

Министерство иностранных дел Российской Федерации

**Федеральное государственное унитарное предприятие
«НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР
ИНФОРМАТИКИ ПРИ МИНИСТЕРСТВЕ ИНОСТРАННЫХ
ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(ФГУП «НИЦИ при МИД России»)**

На правах рукописи

Гарина Юлия Евгеньевна

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТАНДАРТОВ ДЕЛОВОЙ
РЕПУТАЦИИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ЗАКУПОК**

Специальность: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (стандартизация и управление качеством продукции)

Диссертация на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель:
Бондарская Татьяна Анатольевна
доктор экономических наук, доцент

Санкт-Петербург – 2020

Содержание

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.....	12
1.1 Эволюция методов обеспечения эффективности закупочной деятельности в мире.....	12
1.2. Понятийный аппарат и особенность эффективности закупочной деятельности в России в условиях перехода к новому технологическому укладу	25
Выводы по главе 1.....	40
Глава 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАНДАРТОВ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.....	42
2.1. Стандарты деловой репутации: виды, структура и методическая база....	42
2.2. Современные методические особенности оценки влияния стандартов оценки деловой репутации на государственные закупки	58
Выводы по главе 2.....	77
Глава 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОЙ БАЗЫ СТАНДАРТОВ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В ГОСЗАКУПКАХ.....	80
3.1. Повышение эффективности метода использования стандартов оценки деловой репутации в государственных закупках	80
3.2. Развитие стандартизированного метода оценки деловой репутации с учетом требований цифровой экономики.....	99
Выводы по главе 3.....	113
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	116
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	121
Приложение 1	138

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы диссертационного исследования.

Стандарты оценки опыта и деловой репутации предприятий – сравнительно новая для России категория стандартов, которая достаточно быстро эволюционирует. С момента появления первого национального репутационного стандарта в 2014 году можно выделить уже три поколения репутационных стандартов, включая два методических (основополагающих) и семь действующих национальных стандартов оценки опыта и деловой репутации в отдельных областях деятельности (предметных стандартов), кроме того, были разработаны несколько десятков репутационных стандартов организаций, активно используемых в системах добровольной сертификации. Стандарты деловой репутации могут применяться в самых различных целях, снижая информационную асимметрию рынка и облегчая поиск надежных контрагентов. Особенно важно их применение в процессе государственных закупок.

Объем государственных закупок (и закупок отдельными категориями юридических лиц) однозначно показывает центральную значимость их регулирования для обеспечения эффективности экономики. Объем государственного заказа, выполняемому по Федеральному закону Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее 44-ФЗ) и объем закупок по Федеральному закону Российской Федерации от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее 223-ФЗ) составляет, по различным оценкам государственных органов, в сумме порядка 20-23 трлн.руб. ежегодно, что составляет приблизительно треть ВВП, при этом расхождение между объемом извещений и объемом законтрактованной продукции – то есть, по сути, объем неудовлетворенных потребностей заказчика – который составляет до 15-20% объема закупок – наглядно

свидетельствует о сложности функционирования контрактной системы, в том числе, правильном формулировании требований к объекту закупки и применяемым методам конкурсного отбора, которые бы, с одной стороны, полно и точно отражали потребности заказчика в благах определенного качества, отсекая возможности для демпинга и поставок некачественной продукции или же иным формам оппортунистического поведения (вплоть до срыва выполнения контрактов), и, с другой стороны – чрезмерно жесткими и завышенными требованиями не отсекали бы потенциальных добросовестных поставщиков, делая невозможным заключение контракта. Особую сложность задаче эффективного управления закупочной деятельностью придают условия информационной асимметрии, характерной для рынков некоторых видов благ: экспериментальных и доверительных по классификации Нельсона-Дарби-Карни.

Таким образом, повышение эффективности конкурсных процедур в условиях информационной асимметрии является одним из основных вопросов научно-методического аппарата государственных закупок.

Этим определяется актуальность темы диссертационного исследования, конкретизация которого на вопросе роли стандартов деловой репутации в повышении эффективности государственных закупок обусловлена следующими факторами:

- увеличением доли государственного сектора в экономике, особенно в процессе реализации крупных национальных проектов;
- возрастанием количества закупаемых экспериментальных и доверительных благ в процессе осуществления закупок в ходе реализации государственных программ и проектов инновационного характера;
- важной ролью оценки опыта и деловой репутации поставщика экспериментальных и доверительных благ;
- целесообразностью использования стандартов для обобщения и распространения лучших практик оценки опыта и деловой репутации поставщиков;

- предлагаемыми ФАС и другими инстанциями изменениями процедур госзакупок, в т.ч. с расширением практики предварительной квалификации участников конкурсных процедур на основе данных об их деловой репутации;
- потенциалом совершенствования стандартов деловой репутации на основе перехода к новому поколению цифровых «смарт-стандартов».

В связи с этим **актуальность темы диссертационного исследования** определяется потребностью в теоретически обоснованных и практически значимых разработках организационно-экономических совершенствования стандартов оценки опыта и деловой репутации, способных обеспечить повышение эффективности государственных закупок с учетом интересов различных групп стейкхолдеров.

Степень разработанности научной проблемы. Современный институционально-экономический подход к теории стандартизации развит в трудах И.З. Аронова, В.Я. Белобрагина, К. Блинда, А.В. Зажигалкина, В.В. Окрепилова, А. Юнгмиттага, А.Е. Петросяна, В.М. Пугачева.

Проблемы влияния стандартов на уменьшение информационной асимметрии рынка изучались в трудах М.И. Ломакина, А.В. Докукина, А.В. Балвановича, а вопросы институциональной конкуренции национальных стандартов и стандартов организаций – в работах Ю.Н. Берновского, П. Свонна, задаче совершенствования процессов разработки стандартов посвящены труды О.В. Максимовой. Стандарты деловой репутации рассматривались в работах В.В. Шахова, А.Н. Барыкина, В.О. Икрянникова, а общие проблемы деловой репутации – в трудах А. Н. Асаул, К.Н. Тендита, Д.С. Супрунчука. Вопросы совершенствования механизма государственных закупок рассматривались в работах Р.К. Арыкбаева, З.Р. Битиевой, М.В. Демиденко, В.Н. Дубенюка, О.П. Пружининой.

В России анализом проблем стандартизации и ее влияния на рыночные процессы занимаются учреждения Российской академии наук, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики, Санкт-

Петербургский государственный экономический университет, Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Академия стандартизации, метрологии и сертификации, различные правительственные, общественные и коммерческие организации, включая Российский союз промышленников и предпринимателей.

Указанными учеными, научно-образовательными, экспертно-консалтинговыми, общественными организациями и бизнес-ассоциациями были достигнуты важные теоретические и практические результаты в области стандартизации. Однако проблемы стандартизации процессов оценки опыта и деловой репутации и их применения для повышения эффективности государственных закупок еще не получили комплексного исследования.

Актуальность рассматриваемой задачи, недостаточная изученность в науке ряда аспектов организационно-экономических методов совершенствования стандартов оценки опыта и деловой репутации, с одной стороны, и большая научно-теоретическая и практическая значимость стандартизированной оценки деловой репутации в госзакупках, с другой стороны, определили выбор темы диссертационного исследования и обусловили объект, предмет, цель и задачи работы.

Цель диссертационного исследования состоит в разработке организационно-экономических методов совершенствования стандартов оценки деловой репутации и порядка их применения для повышения эффективности государственных закупок.

На основе выдвинутой цели сформулированы соответствующие **задачи диссертационного исследования**, определившие логику его проведения и структуру работы в целом:

- разработать новый признак классификации стандартов оценки опыта и деловой репутации - по используемой факторной модели оценки – и выделить этапы развития стандартов;

- разработать метод оценки влияния стандартов оценки деловой репутации на государственные закупки;

- разработать направления повышения эффективности метода использования стандартов оценки деловой репутации в государственных закупках;

- предложить новые стандартизированные методы оценки деловой репутации с учетом требований цифровой экономики и перехода к «цифровым смарт-стандартам».

Объект исследования – стандарты оценки деловой репутации.

Предмет исследования – организационно-управленческие отношения, возникающие в процессах стандартизации оценки деловой репутации и ее применения в государственных закупках.

Теоретическая основа исследования представлена положениями основных концепций теории стандартизации, управления качеством, управления закупочной деятельностью.

Методологическая основа исследования включает общенаучные и специальные экономические и статистические методы: анализ, синтез и моделирование экономических процессов, системный и комплексный подход к исследуемым явлениям и процессам.

Информационная база исследования представлена данными Федерального информационного фонда стандартов, другими данными отчетности организаций системы информационного обеспечения стандартизации, данными о процессах использования стандартов деловой репутации в России и зарубежных странах, Федеральной службы государственной статистики, Федеральной антимонопольной службы, судебными данными, отраслевыми обзорами и бюллетенями научных и экспертных организаций, в т.ч. Центра перспективных управленческих решений и антикоррупционного центра НИУ ВШЭ, общественных объединений по контролю закупок, в т.ч. Общероссийского народного фронта, информационными ресурсами сети «Интернет».

