

**International experience of public procurement in developed countries**  
**Antonova Yu. (Russian Federation)**  
**Международный опыт государственных закупок в развитых странах**  
**Антонова Ю. В. (Российская Федерация)**

*Антонова Юлия Валерьевна / Antonova Yulia - магистр,  
кафедра закупок, факультет менеджмента,  
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, г. Москва*

**Аннотация:** в статье отражены основные особенности системы государственных (общественных) закупок Японии, США, Евросоюза. Отмечены особенности применения в развитых странах инструментов квалификационного отбора поставщиков, стратегии закупок, государственных расходов на инновации.

**Abstract:** the article describes the main features of the system state (public) procurement Japan, the United States, the European Union. The features used in developed countries, instruments, qualification of suppliers, procurement strategy, public spending on innovation.

**Ключевые слова:** государственные (общественные) закупки, тендер, развитые страны, квалификационный отбор, стратегия закупок, расходы на инновации.

**Keywords:** state (public) procurement, tender, developed countries, qualification, procurement strategy, the cost of innovation.

В силу небольшого объема в статье представлены основные особенности системы государственных (общественных) закупок лишь некоторых стран: Японии, США, государств Евросоюза.

Японский рынок публичных закупок наиболее интересен в силу продолжения ряда внушительных тендеров, связанных с проведением в Токио летней Олимпиады 2020. В Японии основное большинство государственных закупок проводятся посредством открытых конкурсных процедур с участием квалифицированных поставщиков.

Заявка на квалификацию может производиться вне зависимости от государства поставщика. Японская дочерняя компания иностранной фирмы подает заявку на квалификацию от имени головной компании, предоставив доверенность. В случае государственных закупок в период декабря-февраля каждое предприятие публикует в официальном бюллетене «Капро» требования по необходимой квалификации с учетом: категорий товаров (услуг), подлежащих закупке, документов для квалификации, порядка предоставления документов, способов оповещения и продолжительности действия квалификации. Как правило, форма заявки на получение (повышение) квалификации для участия в открытых и селективных тендерных процедурах включает: справку о зарегистрированных сделках, удостоверение или другие документы-эквиваленты таких сертификатов; исторические показатели компании; финансовую отчетность; справку об уплате налогов и др. аналогичные документы [6].

Вместе с этим, торги по госзаказам в Японии имеют ряд достоинств:

- государственные учреждения часто платят выше рыночной цены на товары и услуги;
- есть огромное количество публичных объявлений о тендерах каждый год (более 1,35 млн. в 2014 году);
- существует низкий риск неплатежей со стороны государственных органов;
- это может быть хорошим пиаром для компании, включая преимущества квалификационного отбора;
- в большинстве конкурсов не делают различий между большими и малыми компаниями, существуют равные условия;
- используются только три процедуры: открытых торгов (для всех квалифицированных участников), селективных торгов (только небольшое число поставщиков может участвовать в таких торгах исходя из характера и цели договора), ограниченных торгов с одной тендерной процедурой (для единственного поставщика при соблюдении закона) [5].

В закупочной сфере США стоит обратить внимание на Меморандум 2012 «Улучшение приобретения за счет стратегического выбора источников» (Офиса госзаказа США) [4], которым обозначены принципы закупочной работы, обязательные для всех органов публичной власти:

1) обозначение стратегической ресурсной ответственности должностных лиц (SSAOs) по финансовым актам учреждений (Strategic Sourcing Accountable Officials (SSAOs) by CFO Act Agencies );

2) создание межведомственного Совета стратегического лидерства (Strategic Sourcing Leadership Council, SSLC), координирующего взаимодействие с офисом госзаказа (GWACs), которые обязаны: выявлять ряд продуктов (услуг) с оценкой возможности экономии, с отслеживанием прогресса; определять учреждения, которые должны служить «исполнительными агентами», чтобы возглавить развитие каждого нового решения при участии агентств-экспертов; предлагать механизмы сбережения; и пр.

3) установление общих правил повышения прозрачности, проведения маркетинговых исследований и переговоров и пр.;

4) использования стратегического сорсинга с оценкой стоимости контракта, доставки, требований к производительности, товарного подхода к управлению; с установлением дифференцированных цен; с методами управления товаром на постоянной основе и пр.;

5) увеличения возможностей для СМП (среднего и малого бизнеса) - главного приоритета для администраций.

Следует отметить, что из всей номенклатуры производимых в США, странах Евросоюза товаров и услуг, важнейшей задачей является создание общественных благ с использованием механизма государственного заказа и оценкой экономии [1].

При этом целесообразно указать интересную статистику А. Петреллы, согласно которой, во всех развитых стран ежегодно увеличивается инновационная составляющая государственных расходов (см. рис).

