

Подводя итог вышесказанному необходимо заметить, что внедрение стратегического менеджмента в современную практику регионального управления инвестиционным процессом в регионе способно существенно повысить эффективность инвестиционной политики региона, тем самым обеспечив главную цель региональных властей – обеспечение высокого уровня социально-экономического развития региона.

Литература

1. Пасенко Д.В. Сущность и основные этапы процесса стратегического планирования // Вестник ТГУ. Гуманитарные науки. Экономика. №12 (80), 2009.
2. Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности // Сайт «Экономика здесь» URL: http://www.topknowledge.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1248:2011-01-25-20-06-50&catid=74:-8&Itemid=23 (дата обращения: 01.10.2011).
3. Березуев О. В. Стратегический процесс управления инвестиционной деятельностью предприятия // сайт консалтинговой фирмы "Технологии антикризисного менеджмента" URL: http://kftam.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=58&Itemid=53 (дата обращения: 01.10.2011).
4. Билоус К.М., Водопомянова Н.А. Государственное стратегическое управление инвестиционной деятельностью // Известия ВГПУ. №3, 2008.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОТКРЫТОГО АУКЦИОНА В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ИНТЕРМЕДТЕХ»)

*А.С. Ледовская, Е.Н. Камышанченко
г.Белгород, Россия*

В последние годы значительная часть расходов федерального бюджета приходилась на государственные и муниципальные закупки. С целью повышения эффективности расходования бюджетных средств необходима модернизация системы государственных закупок путём формирования и развития системы электронных государственных закупок, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Внедрение информационных технологий в систему государственных и муниципальных заказов позволяет автоматизировать и упростить деятельность заказчиков и уполномоченных органов, способствует расширению конкуренции, делает систему госзакупок более доступной и открытой [4].

Основными предпосылками формирования системы электронных госзакупок в России являются:

- стремительно расширяющаяся аудитория Интернета;
- становление российского электронного правительства;
- существующие и успешно функционирующие элементы электронных торгов для государственных нужд;
- рост объемов электронной коммерции;
- необходимость поиска более конкурентоспособных форм размещения государственного и муниципального заказа.

Именно эти преимущества и позиционируют открытый аукцион в электронной форме как один из наиболее современных способов проведения государственных и муниципальных закупок, что подтверждает актуальность темы исследования.

Целью данной статьи является рассмотрение основных характеристик открытого аукциона в электронной форме и особенностей его проведения на региональном уровне на примере ООО «Интермедтех».

Открытый аукцион в электронной форме (ОАЭФ) представляет собой форму торгов, при которой предоставляется право заключить государственный или муниципальный контракт, проведение которого обеспечивается оператором электронной площадки на сайте в сети Интернет в порядке, установленном действующим законодательством.

В результате развития информационных технологий и совершенствования законодательства РФ (в сфере снижения затрат на государственные закупки и борьбы с коррупцией) Государственной Думой РФ был принят Федеральный Закон № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который регулирует область реализации государственных закупок.[1] Кроме того, данная область регулируется различными распоряжениями, постановлениями и законами Правительства Российской Федерации [2].

ОАЭФ проводится для нужд государственного заказчика (федеральные, региональные и муниципальные бюджетные организации) на Электронных торговых площадках, аккредитованных Минэкономразвития России.

Процедура проведения открытого аукциона в электронной форме включает следующие этапы:

1. Аккредитация участников. Аккредитованному участнику оператор электронной площадки обязан обеспечить открытие лицевого счёта для проведения операций по обеспечению участия в аукционе. Также каждый участник аукциона обязан получить электронно-цифровую подпись (ЭЦП) [5].

2. Заказчик определяет характеристики предполагаемого к закупке товара.

3. Заказчик определяет стартовую цену путём рассылки запросов потенциальным поставщикам.