Обоснованность и достоверность результатов исследования обусловлена применением корректного научно-методического аппарата,

опорой на достоверные фактические данные официальной статистики, использованием получивших научное признание исследовательских работ по рассматриваемой проблематике. Достоверность и применимость результатов исследования подтверждены их апробацией в научной среде и внедрением в организациях соответствующего профиля.

Соответствие паспорту научной специальности.

Диссертационная работа соответствует **паспорту научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (стандартизация и управление качеством продукции)**, области, указанной в пункте п. 13.30. «Стандартизация и управление качеством продукции (услуг) в социально-экономических системах».

Научная новизна исследования заключается в решении научной задачи разработки организационно-экономических методов совершенствования стандартов оценки деловой репутации и порядка их применения для повышения эффективности государственных закупок.

Наиболее существенные **научные результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем:**

1. Введен в научный оборот новый признак классификации стандартов оценки опыта и деловой репутации - по используемой факторной модели оценки – и выделены три этапа развития стандартов: единичного стандарта репутации в области строительства (2014), системы стандартов 2015 года и нового основополагающего стандарта ГОСТ Р 66.0.01-2017, в рамках данных этапов неизменным оставался базовый принцип аддитивной свертки для получения итоговой оценки индекса деловой репутации, но был уточнен и расширен набор факторов; при этом метод, изложенный в последней версии ГОСТ Р 66.0.01-2017, до сих пор не имплементирован в национальные стандарты оценки деловой репутации отдельных видов объектов; в то же время эта модель уже учтена в большом количестве стандартов деловой репутации, имеющих статус стандартов организаций, успешно используемых в негосударственных системах добровольной сертификации.

2. Разработан метод оценки влияния стандартов оценки деловой репутации на государственные закупки, основанный на учете направления, степени и границ влияния показателя деловой репутации на результаты конкурса и включающий различные сценарии оценки в зависимости от рассматриваемой степени оппортунизма сторон закупки, включая противоречие интересов организатора закупки интересам бенефициаров закупки в рамках модели «принципал-агент»; установлено, что сертификация на соответствие требованиям данных стандартов не может выступать обязательным квалифицирующим требованием к поставщику, но активно используется в качестве одного из неценовых критериев оценки заявки, являясь более объективным и универсальным показателем, чем также используемые несистематизированные критерии оценки опыта и деловой репутации; выявлены риски их использования, связанные с возможными злоупотреблениями как заказчика, так и участников конкурса, включая выбор в качестве критерия стандарта предприятия в области оценки деловой репутации, предоставляющего преимущество заранее выбранному участнику конкурса, или же недостаточно обоснованное присвоение участникам конкурса рейтинга деловой репутации.

3. Разработаны направления повышения эффективности метода использования стандартов оценки деловой репутации в государственных закупках: использование как инструмента предквалификации, основания для участия в торгах на льготных условиях, неценового критерия оценки заявки; показано, что целям предквалификации участников закупки или льготных условий финансового обеспечения участия в конкурсе лучше соответствует оценка предусмотренного к созданию в 2020 году единого национального рейтинга деловой репутации (РДР), а в качестве неценового критерия оценки заявки могут использоваться оба, поскольку РДР лучше отражает уровень склонности к оппортунизму, а сертификация на соответствие стандартам деловой репутации – общий уровень надежности поставщика, обусловленный его потенциалом и деловой историей.

4. Предложены новые стандартизированные методы оценки деловой репутации с учетом требований цифровой экономики и перехода к «цифровым смарт-стандартам»: во-первых, предложен метод оценки деловой репутации, учитывающий факт частичной взаимозаменяемости некоторых частных критериев, поэтому более эффективной, чем аддитивная или мультипликативная свертка; во-вторых, в связи с появлением РДР интеграция в стандартную методику оценки деловой репутации сведений из него; в-третьих, организационно-экономический метод разработки нового поколения репутационных стандартов как цифровых смарт-стандартов, предусматривающих интеграцию в блокчейн-сети деловой информации и двусторонний обмен информацией с автоматически верифицируемыми смарт-контрактами.

Теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в том, что содержащиеся в нем научные положения, выводы и рекомендации дополняют методический арсенал стандартизации оценки деловой репутации.

Практическая значимость исследования заключается в разработке рекомендаций по совершенствованию организационно-экономических методов развития стандартов оценки деловой репутации, позволяющих повысить качество государственных и муниципальных закупок, а так же использоваться в других видах закупочной деятельности, и разработке предложений к новой редакции стандарта ГОСТ Р 66.0.01.

Апробация и внедрение результатов исследования осуществлялись через участие в научно-практических конференциях (в т.ч. в Академии стандартизации, метрологии и сертификации, ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ» и др.), публикацию материалов в научных изданиях соответствующей тематики.

Авторские предложения по развитию стандартизации деловой репутации используются во ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ».

Публикации результатов исследования. По результатам диссертационного исследования опубликовано 9 печатных работ общим объемом 5 п.л. (авторский объем 2 п.л.), в т.ч. 8 статей в изданиях, рекомендованных ВАК Минобрнауки РФ для опубликования основных результатов диссертационных исследований на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук общим объемом 4,8 п.л. (авторский объем – 1,9 п.л.).

Структура и содержание работы. Диссертационная работа включает в себя введение, три главы, заключение, библиографический список и приложение.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

1.1 Эволюция методов обеспечения эффективности закупочной деятельности в мире

Для определения современного состояния наиболее эффективных практик закупочной деятельности целесообразно выборочно рассмотреть этапы ее эволюции и лучшие практики госзакупок в ведущих экономиках мира – США, Китае, Евросоюзе (особенно в Германии), а так же положения Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках и другие международные рекомендации.

Наибольшими масштабами в мире обладает система государственных закупок США, которая прошла достаточно длительный путь эволюции.

В период Гражданской войны в США в 1861-1865 гг. в северной промышленной части Штатов происходит становление центральных органов власти, началось формирование организационной системы материального обеспечения органов власти и государственных структур. Основная нагрузка поставок в рассматриваемый момент времени легла на плечи предприятий и компаний с основной долей государственного участия, однако они не могли в полной мере удовлетворить имеющихся государственных потребностей ни в количественном, ни в качественном отношении. Увеличение же количества предприятий с основным государственным участием также не представлялось возможным, поскольку затраты в данном случае могли оказаться существенными для бюджета страны, и цена поставок тогда оказалась бы весьма высокой и не выгодной.

Для оперативного и всеобъемлющего материального обеспечения органов власти и силовых структур, бюджетных средств, размещаемых в госпредприятиях, было недостаточно. Полное бюджетное покрытие данных потребностей могло привести к нехватке средств в других государственных органах. В связи с этим возникла необходимость привлечь коммерческие организации, обеспечив им привлекательные экономические условия. В США

к этому моменту уже имелся довольно продолжительный положительный опыт привлечения частных компаний для обеспечения нужд силовых ведомств, в том числе и в военной технике. Например, в 1777 г. с этой целью был открыт частный завод Springfield Armory. Создание частных предприятий, ориентированных на госзаказ, было трендом, начиная с 19 века. В качестве примера также можно привести «чилийский завод Fabricasy Maestranzas del Ejercito – 1811 г., британский завод Royal Small Arms Factory Enfield – 1816 г.» [99], в США данные тенденции были достаточно распространены.

Постепенное привлечение негосударственных предприятий для обеспечения потребностей нужд силовых ведомств на конкурсной основе начинается в США с середины 60-х годов 17-го века.

За первые годы взаимодействия с частными поставщиками государственные структуры, занимающиеся заготовками для силовых структур, в первую очередь армии США, пришли к заключению о том, что необходима разработка четких правил, как проведения процедуры закупок, так и последующего контроля за выполнением поставщиком взятых на себя обязательств. Такие правила позволят в полной мере обеспечить полноту, качество и оптимальную цену поставок. Таим образом государство взяло на себя роль регулятора, т.е. стало диктовать «формы, меры, способы воздействия на систему экономических отношений, направленность их на решение определенных целей» [60].

В 30-х годах прошедшего столетия в Северной Америке при участии правительства Франклина Рузвельта постепенно начинает формироваться реформированная система закупок для государственных нужд. Действующие экономические процессы начинают преобразовываться, создан государственный сектор экономики [109], который затрагивает вопросы социального обеспечения населения, в том числе слабо защищенных слоев населения.

В 40-х годах данная система закупок преобразуется в Федеральную контрактную систему. В дальнейшем система непрерывно совершенствуется

и становится неотъемлемой частью экономической системы страны. происходит развитие и упрочение системы.

Федеральная контрактная система США регулируется соответствующими нормативно-правовыми актами, которые разделяются экспертами на 2 блока.

1-й блок составляют основополагающие акты федерального законодательства:

Акт о предупреждении несбалансированности (буквально Антидефицитный акт, АДА) – The Antideficiency Act (ADA), впервые принят в 1884 г.;

Акт о военных закупках (1947 г.) – Armed Services Procurement Act;

Акт о закупках объектов федеральной собственности и услуг (1949 г.) – Federal Property and Administrative Services Act;

Акт об оптимизации федеральных закупок (1994 г.) – Federal Acquisitions Streamlining Act;

Акт о реформировании федеральных закупок (1995 г.) – Federal Acquisition Reform Act;

Акт о реформировании системы закупок (2003 г.).

