад Е.Л., Гладкова Е.Г., Крюкова Е.Н., Маслова Н.С., Оляненко А.В., Струц Т.И. Исполнение контрактов, заключенных в результате демпинговых аукционов. ГОСЗАКАЗ, № 25, 2011, стр. 78–87.

Диаграмма 8.

Диаграмма 9.

Диаграмма 10.

группам закупаемой продукции, находящиеся на момент исследования в стадии исполнения с нарушением сроков (Диаграмма 9). Поставка продуктов питания более чем в 25% случаев не завершена и осуществляется с опозданием по срокам. Меньше всего незавершенных контрактов с нарушением сроков исполнения в группе «оргтехника и компьютерное оборудование» – 6%.

Расторгнутых контрактов в группе с демпингом более 50% больше всего при поставке продуктов питания – 5,8%, меньше всего при поставке медпрепаратов и медоборудования – 1,6%. Значительно больше расторгнутых контрактов в контрольной группе – 7% – по продуктам питания, 8,6% – по медикаментам и медоборудованию.

В целом сравнение расторгнутых контрактов в демпинговой и контрольной группах представлено на Диаграмме 10. Почти в два раза превышает количество расторгнутых контрактов в демпинговой группе – 14% по продуктам питания, по сравнению с контрольной. Однако, контракты на поставку медикаментов и медоборудования вдвое чаще расторгаются в контрольной группе, чем в группе демпинговых контрактов.

ВЫВОДЫ:

1. Перевод аукционов с обычного на электронный, а электронного с главы 41, на главу 3.1. 94-ФЗ экономического эффекта не дал.

2. Конкуренция не возросла, а по сравнению с результатами 2008 года стала ниже.

3. Экономия средств в результате проведения электронных аукционов не увеличилась – 80% случаев проведения электронных аукционов приводит к заключению сделки по фактически начальной цене контракта: основная масса электронных аукционов 75,4% завершена без снижения цены, 4,6% электронных аукционов дают снижение цены в пределах 1,5%.

4. Каждый третий контракт, заключенный в результате электронного аукциона является проблемным.

5. Демпинг не является ключевым фактором «проблемности» контрактов, заключенных в результате электронного аукциона.

6. Проблемы исполнения контракта связаны как с демпингом, так и с неадекватностью способа размещения заказа.

7. Наиболее проблемными в исполнении из демпинговых контрактов оказались контракты по поставке каталожных товаров – продуктов питания.

8. Стартовая цена аукциона относительно оптимума цены, предложенного поставщиком, завышена для строительного подряда, близка к оптимальной для продуктов питания и продукции медицинского назначения, занижена для компьютерной и оргтехники.

9. При размещении заказа целесообразно учитывать специфику исполнения контрактов по проблемным группам и демпфировать эти риски с помощью, как условий контракта, так и условий размещения заказа.