4. Заказчик передаёт заявку на выбранную электронную торговую площадку (ЭТП) для размещения заказа. В заявке должны быть определены стартовая цена и техническое задание, полностью соответствующие запросу. Передачу заявки осуществляет непосредственно уполномоченный орган по торгам государственного или муниципального учреждения [3].

5. ЭТП размещает данный заказ в открытом доступе на официальном сайте площадки.

6. Поставщики рассматривают данную заявку, учитывая характеристики и техническое задание.

7. При принятии положительного решения поставщики перечисляют необходимую сумму денежных средств на лицевой счёт (обеспечение заявки) и подают заявку, в которой указывают конкретное описание оборудования, страну-производителя, технические характеристики. Заявка состоит из двух основных частей: технической характеристики и сведений о поставщике.[3]

8. ЭТП, получив данную информацию от поставщиков, по окончании срока подачи заявок направляет полученные сведения, в уполномоченный орган по торгам. Но на данном этапе уполномоченный орган получает информацию, содержащуюся в первой части заявки.[3]

9. Заказчик получает информацию от уполномоченного органа и производит оценку предложений поставщиков. Заказчик, в свою очередь, имеет право принять решение об отстранении поставщика от участия в аукционе.

10. Сведения о поставщиках, допущенных и не допущенных к торгам, публикуются в протоколе допуска к торгам на ЭТП.

11. В установленные ЭТП сроки проводятся торги между допущенными участниками. Аукцион проводится путем снижения начальной (максимальной) цены контракта. Победителем становится поставщик, предлагающий минимальную стоимость на свои услуги или товар. Также фиксируется поставщик, занявший второе место.

12. После выявления победителя на первом этапе аукциона ЭТП передаёт все данные о поставщике в уполномоченный орган по торгам, соответственно, предоставляет информацию, содержащуюся во второй части заявки [3].

13. Уполномоченный орган совместно с заказчиком производит оценку полученных сведений.

14. После проведённой оценки, при принятии положительного решения заказчиком, официально определяется победитель аукциона. В итоге, составляется и публикуется

протокол об объявлении победителя торгов. Если участник, занявший первое место, не удовлетворяет каким-либо требованиям заказчика, победителем становится участник, занявший второе место.

15. Заказчик через уполномоченный орган по торгам передаёт для размещения на ЭТП проект государственного (муниципального) контракта. Участник торгов, признанный победителем, обязан принять его, либо составить протокол разногласия.

16. Поставщиком производится обеспечение исполнения контракта путём перечисления установленной денежной суммы на лицевой счёт. Оператором производится блокировка соответствующей суммы на лицевом счёте поставщика.

17. Подписание государственного (муниципального) контракта.

18. После подписания контракта заказчиком денежная сумма на лицевом счёте поставщика подлежит разблокировке.

С 1 октября 2010 года аукционы в электронной форме проводятся на 5 отобранных по результатам конкурса площадках (результаты отбора одобрены на заседании правительственной комиссии по проведению административной реформы – Протокол 19.01.2010 г. № 95):

- ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан»: <http://etp.kazakzf.ru/>;
- ОАО «Единая электронная торговая площадка»: <http://etp.roseltorg.ru/>;
- ЗАО «Сбербанк – Автоматизированная система торгов»: <http://www.sberbank-ast.ru/>;
- ЗАО «ММВБ – информационные технологии»: <http://www.etp-micex.ru/>;
- ООО «РТС-тендер»: <http://www.rts-tender.ru> [4].

Одним из наиболее наглядных примеров такого рода аукциона может послужить проведение открытого аукциона в электронной форме в области закупки медицинского оборудования для лечебно-профилактических учреждений.

В Белгородской области закупку медицинского оборудования для государственных и муниципальных лечебных учреждений осуществляют, так называемые, посреднические фирмы, которые напрямую, либо косвенно – через официальные представительства – сотрудничают с ведущими иностранными производителями медицинского оборудования и медицинских материалов.