2-й блок:

подзаконные акты соответствующих ведомств, образующих подсистему нормативно-правового обеспечения госзакупок - Федеральные закупочные правила (The Federal Acquisition Regulation, FAR). [101]

Ключевые направления, подпадающие под действие регулирования Федеральной контрактной системы (ФКС) можно описать приведенными ниже принципами:

- ведущая роль государства в организации поставок для нужд силовых ведомств;
- поставляемая продукция должна быть произведена на предприятиях США и из североамериканских комплектующих;
- поставляемая продукция должна обладать наивысшим качеством

при максимально низких затратах;

- не критически значимая продукция должна поставляться преимущественно предприятиями малого бизнеса;
- не критически значимая продукция должна поставляться преимущественно с использованием торгов.

Федеральная контрактная система может заключать свыше 20 млн. контрактов в год. При этом задействуются порядка 90% продуктовых позиций товаров и услуг, производимых внутри США. Данная система базируется на нормативно-правовых актах федерального уровня, которые обеспечивают весь жизненный цикл поставок, от процесса подготовки закупок, до арбитража и решения судов.

С целью повышения уровня открытости, а также уровня конкуренции среди поставщиков, законодательство в сфере поставок непрерывно совершенствовалось. Это позволило детализировать и закрыть имеющиеся пробелы при организации торгов.

1984 г. был принят федеральный закон «О конкуренции при размещении контрактов».

1996 г. принят закон «О реформе Федеральной контрактной системе».

1999 г. принят исполнительный приказ №12954 «Обеспечение экономического и эффективного управления и выполнения государственных федеральных контрактов». [104]

Совершенствование законодательства способствовало развитию конкуренции, и в целом, механизма регулирования торгов. Данный механизм включает в себе «сложную систему многоступенчатых торгов и использование метод «второго подрядчика» для долгосрочных и масштабных работ» [48]. Итоговое решение о победителе конкурса принимает специальная независимая комиссия, функционирование которой не входит в область деятельности министерства/ведомства заказчика.

Государственное регулирование позволило сформировать и предложить потенциальным подрядчикам так называемый «вторичный рынок», что также

способствовало поддержанию высокого уровня конкуренции среди поставщиков государственного сектора. Также можно отметить действие целью комплекса прямых и косвенных льгот для подрядчиков государственного сектора. Получение контракта предоставляет предприятию-победителю широкую поддержку при получении кредитов (упрощенная схема), повышает его репутационный статус в экономической системе.

Также следует отметить, что помимо требований к участникам конкурсной закупки, что позволяет отсеять ненадежных поставщиков, государство также принимает меры к минимизации потерь от невыполнения победителем конкурса своих обязательств. К таким мерам относятся процедуры страхования данных рисков.

Невыполнение поставщиком своих обязательств приводит к активации санкционных режимов, которые заключаются в следующем:

- разрыв контракта без компенсации подрядчику затрат;
- передача контракта другому исполнителю;
- возмещение убытков, понесенных государством;
- прерывание заказа;
- наложение штрафных санкций и др. (см. подробнее [48])

Далее следует также отметить контрольные мероприятия государственных органов США за расходованием бюджетных средств. Данным контролем занимается главное контрольно-финансовое управление США (ГКФУ – Government Accountability Office, GAO), которое было образовано еще в 1921 г., основной целью ГКФУ является консультирование президента США и Конгресса США по вопросам улучшения состояния экономики страны и эффективности расходования государственных средств [89]. Также Главное контрольно-финансовое управление рассматривает апелляции со стороны поставщиков в адрес министерств и ведомств, также рассматриваются апелляции участников конкурса на итоги, т.е. проводится опротестование результатов конкурса.

Проводимая планомерная государственная политика в области

проведения государственных закупок США, позволила достичь высокого уровня конкуренции, когда в рамках одной конкурсной закупки просматривается порядка 50-ти заявок (как показано в параграфе 1.2., уровень конкуренции в российских госзакупках ниже на порядок).

По итогам 2017 года свыше 60% государственных нужд было обеспечено за счет конкурсных поставок. Всего было потрачено 320 млрд. долл. и заключено свыше 21 млн. контрактов [114].

98% всех государственных закупок США приходится на 24 федеральных агентства/департамента. Если рассматривать в процентном соотношении конкурсных закупок с прямыми поставками, то у Департамента Энергетики 94% средств, выделенных на закупки, было израсходовано на закупки посредством именно торгов. У агентства по охране окружающей среды данное соотношение 88% к 12%, у национального научного фонда 87% к 13%. Наименьший показатель у Министерства обороны, где данное соотношение составило 52% к 48%.

Далее необходимо обратить внимание на процедуру государственных закупок, которая реализуется в рамках Европейского союза. В данном регионе объем подобного рода закупок превышает 1,5 трлн. евро в год. По мнению экспертов, выполнение государственного заказа является залогом стабильности экономики еврозоны, способствует поддержанию высокого и качественного уровня конкуренции среди производственных предприятий, обеспечивает трудоустройство населения Евросоюза рабочих мест, стимулирования использование инноваций. Причем Европейский рынок является открытым, для иных государств заказчиков, которые подписывают с ЕС соответствующее соглашение.

Данные о госзакупках ЕС и их регулировании аккумулируются на специальном портале: <https://ted.europa.eu/>

Последние изменения законодательстве Евросоюза в области государственных закупок повысили уровень международной конкуренции и практически на треть снизили закупочные цены.

Благодаря проводимой политике Евросоюза полноценно реализуются четыре принципа свободы:

- свобода движения товаров;
- свобода движения лиц;
- свобода движения услуг;
- свобода движения капитала.

В то же время отдельные аспекты госзакупок в странах ЕС обладают национальными особенностями. В частности, в Германии они регулируются «Положением о размещении госзаказа и заключения договора строительного подряда» (Vergabe -und Vertragsordnung für Bauleistungen Teil A- EGVOB/A).

В этом положении содержится несколько принципов госзакупок. Прежде всего, в параграфе 2 постулируются два принципа:

«Строительные услуги предоставляются компетентным, эффективным и надежным компаниям по разумным ценам с прозрачной процедурой награждения».

«Конкуренция должна быть правилом. С антиконкурентной и нечестной практикой нужно бороться».

В параграфе 6 EGVOB/A подробно изложены требования к квалификации участников закупки и информационной системе ее поддержки, которые рассматриваются в сравнении с перспективами совершенствования российской практики в параграфе 3.1 диссертационного исследования.

Своеобразием отличается система госзакупок Китайской Народной Республики.

Реализация политики государственных закупок в Китайской Народной Республике в первую очередь ориентирована на поддержку местных производителей, что позволяет:

- сократить уровень технологического и финансового проникновения, а также закрепления зарубежных структур и организаций на внутри китайском рынке;

- поддержать, в особо критических ситуациях, местных производителей, которые ориентированы на экспорт.

Данный подход позволяет поддерживать производственный тонус, а также контролировать уровень занятости населения страны.

Нормативно-правовое обеспечение государственных закупок в Китае осуществляется посредством реализации двух основных законов:

Bidding Law (BL) – закон «О торгах», разработан Государственной комиссией КНР по развитию и реформам;

Government Procurement Law (GPL) – закон «О государственных закупках», разработан Министерством финансов.

GPL был представлен в 2002 году, он обязал правительственные учреждения и общественные учреждения приобретать продукцию китайского производства, при этом данная продукция должна находиться в специализированном государственном каталоге (CP Catalogue). Вместе с тем в GPL сохранялась возможность приобретения зарубежной продукции, основанием для этого может послужить завышенная стоимость конкретного товара на внутреннем рынке по сравнению с зарубежными аналогами. Например, когда разница в цене достигает 20% и более.

Под «отечественным товаром», в рамках GPL принято считать продукт, «произведенный в границах Китая, заводская себестоимость которого превышает 50% от конечной цены» [96].

BL ориентирована как на предприятия с государственным участием, так и на частные компании, в основном, регулирует вопросы предоставления услуг и сопутствующих этому процессу товаров.

Сейчас в Китае действует единый информационный портал, который содержит достаточно подробную информацию о производимых, уже совершенных или планируемых государственных закупках. На портале можно обнаружить данные о заказчике, характере и содержании закупки, об участниках торгов, выдвигаемых ими предложениями, доступ к порталу предоставлен широкому кругу лиц.

Закупки могут производиться несколькими способами, сопоставимыми с российскими: открытые торги; закрытые торги; закупка у единственного поставщика; запрос котировок; конкурсные переговоры либо селективные торги [103].

Особенностью конкурсных переговоров является то, что заказчиком направляются приглашения для участия в конкурсе конкретным предприятиям потенциальным исполнителям, при этом объявление проведения подобного рода закупки не публикуется.

В Bidding Law отмечается, что осуществление селективных закупок возможны только при определенных условиях, а именно:

- закупаемая продукция является специфичной и ее производством/поставками занимаются ограниченное количества предприятий;

- колебания цен при стоимости закупке подобного рода товара будут минимальны, даже при проведении открытых торгов.