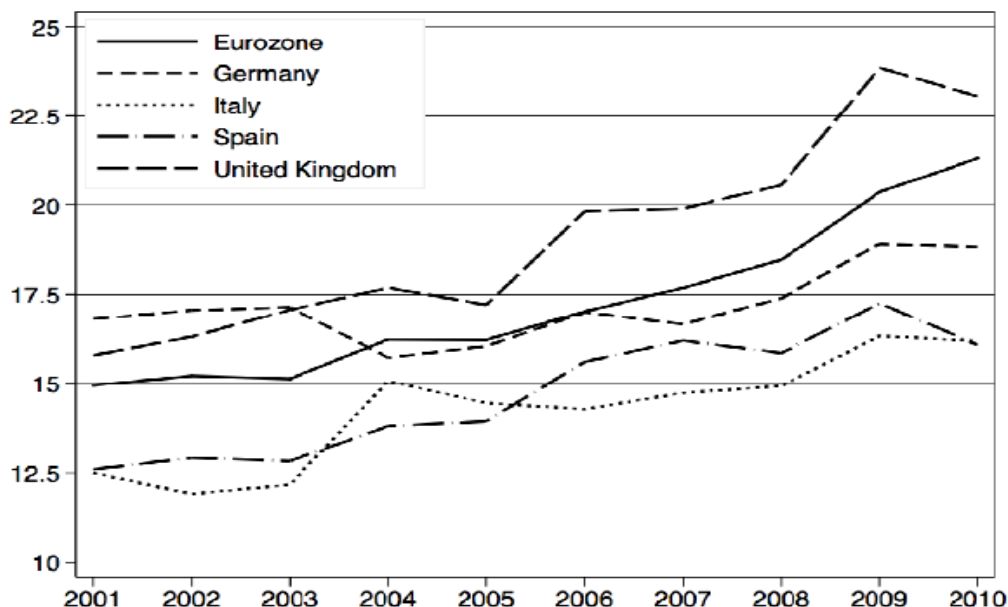


Рис. 1. Динамика государственных расходов на инновации за рубежом [2]

Внутренние требования к инновационности инструментов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) отражены в основных международных стандартах публичных закупок стран Евросоюза. Так, закупочные принципы ЕББР (Европейского банка реконструкции и развития [7]) определяют основные инструменты системы европейских закупок, которые могут эффективно применяться в России:

- подсистема софинансирования (поступления средств на проект из разных бюджетов), используемая согласно п. 3.17 Принципов ЕББР в целях увеличения притока инвестиций в бюджетную сферу организаций, действующих в рамках ГЧП в целях территориально-экономического и социального развития [3], с учетом установленных принципов и правил в сфере закупок, а также системы постоянного контроля и аудита;

- подсистема добросовестных (потенциальных) подрядчиков, используемая согласно п. 3.8 Принципов ЕББР в целях упрощения поиска наиболее оптимального контрагента и создания совместного предприятия или консорциума;

- механизм текущего контроля, который применяется в порядке п. 3.35 Принципов ЕББР в целях реализации важнейшей обязанности по исполнению подрядного договора на стадиях закупок и управления подрядами и включает проверку соответствия конкурсным документам, заявкам и обязательным требованиям национального законодательства и т. д.

Таким образом, можно говорить, что в развитых зарубежных странах:

- с учетом региональных особенностей применяются инструменты квалификации участников закупок (Япония) и система стратегического управления закупками (США);

- наблюдается высокая доля бюджетных затрат на создание общественных благ (во всех развитых странах);

- прослеживается четкая динамика роста расходов на инновационное развитие (во всех развитых странах);

- принципиальные направления регулирования публичных закупок Евросоюза определяются нормами ЕББР, которые включают приоритетное развитие: механизмов государственно-частного партнерства; инструментов концессионного взаимодействия; обязательного участия местного сообщества в закупках по муниципальным вопросам; системы общественного и независимого контроля за проведением закупок; преференции ГЧП в целях территориально-экономического и социального развития; развитие подсистемы добросовестных (потенциальных) подрядчиков и т. д.

*Литература*

1. *Афанасьева Н. В., Сальникова Н. В.* Государственный заказ в качестве механизма регулирования экономики // Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 4. С. 11-17.
2. *Andrea Petrella* Fostering innovation through public procurement: rationale, implementation and best practices in Italy and Europe. [Электронный ресурс] URL:<http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/altri-atti-convegni/2014-innovazione-italia/Petrella.pdf> (дата обращения: 12.07.2016).
3. *Hammami M.* Determinants of Public Partnerships in Infrastructure / М. Hammami, J. F. Ruhashyankiko, E. B. Yehoue // IMF Paper. 1999. June.
4. Improving Acquisition through Strategic Sourcing. December 5, 2012. M-13-02. [Электронный ресурс] URL:[https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/memoranda/2013/m-13-02\\_0.pdf](https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/memoranda/2013/m-13-02_0.pdf) (дата обращения: 12.07.2016).
5. Public Procurement in Japan: An outline [Электронный ресурс]: URL:<http://www.eubusinessinjapan.eu/issues/entry-strategy/government-procurement/public-procurement-in-japan-outlines> (дата обращения: 12.07.2016).
6. Suggestions for Accessing the Government Procurement Market of Japan 2016. [Электронный ресурс]: URL:<http://www.mofa.go.jp/files/000037391.pdf> (дата обращения: 12.07.2016).
7. World Bank. 2010. Guidelines: procurement under IBRD loans and IDA credits. Washington, DC: World Bank Group. [Электронный ресурс]: URL:<http://documents.worldbank.org/curated/en/2010/05/24313289/guidelines-procurement-under-ibrd-loans-ida-credits> (дата обращения: 12.07.2016).