ООО «Интермедтех» сотрудничает с производителями медицинского оборудования, а также с крупнейшими в России авторизованными дистрибьюторами и официальными дилерами производителей медицинского оборудования. Многих из них фирма представляет в Белгородской области.

На рисунке представлена схема, включающая последовательность элементов подготовки, заключения, проведения и осуществления внешнеэкономической сделки по поставке медицинского оборудования в ОГБУЗ Белгородскую областную клиническую больницу Святителя Иоасафа. Процедура реализации внешнеэкономической сделки осуществляется посредством проведения открытого аукциона в электронной форме.

Электронной торговой площадкой в данном случае является ЭТП ООО «РТС-тендер». Основная сфера деятельности ООО «РТС-тендер» – организация в рамках Группы РТС электронных аукционов для осуществления государственных, муниципальных и корпоративных закупок. Регистрация заказчиков и аккредитация поставщиков для участия в торгах производится на официальном сайте электронной площадки.[6]

Участие ООО «Интермедтех» в осуществлении данной внешнеэкономической сделки обусловлено рядом факторов. Во-первых, непосредственное сотрудничество с иностранными производителями, дистрибьюторами и официальными дилерами производителей медицинского оборудования является достаточно сложным процессом, требующим определённых временных и денежных затрат. Во-вторых, деятельность, направленная на поиск, выбор и установление контактов с зарубежными контрагентами в данном случае полностью осуществляется посреднической организацией, что также минимизирует из-

держки заказчика. И, в-третьих, фирма-посредник берёт на себя все обязательства по установке, монтажу и обслуживанию оборудования в течение всего гарантийного срока.

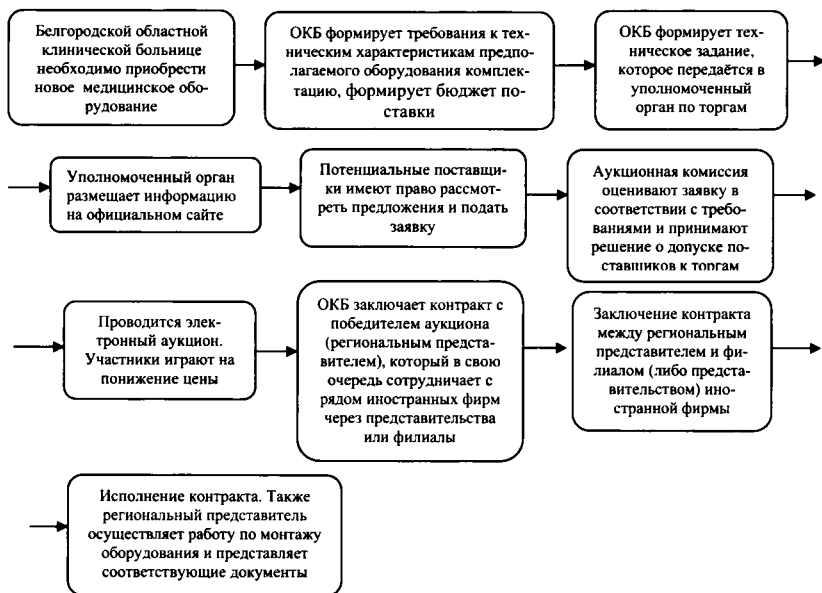


Рис. Последовательность осуществления внешнеэкономической сделки по поставке медицинского оборудования в ОГБУЗ БОКБ Святителя Иоасафа

Исходя из вышеизложенной информации, можно выделить следующие преимущества проведения открытых аукционов в электронной форме:

- процедура проведения открытого электронного аукциона полностью доступна и открыта для всех участников;
- благодаря проведению аукционов на независимых электронных площадках обеспечивается полная анонимность участников, что исключает возможность осуществления давления со стороны государственных и муниципальных заказчиков;
- наличие обеспечения заявки, обеспечения исполнения контракта и исполнения обязательства поставщика по предоставлению гарантии на товар исключает возможность участия в торгах недобросовестных фирм;
- введение открытого электронного аукциона предоставляет широкий доступ для организаций и индивидуальных предпринимателей, что обеспечивает конкуренцию на рынке, стимулируя участников торгов повышать качество товаров, работ и услуг.