Далее, закупки у единственного поставщика могут осуществляться только при условии, что

- используемые стандарты совместимости закупаемой продукции должны соответствовать стандартам продукции/оборудования уже используемого заказчиком с целью обеспечения безопасности;

- проводимая закупка производится в развитие/сопровождение/обеспечение предшествующей закупки у данного поставщика, при этом, что стоимость дополнительных закупок не будет превышать 10% стоимости первоначального договора.

Организации, осуществляющей процедуру закупки, необходимо сформировать комплект закупочной документации в бумажном и электронном виде (данные документы имеют равную юридическую силу). После вывешивания извещения либо отправки приглашения закупщик не имеет права отозвать данные приглашения и объявления и обязан провести торги.

Торги могут быть прерваны только при следующих условиях:

- к тогам допущено менее трех участников;
- выявлено противоправное поведение, что может дискредитировать как победителя, так и заказчика и всю процедуру закупки;
- торговая цена превышает уровень бюджета, и закупающая сторона способна оплатить закупки;
- закупка отменена в связи с существенными изменениями условий проводимых работ/поставляемой продукции.

Проведение закупочных мероприятий должны соответствовать следующим условиям:

1. Закупщиком является: государственными органами или учреждениями, общественными организациями на всех уровнях;
2. Закупаемая продукция должна находиться в специализированном государственном каталоге CPCatalogue;
3. Источником финансирования является бюджет.

Исходя из сказанного выше, мы можем заключить, что закупки для государственных нужд в Китайской Народной Республике обладают своими отличительными чертами. К наиболее ярким особенностям мы можем отнести, проведение плановой государственной политики по сокращению уровня зависимости национальных производителей от воздействия со стороны мировых финансовых рынков. На особом контроле находятся сделки с участием иностранного капитала при этом рынок Китая является открытым для иностранных производителей и поставщиков. Значительное количество производственных мощностей размещены в регионах. После вступления Республики во Всемирную торговую организацию в законодательство были внесены изменения, которые закрепили приоритетность закупок у национальных производителей.

Если рассматривать систему закупок для государственных нужд на международном уровне, то в современной истории впервые данный вопрос был поднят в 1976 г. входе Международных торговых переговоров, которые проводились в Токио. В дальнейшем, в конце 70-х годов был подписан Кодекс

по государственным закупкам Токийского раунда [105]. Значимость проводимых переговоров была такова, что Токийский раунд вошел во многие бизнес-словари.

«Бизнес. Толковый словарь», под редакцией д.э.н. Осадчей И.М. дает следующее определение Токийскому раунду: «Токийский раунд (Тоkyо round) – Шестой раунд переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (General Agreement on Tariffs and Trade), проходивший в Токио. Этот раунд длился с 1973 по 1979 г. и заключался в стремлении закрепить успехи в области многостороннего сокращения тарифов. В ходе переговоров на Токийском раунде были согласованы различные кодексы поведения в области нетарифных барьеров, охватывающие такие вопросы, как государственные закупки, оценка стоимости импорта и технические стандарты» [63].

Соглашение по государственным закупкам на международном уровне было подписано в 1994 г. На первых этапах его практического использования была выявлена необходимость в его детализации и расширении охвата. В дальнейшем данный документ обновлялся в 2006 г. и 2012 г. с учетом реалий функционирования и взаимодействия государств в рамках Всемирной торговой организации (ВТО). Также в рамках ВТО велась работа по формированию и формализации процедур, направленных на обеспечение прозрачности процесса государственных закупок. Экспертами отмечается, что на сегодняшний день Соглашение о государственных закупках ВТО является единственным инструментом регулирования данного вида закупок в ВТО [105].

Соглашение ВТО опирается на два базовых подхода к проведению закупок, оба подхода в общем отношении нашли свое отражение и в Федеральном законе № 44-ФЗ «О контрактной системе».

во-первых, двухэтапный конкурс (ст.57 44-ФЗ) – «на первом его этапе участники двухэтапного конкурса обязаны представить первоначальные заявки на участие в конкурсе, содержащие предложения в отношении объекта

закупки без указания предложений о цене контракта, на втором этапе двухэтапного конкурса конкурсная комиссия предлагает всем участникам двухэтапного конкурса, принявшим участие в проведении его первого этапа, представить окончательные заявки на участие в двухэтапном конкурсе с указанием цены контракта с учетом уточненных после первого этапа такого конкурса условий закупки» [4]. Двухэтапный конкурс наиболее часто используется при поставках высокотехнологичной продукции.

во-вторых, способ котировок – ч.1 ст.72 44-ФЗ: «под запросом котировок понимается способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупаемых для обеспечения государственных или муниципальных нужд товарах, работах или услугах сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении запроса котировок и победителем запроса котировок признается участник закупки, предложивший наиболее низкую цену контракта».

На международном уровне также уделяется особое внимание государственным закупкам у единственного поставщика, такая ситуация возможно только при условии необходимости соблюдения высокого уровня национальной безопасности заказчика. Также и Мировым банком в аналогичных случаях допускается непубличный способ покупок в ходе которого осуществляется непосредственное взаимодействие заказчика с потенциальным поставщиком.

Одним из наиболее очевидных примеров прямых поставок/закупок является закупки для нужд силовых ведомств.

Таким образом в настоящий момент времени апробирована и уверенно функционирует система государственных закупок в международной торговле. Положения регулирующие закупки для государственных нужд на международном уровне отражены в следующих основных нормативно-правовых актах:

Руководство Всемирного банка по закупкам товаров, работ и

неконсультационных услуг [50];

Соглашение ВТО о государственных закупках [56].

Важную роль играет Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках [49]. В его восьми главах зафиксированы наилучшие практики, рекомендованные к имплементации в национальные законодательства, по широкому кругу вопросов, связанных с госзакупками, в частности:

квалификационные данные поставщиков и подрядчиков; правила, касающиеся описания объекта закупок и условий договора о закупках или рамочного соглашения, критериев и процедур оценки, языка документации, порядка, места и окончательного срока подачи заявок на предквалификационный или предварительный отбор или направления представлений, тендерного обеспечения, предквалификационных процедур, выявления и отклонения демпингующих заявок, виды методов закупок и условия их использования, включая торги с ограниченным участием, запрос котировок и запрос предложений без проведения переговоров, двухэтапные торги, запрос предложений с проведением диалога, запрос предложений с проведением последовательных переговоров, конкурентные переговоры и закупки из одного источника, электронный реверсивный аукцион, рамочное соглашение; процедуры оспаривания.

В дополнение к нему приняты Рекомендации по подзаконным актам о закупках, которые должны быть приняты в соответствии со статьей 4 Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, которые содержат детальные инструкции по имплементации норм типового закона в национальные законодательства с учетом их особенностей.

1.2. Понятийный аппарат и особенность эффективности закупочной деятельности в России в условиях перехода к новому технологическому укладу

Закупочная деятельность в России претерпела достаточно существенную эволюцию после перехода к рыночным отношениям. Важным рубежом послужило принятие Федерального закона от 21 июля 2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» № 94-ФЗ (далее – Закон № 94-ФЗ). «Идеология Закона № 94-ФЗ сводилась к попытке минимизировать бюджетные расходы путем введения четких правил проведения государственных закупок в соответствии с безусловным критерием минимизации цены закупаемого товара при аукционном способе выбора поставщика. Данный механизм явился значительным шагом вперед в сфере закупки стандартизированных, так называемых «родовых» товаров, чьи качества полностью исчерпываются спецификацией: например, большая часть сырья, некоторые типовые запасные части и т.д. Однако применительно к закупке сложных товаров с длительным сроком службы и векторным критерием качества данная схема показала свою полную неэффективность. Кроме того, вне сферы действия Закона № 94-ФЗ оказались этапы планирования и контроля закупок» [64].

Современный же этап госзакупок в России начался с принятия Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее 44-ФЗ) [4]. Он распространил свое регулирование не только на этап размещения заказов, но и на этапы их планирования и контроля выполнения, и в преамбуле цель Закона была сформулирована совершенно иначе:

«обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок

товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок».

Таким образом, основной целью 44-ФЗ является повышение эффективности и результативности госзакупок, дополнительной – борьба со злоупотреблениями в данной сфере, что, как будет показано, может быть отнесено к категории экономической безопасности.

В «основных понятиях» 44-ФЗ понятие эффективности напрямую не раскрывается.

Вопросы, связанные с понятием эффективности в части эффективного расходования средств являются актуальными на протяжении существования обменных и торговых взаимоотношений, в первую очередь это связано с ограниченностью ресурсов как базовой экономической ситуацией. Данные вопросы являются актуальными и для государственного/муниципального бюджета.

Понятие эффективности имеет длинную историю осмысления. В частности, его современное понимание нашло отражение в ряде стандартов, например:

ГОСТ Р ИСО 9000–2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь», 3.7.10 эффективность (efficiency): «Соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами»; п. 3.7.11 результативность (effectiveness): «Степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов» [9]. Как раз понятия «эффективности» и «результативности» и использованы в 44-ФЗ как ключевые цели.

Особым аспектом эффективности является эффективность расходования бюджета.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ в ст.6 приведено определение понятия бюджет. Бюджетные правоотношения

представляют собой специальную сферу общественных отношений, определенные в ст.1 № 145-ФЗ.

В главе 5 № 145-ФЗ раскрываются принципы бюджетной системы Российской Федерации, исчерпывающий перечень принципов приведен в ст.28 Бюджетного кодекса, далее они раскрываются.

С учетом данных принципов осуществляются закупки для государственных нужд. Отдельно необходимо следует обратить внимание на ст.34. «Принцип эффективности использования бюджетных средств», который «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)» [1].

Таким образом, в рамках логики Бюджетного кодекса эффективность является базовым понятием, а результативность – более частным, характеризующим один из двух видов эффективности, наряду с экономностью (в идеологии 94-ФЗ именно экономность была главной и единственной целью госзакупок).

С учетом принципов бюджетной системы в целом и принципа эффективности использования бюджетных средств в частности, можно выделить два подхода эффективного расходования бюджетных средств. В первом случае достижение поставленных перед государственными органами задач осуществляется за счет расходования наименьших средств, например, когда определение поставщика определяется посредством запроса котировок (ст. 72 145-ФЗ). Однако в данном случае имеются ограничения по максимальной цене контракта. Во втором случае происходит учет как возможности снижения цены контракта, так и увеличения объемов выполнения работ (без потери ее качества).

Исходя из сказанного мы можем сделать заключение о том, что понятия «эффективность» и «экономия» являются различными по своему содержанию. Эффективность в отношении расходования бюджетных средств, это более широкое понятие нежели экономия. Более того, применительно к целому ряду государственных закупок базовым проявлением эффективности должна быть не экономия, а результативность. Это особенно относится к госзакупкам в рамках программ развития, национальных проектов и т.д. расходов, нацеленных на благо общества, а не самого государства, в то же время расходы на содержание госаппарата должны производиться на принципе экономии, во избежание чрезмерного потребления благ.

Согласно определению С. Ю. Глазьева, «технологический уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, начинающийся с добычи и получения первичных ресурсов и заканчивающийся выпуском набора конечных продуктов, соответствующих типу общественного потребления» [92].

По оценкам экспертов РАН, существует следующее соотношение между технологическими укладами в экономике США и России (таблица 1).

Задача перехода к шестому технологическому укладу, требует вложения огромных государственных средств в закупки благ, преимущественно инспекционного и доверительного (по классификации Нельсона-Дарби-Карни, см. параграф 2.1) характера, в том числе в проекты развития цифровой экономики.

Таблица 1.

Соотношение технологических укладов в экономике России и США

Страна	III техноуклад	IV техноуклад	V техноуклад	VI техноуклад
США	-	20 %	60 %	5 %
Россия	30%	50%	10%	-

Согласно оценкам, представленным на совещании в Министерстве финансов в августе 2018 года, «Расходы федерального бюджета на национальную программу «Цифровая экономика» в 2019–2024 гг. могут составить 1,2 трлн руб., из которых пока что в росписи предусмотрены деньги только на 2019–2021 гг. и чуть больше 120 млрд, так что изыскать придется 1,08 трлн руб. Расходы 2018 г. гораздо скромнее: 8,4 млрд руб., из которых большая часть (7,3 млрд руб.) уже предусмотрена в бюджете. Деньги пойдут на шесть направлений цифровой экономики. Дороже всех обойдется направление информационной инфраструктуры – развитие сетей связи и дата-центров, пятое поколение связи, внедрение платформ работы с данными, – которое потребует 627,9 млрд. Новое направление цифрового госуправления (ИТ-технологии для госслужбы и контрольно-надзорной деятельности) будет стоить 233,1 млрд. Кадры для цифровой экономики (совершенствование системы образования, создание системы мотивации по освоению цифровых навыков) потребуют 138,9 млрд. А на цифровые технологии (создают новые рынки или радикально меняют старые: большие данные, искусственный интеллект, квантовые технологии) нужно 125,3 млрд. Самые скромные направления – это информационная безопасность (защита граждан и государства от ИТ-угроз) за 18 млрд руб. и нормативное регулирование (правовой режим для создания и работы новых технологий) – всего 1,5 млрд руб» [65].

В настоящее время результативность госзакупок в целом не может быть оценена, по вышеуказанным причинам, в то время как оценка экономии регулярно производится: «По результатам осуществления закупок общее снижение НМЦК, за исключением экономии, потраченной в отчетном периоде на осуществление закупок, составило 309,8 млрд рублей, из них 261 млрд рублей по результатам электронных процедур. Объем закупок, осуществленных за счет получившейся экономии, составил 500 млрд рублей» [102].

Вместе с тем, в ходе реализации политика эффективного расходования бюджетных средств могут возникнуть риски, связанные с невозможностью своевременного освоения выделенных конкретным структурам государственных средств. В абз.8 ст. 31 № 145-ФЗ отмечается «недопустимость изъятия дополнительных доходов, экономии по расходам бюджетов, полученных в результате эффективного исполнения бюджетов». При этом в устоявшейся практике эффективное использование бюджетных средств одних государственных субъектов приводит перераспределению бюджетных средств в пользу менее эффективных государственных субъектов в предстоящем финансовом году. Таким образом во избежание сокращения финансирования в предстоящем году, государственные структуры стремятся израсходовать имеющиеся бюджетные средства в конце текущего года. При этом, эффективность к которой стремились в течение года уходит на задний план.

В частности, программы госзакупок регулярно недовыполняются: «В 2018 году в ЕИС размещено 3,24 млн извещений (3,16 млн в 2017 году) общим объемом 8,3 трлн рублей (7,1 трлн рублей в 2017 году), что составляет:

- 87% от общего объема финансового обеспечения на осуществление закупок, предусмотренного планами-графиками на отчетный период;

- 69% от общего объема финансового обеспечения на осуществление закупок, предусмотренного планами закупок на 2018 год и плановые периоды 2019-2020 годов;

- 65% от совокупного годового объема закупок, указанного заказчиками в планах-графиках на 2018 год» [102].

В связи с этим представляется вполне очевидным потребность в совершенствовании системы стимулирования государственных структур на экономию бюджетных средств, а также в развитии системы справедливого распределения бюджетных средств.

Оценка эффективности бюджетных расходов, в том числе в сфере госзакупок, представляется фундаментальной проблемой именно в силу

аспекта «результативности» – если аспект экономии поддается количественному учету и анализу, то для оценки результативности нужно представлять, какой максимальный результат мог бы быть достигнут при тех же затратах, что требует экспертного рассмотрения отдельных случаев госзакупок и сравнения с аналогичными объектами, а для крупных или уникальных проектов это, зачастую, вообще невозможно. Более простой учет именно аспекта экономии приводит к деформации системы целеполагания госзакупок:

«стимулы к применению недолжных приемов даже добросовестным заказчиком заложены в самом закупочном законодательстве: акцент на ценовой конкуренции, а не на качестве поставляемых работ, товаров, услуг, требование возвращать бюджетные средства, не освоенные в текущем календарном году, общее усложнение закупочной процедуры, стремление заказчика укрупнить закупку» [83].

Система государственных закупок в целом является одним из элементов обеспечения экономической безопасности страны [97]. Это связано с тем, что эффективная работа органов государственной власти находится в зависимости, в том числе, и от качественных закупок необходимых товаров, работ и услуг.

Если рассматривать государственные закупки именно с этой точки зрения, то контрактная система имеет прямое отношение к обеспечению экономической безопасности страны. Если сузить рассмотрение данного понятия, то можно говорить о том, что закупки является элементом финансово-хозяйственной деятельности отдельной организации, в части касающейся поддержания необходимого уровня функционирования с использованием поставляемой продукции или услуг. Следовательно, закупки имеют непосредственное отношение к экономической безопасности как заказчика, т.е. государственных структур, так и региона, в котором данные структуры выполняют свои непосредственные функциональные обязанности.

В научной среде выделяют два подхода к определению безопасности, в отношении деятельности предприятия. Первый подход основывается на использовании понятия угрозы функционирования. Второй подход, опирается на экономическую составляющую в обеспечении безопасного функционирования организации. Также можно обнаружить и комбинирование данных [66, 67, 106]. Необходимо обратить внимание на то, что в настоящий момент времени вместо термина «угроза» используется термин «риск». По мнению ряда экспертов, риск – это более широкое понятие нежели угроза, и именно понятие «риск» необходимо сделать ведущим понятием при рассмотрении вопросов экономической безопасности.

Для выявления рисков и оценки их воздействия на всех этапах жизненного цикла процесса закупки целесообразно опираться на положения, что государственный заказчик – это самостоятельный хозяйствующий субъект.

В этой связи следует учесть Письмо ФАС от 12 марта 2014 г. № АД/8919/14, где отмечается следующее:

«Осуществление полномочий (делегирование полномочий) федерального органа государственной власти (государственного органа), исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, органа местного самоуправления бюджетными(ным) учреждениями(нием) возможно исключительно в рамках части 5 статьи 9.2 Закона о некоммерческих организациях. Делегирование иных функций (полномочий) бюджетным учреждениям приведет к нарушению части 3 статьи 15 Закона о защите конкуренции» [46].