Помимо преимуществ, которыми обладают открытые аукционы в электронной форме, можно также выделить ряд недостатков:

- так как процедура проведения открытого аукциона в электронной форме является анонимной, заказчик не обладает полной информацией о потенциальных поставщиках до момента определения победителя;[6]
- наличие обеспечения заявки и обеспечения исполнения контракта приводит к замораживанию денежных средств на лицевом счёте поставщика, так как срок разблокировки данной суммы не установлен, что, безусловно, приводит к выбытию денежных средств из оборотного капитала предприятия;

– наличие обеспечения исполнения обязательства поставщика по предоставлению гарантии на товар может привести к уменьшению гарантийного срока, так как денежные средства, предназначенные для обеспечения исполнения обязательства по предоставлению гарантии на товар, также на неопределённое время блокируются на лицевом счёте поставщика.

Для оптимального решения существующих проблем в области проведения открытого аукциона в электронной форме и устранения приведённых выше недостатков требуется внести соответствующие изменения в действующее законодательство РФ, которые должны способствовать, в первую очередь, максимальному снижению затрат на участие в торгах. Для достижения данной цели необходимо:

1. Уменьшить сумму обеспечения заявки и обеспечения исполнения контракта, так как не каждое предприятие (поставщик) в состоянии обеспечить на длительный срок выбытие денежных средств из оборотного капитала организации. Уменьшение суммы обеспечения заявки и исполнения контракта сможет способствовать увеличению числа участников аукциона и повышению конкуренции на рынке.

2. Уменьшить сумму обеспечения исполнения обязательства поставщика по предоставлению гарантии на товар. В данном случае поставщик также несёт значительные убытки, так как гарантийный срок может быть достаточно длительным. А уменьшение гарантийного срока, безусловно, может затронуть интересы заказчиков. Именно поэтому уменьшение суммы обеспечения является наиболее оптимальным решением данной проблемы.

Таким образом, несмотря на имеющиеся недостатки, открытый аукцион в электронной форме является одним из наиболее модернизированных способов проведения государственных и муниципальных закупок. ОАЭФ способствует повышению эффективности расходования бюджетных средств, борьбе с коррупцией, экономии денежных и временных ресурсов заказчика и участников, минимизирует возможность сговора и участия в торгах недобросовестных фирм, а также стимулирует конкурентную борьбу на рынке.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // опубликовано: «Российская газета» – Федеральный выпуск №3832 от 28 июля 2005 г.

2. Постановление Правительства РФ от 17 марта 2008 г. № 179 «Об утверждении Положения о пользовании сайтами в сети Интернет, на которых осуществляется проведение открытых аукционов в электронной форме, и требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными сайтами, а также к системам, обеспечивающим проведение открытых аукционов в электронной форме».

3. Постановление Правительства РФ от 3 ноября 2011 года №881 «О порядке формирования начальных (максимальных) цен контрактов (цен лотов) на отдельные виды медицинского оборудования для целей их включения в документацию о торгах на поставку такого оборудования».

4. Белокрылова О.С., Гуцелюк Е.Ф., Вергунова О.В., Азбука электронного аукциона – М.: Содействие – XXI век, 2010. – 88 с.

5. «Аукцион – Центр». Характерные особенности аукциона в электронной форме // http://auctioncenter.ru/osobennosti_otkrytyh_aukcionov.

6. Электронная площадка ООО «РТС-тендер» // <http://www.rts-tender.ru/>.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

*Е.А. Логвиненко
г.Белгород, Россия*

Государство призвано формировать цели и принципы инновационной политики, и собственные приоритеты в этой области. Сложность объекта и широта спектра регулирования инновационной деятельностью предполагает необходимость государственного уча-