Следовательно, закупочные процедуры должны реализовываться заказчиком самостоятельно, несмотря на то что они являются непрофильной функцией.

В настоящее время уровень рисков нарушений в госзакупках достаточно высок. Так, «При проведении плановых и внеплановых проверок в отношении закупок, осуществляемых в соответствии с требованиями Закона № 44-ФЗ,

проверено 26 770 процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя), из которых в 8 095 процедурах (30 %) выявлены нарушения. По результатам проверок выдано 2 563 предписания об устранении нарушений законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок... По результатам рассмотрения обоснованными (в том числе частично) признаны 28 015 жалоб (44 % от общего количества рассмотренных жалоб), выдано 21 828 предписаний об устранении выявленных нарушений законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок» [102].

Риски в закупках могут быть разделены по нескольким основаниям. По стадии закупки: планирования, формирования документации, определение поставщика, реализация соглашений [98]. По субъектам закупочного цикла риски со стороны: государственного заказчика; поставщика; комбинированные риски [58].

В статье Р.К. Арыкбаева предлагается следующую группировку рисков в госзакупках:

1. «Риски со стороны государственного заказчика. Основными в этой группе можно считать следующие риски: вступление в договорные отношения с неплатежеспособным участником, отказ участника от заключения контракта, неисполнение или ненадлежащее исполнение условий контракта, завышение первоначальной цены контракта, возникновение непредвиденных расходов, связанных с исполнением контракта;

2. Риски со стороны поставщика. В этой группе выделим такие виды рисков, как риск несвоевременного финансирования, ухудшения рыночной конъюнктуры, неправильной трактовки отдельных положений конкурсной документации» [57].

Деятельность, направленная на минимизацию рисков, также проходит несколько этапов:

мониторинг закупочного процесса;

выявление риска (по возможности на максимально ранней стадии);

определение разновидности риска;

анализ возможных вариантов дальнейшего развития событий;

выработка решений, направленных на устранение источников возникновения риска;

проведение комплекса мероприятий, направленных на минимизацию потерь.

Что касается понятия «качества закупочной деятельности», то качество понимается в ГОСТ ISO 9000-15 как «Степень соответствия совокупности присущих характеристик (3.10.1) объекта (3.6.1) требованиям, то есть потребностям или ожиданиям, которые установлены, обычно предполагаются или являются обязательным» [9]. В случае качества закупочной деятельности основными стейкхолдерами являются государство в целом, конкретный орган, осуществляющий закупку, и поставщики. При этом следует отметить, что существует проблема «принципала – агента»: интересы конечного бенефициара госзакупок не всегда совпадают с интересами лиц, непосредственно осуществляющих закупки. Это может сказаться, в частности, на действиях агентов по манипулированию госзакупками с целью извлечения личных выгод. Это приводит к тому, что у значительной степени государственных заказчиков рейтинг прозрачности госзакупок достаточно низкий, согласно результатам исследований – см. таблицу 2. Одним из возможных путей решения проблемы является снижение числа агентов закупок за счет их централизации: «снижение на 4,3% количества планов закупок [в 2018 году] может быть связано с действующей в настоящее время государственной политикой в сфере закупок, направленной на передачу полномочий по осуществлению «полного цикла закупок» в федеральные и региональные центры в целях централизации закупок» [102].

Результаты «Национального рейтинга прозрачности закупок 2018»
среди федеральных органов власти (по данным nprz.ru [93])

Место	Наименование организации	Прозрачность	Баллы
1	Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям	Гарантированная	5058
2	Федеральное агентство по туризму	Гарантированная	4728
3	Федеральная служба государственной статистики	Гарантированная	4676
4	Государственная фельдъегерская служба Российской Федерации	Гарантированная	4620
5	Министерство экономического развития Российской Федерации	Высокая	4497
6	Министерство Российской Федерации по делам Северного Кавказа	Высокая	4481
7	Федеральное агентство по делам национальностей	Высокая	4479
8	Федеральная служба по финансовому мониторингу	Высокая	4394
9	Федеральная служба по аккредитации	Высокая	4341
10	Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки	Высокая	4319
11	Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству	Высокая	4263
12	Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации	Высокая	4112
13	Управление делами Президента Российской Федерации	Высокая	4067
14	Федеральное агентство по делам молодежи	Высокая	4059
15	Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации	Высокая	4038
16	Министерство юстиции Российской Федерации	Высокая	3895
17	Федеральная антимонопольная служба	Высокая	3876
18	Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору	Высокая	3833
19	Министерство транспорта Российской Федерации	Высокая	3730
20	Федеральная налоговая служба	Высокая	3473
21	Федеральное агентство связи	Высокая	3462
22	Главное управление специальных программ Президента Российской Федерации	Высокая	3429

Место	Наименование организации	Прозрачность	Баллы
23	Федеральная служба охраны Российской Федерации	Высокая	3424
24	Федеральное архивное агентство	Высокая	3421
25	Федеральная служба по труду и занятости	Высокая	3372
26	Федеральное медико-биологическое агентство	Высокая	3366
27	Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства	Высокая	3364
28	Федеральная служба судебных приставов	Средняя	3295
29	Федеральная служба по надзору в сфере транспорта	Средняя	3291
30	Министерство культуры Российской Федерации	Средняя	3285
31	Министерство Российской Федерации по развитию Дальнего Востока	Средняя	3282
32	Федеральная служба по интеллектуальной собственности	Средняя	3273
33	Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека	Средняя	3268
34	Федеральное агентство по управлению государственным имуществом	Средняя	3244
35	Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций	Средняя	3227
36	Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству	Средняя	3224
37	Федеральное агентство лесного хозяйства	Средняя	3176
38	Министерство финансов Российской Федерации	Средняя	3134
39	Министерство здравоохранения Российской Федерации	Средняя	3105
40	Министерство образования и науки Российской Федерации	Средняя	3085
41	Федеральное агентство научных организаций	Средняя	3080
42	Министерство спорта Российской Федерации	Средняя	3049
43	Федеральное агентство морского и речного транспорта	Средняя	3037

Место	Наименование организации	Прозрачность	Баллы
44	Министерство промышленности и торговли Российской Федерации	Базовая	2932
45	Федеральное агентство по недропользованию	Базовая	2913
46	Федеральная служба по надзору в сфере природопользования	Базовая	2897
47	Министерство обороны Российской Федерации	Базовая	2890
48	Федеральная таможенная служба	Базовая	2886
49	Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии	Базовая	2872
50	Министерство внутренних дел Российской Федерации	Базовая	2859
51	Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору	Базовая	2814
52	Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения	Базовая	2808
53	Федеральное агентство водных ресурсов	Базовая	2746
54	Министерство сельского хозяйства Российской Федерации	Базовая	2702
55	Федеральное агентство воздушного транспорта	Базовая	2622
56	Федеральная служба исполнения наказаний	Базовая	2593
57	Федеральное агентство по государственным резервам	Базовая	2500
58	Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации	Базовая	2497
59	Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации	Базовая	2498
60	Министерство иностранных дел Российской Федерации	Базовая	2459
61	Федеральное агентство железнодорожного транспорта	Базовая	2429
62	Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии	Низкая	2294
63	Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий	Низкая	2261
64	Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды	Низкая	2254
65	Федеральное казначейство	Низкая	2214

Место	Наименование организации	Прозрачность	Баллы
66	Федеральное агентство по рыболовству	Низкая	2167
67	Федеральное дорожное агентство	Низкая	2156
68	Министерство энергетики Российской Федерации	Низкая	2082
69	Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка	Низкая	1897

В Аналитической записке ЦПУР [83] приведена классификация мотивов агентов государственных закупок в зависимости от сочетания приоритетов следующих основных целей:

«стоимостная эффективность закупки — экономия средств, недопущение необоснованного завышения начальной максимальной цены контракта и итоговой стоимости приобретаемых товаров, работ, услуг;

конкурентность закупки — открытый доступ к закупкам и обеспечение максимального выбора, в том числе по цене и качеству;

качество и обоснованность закупки — надлежащее качество поставляемых товаров работ и услуг и их реальная востребованность;

потенциальная коррупционность закупки».

Авторами ЦПУР выделены 8 основных сценариев закупок:

«Низкостоимостная Качественная Конкурентная Некоррупцированная»;

«Низкостоимостная, некачественная, конкурентная, некоррупцированная закупочная деятельность»;

«Низкостоимостная, качественная, неконкурентная, некоррупцированная закупочная деятельность»;

«Дорогостоящая, качественная, неконкурентная, некоррупцированная закупочная деятельность» [83];

и еще четыре сценария коррумпированных закупок. Данная классификация рассматривается в параграфе 2.2. с позиции использования стандартов деловой репутации для уменьшения негативных сценариев государственных закупок. Именно произвол агентов в части формирования

неценовых критериев деловой репутации, как будет показано далее, является одной из важных форм манипулирования результатами закупок, особенно в условиях таких конкурсов, в рамках которых основные участники сделают ценовые предложения примерно одного уровня, на нижней границе допустимой антидемпинговой зоны (25% снижения от НМЦК), дабы избежать специальных антидемпинговых мер по дополнительному обеспечению заявки, и именно неценовые критерии станут решающим аргументом выбора.

Выводы по главе 1

1. Как показало рассмотрение зарубежной практики, включая ведущие контрактные системы мира и типовые закупочные нормы ЮНСИТРАЛ, лучшие мировые практики предусматривают более внимательное отношение к качественным характеристикам закупаемых благ и, соответственно, оценке надежности их поставщиков, в то время как российское законодательство сохраняет крен в сторону ценовой эффективности и свободной конкурентной среды госзакупок.

2. Госзакупки могут быть охарактеризованы показателями эффективности (в аспекте результативности и экономности), безопасности и качества. Оценка эффективности бюджетных расходов, в том числе в сфере госзакупок, представляется фундаментальной проблемой именно в силу аспекта «результативности» - если аспект экономии поддается количественному учету и анализу, то для оценки результативности нужно представлять, какой максимальный результат мог бы быть достигнут при тех же затратах, что требует экспертного рассмотрения отдельных случаев госзакупок и сравнения с аналогичными объектами, а для крупных или уникальных проектов это, зачастую, вообще невозможно. Более простой учет именно аспекта экономии приводит к деформации системы целеполагания госзакупок

3. В аспектах безопасности и качества госзакупок выделяется проблема «принципала – агента»: интересы конечного бенефициара госзакупок не всегда совпадают с интересами органа и конкретных должностных лиц, осуществляющих закупки, в связи с чем возникает целый ряд негативных сценариев осуществления закупок, среди которых выделены не только прямо коррупционные, но и нацеленные на формальное соблюдение инструкций любой ценой, без внимания к качественным характеристикам закупаемого товара.

4. Произвол агентов в части формирования неценовых критериев оценки заявки, в т.ч. за счет оценки деловой репутации является одной из важных форм манипулирования результатами закупок, особенно в условиях таких конкурсов, в рамках которых основные участники сделают ценовые предложения примерно одного уровня, на нижней границе допустимой антидемпинговой зоны (25% снижения от НМЦК), дабы избежать специальных антидемпинговых мер по дополнительному обеспечению заявки, и именно неценовые критерии станут решающим аргументом выбора.

Глава 2. МЕТОДИЧЕСКИЙ АППАРАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАНДАРТОВ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

2.1. Стандарты деловой репутации: виды, структура и методическая база

Степень информационной асимметрии при осуществлении закупок в значительной степени определяется характером поставляемых благ – инспекционных, экспериментальных и доверительных, согласно классификации Нельсона-Дарби-Карни [113].

В случае инспекционных благ главное внимание в процессе осуществления закупки должно уделяться точному формированию описания требований к характеристикам самого блага, поскольку соответствие блага требованиям может быть проверено в процессе приемки товара, соответственно, главный риск покупателя заключается лишь в потере времени в случае отказа в приеме недоброкачественного товара и необходимости повторного проведения закупки.

В случае экспериментальных благ возможность обнаружения несоответствия блага установленным требованиям уже в ходе эксплуатации влечет за собой необходимость как усиления мер по юридической защите контракта, так и по учету способности поставщика предоставить благо требуемого качества, в силу наличия необходимых компетенций, и его намерения поставить такое благо, подтверждаемое деловой репутацией.

Наконец, в случае доверительных благ заказчик может полностью не разобраться в качестве блага на протяжении всего жизненного цикла его использования, поэтому заказ доверительных благ в очень существенной мере зависит от доверия к их поставщику, которое, в свою очередь, должно базироваться на объективных подтверждениях его компетенций и деловой репутации [см. [71, 79, 88].

В окружающей экономической действительности понятие деловой репутации приобретает все большее значение, наиболее интенсивно оно

распространяется в деловой предпринимательской среде. Мнение окружающих, в том числе потребителей, контрагентов, органов власти, оказывает существенное воздействие на процесс формирования новых и укрепления имеющихся деловых коммуникаций, формировании репутации компании. В связи с этим деловая репутация играет одну из ведущих ролей в вопросе успешного функционирования компании.

В настоящий момент времени деловая репутация становится одним из наиболее значимых факторов при определении стоимости предприятия, устойчивости, перспектив развития, привлекательности как контрактного партнера и т.д. Процесс управления деловой репутацией постепенно переходит из категории функциональных обязанностей отдела по связям с общественности или по работе со средствами массовой информации, в зону высшего звена управления предприятия либо непосредственно его руководителя.

В отечественных деловых кругах значимость деловой репутации постепенно начинает увеличиваться. Однако необходимо констатировать тот факт, что данному вопросу всерьез уделяют внимание относительно незначительное количество предприятий, и в основном это крупные компании, торгуемые на бирже, имеющие планы на IPO, или же общественно значимые и зависящие от связей с политической элитой своих регионов. Однако, по мере осознания необходимости повышения эффективности контрактации вообще, и закупочной деятельности в частности, за счет выбора не «привычных», а оптимальных в данной конкретной ситуации контрагентов, ускоренной перестройки цепей поставок, постепенно деловая репутация, как неотъемлемая и существенная часть нематериальных активов, приобретает все большее значение вне зависимости от рода деятельности, объемов производства и величины предприятия, как важный критерий привлекательности при контрактации.

Множественность подходов к пониманию сущности феномена «деловой репутации» [59] и методам ее оценки привели к размытию данного понятия и

затруднили его практическое применение, особенно в рамках таких формализованных процедур, как закупочная деятельность, что наиболее очевидно при строго формализованных закупках, производимых по 44-ФЗ. Поэтому, как будет показано в параграфе 2.2., различные заказчики использовали свои собственные критерии оценки деловой репутации, отличавшиеся достаточно случайным характером и отсутствием научно обоснованного методологического базиса.

Ситуация начала меняться с появлением первых стандартов в области деловой репутации, поскольку стандарты являются общепризнанным средством снижения информационной асимметрии [78, 87]. Технический комитет ТК066 «Оценка опыта и деловой репутации предприятий» был образован в апреле 2013 года, и уже в 2014 году был принят первый стандарт деловой репутации – ГОСТ Р 56002-2014 «Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций» [10] (введен в действие 2014-09-01) (разработан Некоммерческим партнерством "Национальный ситуационный центр развития саморегулирования "Специальный Ресурс" (НП "Национальный центр "СпецРесурс"), Закрытым акционерным обществом "Институт деловой репутации (ЗАО "Институт деловой репутации"), Открытым акционерным обществом "Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации" (ОАО "ВНИИС"))

Документы по стандартизации, описывающие методы оценки репутации, существуют в двух видах – национальные стандарты и стандарты организаций.

Из теории стандартизации, в частности, трудов Д. Блинда и П. Свонна [111, 112, 115] известно что официальные стандарты консенсуса и частные односторонние стандарты (соответственно, национальные стандарты и стандарты организаций, согласно терминологии Федерального закона «О стандартизации в Российской Федерации» [5], далее ФЗС) обладают противоположными наборами достоинств и недостатков.

Официальные стандарты, как правило, являются более качественными: они проходят более тщательную экспертизу, процедуры согласования различных мнений и интересов, широкое обсуждение. В частности, в России существует детально разработанная процедура принятия национальных стандартов и набор требований к их содержанию, закрепленные в ФЗС и основополагающих стандартах, согласно ст. 16 ФЗС: «Разработка документов национальной системы стандартизации должна осуществляться в соответствии с основополагающими национальными стандартами».

В противоположность им, частные стандарты разрабатываются организацией в одностороннем порядке, без обязательных требований к процедурам учета сторонних мнений и достижению консенсуса, и соблюдение требований основополагающих стандартов по отношению к стандартам организаций является лишь рекомендацией.

Однако, именно в силу большей простоты процедуры разработки и принятия, частные стандарты обладают большей гибкостью, оперативностью, быстрее реагируют на потребности рынка.

Указанные положения теории стандартизации подтверждаются при рассмотрении ситуации с репутационными стандартами в России, востребованность которых очевидна. В работе предложен новый критерий их классификации – по факторной модели, используемой для оценки деловой репутации. Использование данного критерия показало следующее.

Анализ массива существующих репутационных стандартов позволяет выделить три поколения их развития.

Первое поколение – это вышеупомянутый – ГОСТ Р 56002-2014 «Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций» (введен в действие 2014-09-01).

Второе поколение было ознаменовано принятием основополагающего для национальной системы стандартизации «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности» стандарта ГОСТ Р ГОСТ Р 66.0.01-2015 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов

предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы» [11]. Он был разработан членами ТК 66 – Некоммерческим партнерством "Национальный ситуационный центр развития саморегулирования "Специальный Ресурс" (НП "Национальный центр "СпецРесурс"), Союзом организаций строительной отрасли "Строительный Ресурс" (Союз "Строительный Ресурс"), курирующим ТК66 НИИ Росстандарта – Открытым акционерным обществом "Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации" (ОАО "ВНИИС"), а так же Обществом с ограниченной ответственностью "Единый исследовательский центр экспертизы и аттестации" (ООО "ЕИЦЭА"), был утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 10 июля 2015 г. № 895-ст. На базе методологии оценки деловой репутации данного стандарта был разработан и принят целый ряд национальных стандартов [12-18].

Третье поколение было ознаменовано принятием стандарта ГОСТ Р 66.0.01-2017 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы» [19], который был введен в действие 2018-05-01. Он был разработан Некоммерческим партнерством «Национальный ситуационный центр развития саморегулирования «Специальный Ресурс» (НП «Национальный центр «СпецРесурс»), Союзом организаций строительной отрасли «Строительный Ресурс» (Союз «Строительный Ресурс»), Обществом с ограниченной ответственностью «Единый исследовательский центр экспертизы и аттестации» (ООО «ЕИЦЭА»), Акционерным обществом «Институт деловой репутации» (АО «Институт деловой репутации»), Данный стандарт был утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 21 ноября 2017 г. № 1795-ст.

Можно заключить, что за прошедшие с момента создания ТК 6 лет были разработаны и приняты (фактически современный период интенсивной

работы лишь три года – 2015-2017) 2 основополагающих методологических стандарта и лишь 7 стандартов оценки опыта и деловой репутации в отдельных предметных областях, относящихся к проектированию и строительству, пожарно-технической продукции и пожарной безопасности, охранной деятельности и перевозке крупногабаритных грузов в рамках единой системы стандартов, плюс ранний опыт стандарта до закрепления единой методологии – ГОСТ Р 56002-2014. То есть охвачена лишь незначительная часть существующих на рынке видов деятельности, результаты которой могут быть объектом государственных закупок. При этом, в существующих проектах программы национальной стандартизации на 2018 год по данному ТК планировался пересмотр ряда стандартов, но не планируется разработки ни одного нового стандарта (что подтверждает низкие темпы создания официальных репутационных стандартов). Фактически, ни в 2018, ни в 2019 годах пересмотра данных предметных стандартов не произошло, то есть методология третьего поколения так и не была имплементирована в предметные национальные стандарты оценки деловой репутации, которые остались в редакциях, основанных на методологии второго поколения.

В то же время, разработчики стандартов организаций проявили более высокие темпы разработки стандартов. Ряд репутационных стандартов организаций уже опирается на факторную модель, предложенную в ГОСТ Р 66.0.01-2017. «Общие положения, требования и руководящие принципы». В частности, «Ассоциация Аккредитованных Лиц В Области Оценки Соответствия Северо-Западного Федерального Округа» (ААЛСЗ) совместно с Обществом с ограниченной ответственностью «Центр Деловой Сертификации» (ООО «ЦДС»); Обществом с ограниченной ответственностью «Деловой Центр Сертификации» (ООО «ДЦС») приняла целый ряд репутационных стандартов (более 20), которые как конкретизируют и дополняют вышеперечисленные национальные стандарты (работы по проектированию и строительству отдельных категорий объектов – автомобильных дорог, социально значимых объектов), так и охватывают

совершенно другие предметные области (право, бухучет, рекламная деятельность, информационные технологии) (см. перечень стандартов [20-45]).

Десять из них приняты в 2018 году, например, СТО ААЛСЗ 66.1.05/С-2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих архитектурно-строительное проектирование социально значимых объектов» [38] и используют методологию ГОСТ Р 66.0.01-2017. «Общие положения, требования и руководящие принципы» с шестифакторной моделью репутации, чем подтверждается сделанный вывод, что в силу большей простоты процедуры разработки и принятия, стандарты организаций обладают большей гибкостью, оперативностью, быстрее реагируют на потребности рынка [61-62].

Далее рассмотрим эволюцию методологии оценки опыта и деловой репутации согласно данным стандартам, как в части понятийного аппарата, так и в части конкретных методов, методик и моделей оценки.

Начнем с рассмотрения эволюции определений базовых понятий. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» дает следующее определение понятию «Нематериальный актив» – идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы. Далее отмечается «согласно определению нематериального актива, такой актив должен быть идентифицируемым». «Актив удовлетворяет критерию идентифицируемости, если он: является отделяемым, т.е. может быть отсоединен или отделен от предприятия и продан, передан... или является результатом договорных или других юридических прав...» [54]. Исходя из приведенного в IAS 38 определения, а также уточнений, мы можем сделать заключение о том, что деловая репутация, которая была сгенерирована на внутрикорпоративном уровне не является полноценным активом предприятия.

Деловая репутация, которая была сгенерирована на внешнем уровне соприкосновения с субъектами рынка, может также быть сформирована

слиянии или поглощении компаний. Данный нематериальный актив находит свое отражение в балансе организации.

Оценка деловой репутации может быть осуществлена различными методами, и зависит также от различных факторов, например, организационная форма рассматриваемого предприятия, основное направление деятельности, открытость и прозрачность информации и т.д. Основная масса методов оценки деловой репутации рассматривает исключительно приобретенную деловую репутацию.

Деловая репутация, отраженная в балансе, не позволяет сформировать четкого представления об объеме и потенциале данного нематериального актива. При этом изучение уникальных нематериальных характеристик предприятия, которые образуют деловую репутацию необходим, как с целью корректного его отражения в балансе, так и для возможности их корректировки, т.е. для определения конкретных мероприятий, направленных на повышение уровня деловой репутации. Здесь же следует отметить, что данное положение относится и к деловой репутации, которая была сгенерирована на внешнем уровне соприкосновения с субъектами рынка, и которая была сгенерирована на внутрикорпоративном уровне.

В Гражданском кодексе Российской Федерации отмечается:

ст.150 ч.1 «деловая репутация..., иные нематериальные блага, принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона, неотчуждаемы и непередаваемы иным способом»;

ст.152 ч.11 «Правила настоящей статьи о защите деловой репутации гражданина, за исключением положений о компенсации морального вреда, соответственно применяются к защите деловой репутации юридического лица» [2].

Мы можем видеть, что в действующей редакции Гражданский кодекс РФ не содержит определения деловой репутации применительно к юридическому лицу.

Согласно приведенным выше статьям ГК РФ в ходе защиты деловой

репутации юридического лица используются те же нормы и при защите деловой репутации физических лиц. Следовательно, и само понятие деловой репутации юридического лица должны быть идентично понятию деловой репутации физических лиц. Таким образом деловая репутация юридического лица является нематериальным благом, принадлежащим юридическому лицу с момента его создания или в силу закона, неотчуждаемы и непередаваемы иным способом. Вместе с тем рассмотрев получившуюся интерпретацию, становится вполне очевидным, что данное определение не позволяет четко установить, что является деловой репутацией юридического лица.

В стандарте первого поколения - ГОСТ Р 56002-2014 «Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций» вводится два понятия:

«деловая репутация: Совокупность характеристик, которая определяет уровень доверия и мотивации для обращения к услугам оцениваемой организации».

«гудвилл (goodwill): Разница между ценой покупки предприятия и фактической стоимостью всех ее активов».

В методическом стандарте второго поколения –

«деловая репутация: Совокупность характеристик, которая определяет уровень доверия и мотивации для обращения к услугам или приобретения товаров оцениваемого субъекта предпринимательской деятельности».

«гудвилл: Разница между ценой покупки предприятия и фактической стоимостью всех его активов».

Можно увидеть, что определения гудвилла идентичные, а определение деловой репутации, оставаясь принципиально схожим, претерпело некоторое расширение – ею теперь определяется уровень доверия и мотивации не только для обращения к услугам, но и для приобретения товаров. Стоит заметить, что у обоих стандартов частично совпадают разработчики – это, прежде всего, НП «Национальный центр «СпецРесурс».

Гудвилл (англ. Goodwill) – «экономический термин, используемый в бухучёте, торговых операциях для отражения рыночной стоимости компании

без учёта стоимости активов и пассивов» [76].

Для оценки гудвилла в стандарте первого поколения предлагается следующая количественная модель:

«6.1 Экономическая модель

В экономической модели оценка деловой репутации компании R_3 определяется расчетным путем как разница между покупной ценой предприятия, как правило, определяемой на торгах, и суммой всех его активов

$$R_3 = C_{\text{п}} - C_{\text{а}}. \quad (1)$$

Величина, определяемая по выражению (1), также называется оценкой Гудвилла, или гудвиллом. Величина гудвилла может быть как положительной, так и отрицательной» [10].

В методическом стандарте второго поколения дается полностью аналогичное изложение модели оценки гудвилла, в п.7.1. [11].

Разница заключается в том, что в стандарте первого поколения применение гудвилла в принципе рекомендовано: «4.3 Расчетный способ применяют при оценке деловой репутации по результатам продажи финансовых активов с использованием экономической модели расчета, как указано в 6.1. Оценку проводят службы финансового мониторинга в порядке, принятом для этих служб» [10].

А в методическом стандарте второго поколения - В пункте 5.7. констатируется «Количественный (расчетный) метод применяют при оценке деловой репутации по результатам продажи финансовых активов с использованием экономической модели. Данный метод не используют для целей настоящего стандарта» [11].

Следует отметить, что количественная модель гудвилла подвергается, зачастую, обоснованной критике, особенно применительно к целям оценки деловой репутации, заявленной в данных стандартах.

Для определения наиболее корректного метода оценки представляется целесообразным в первую очередь определиться с целью оценки. Наиболее часто оценка осуществляется в ходе подготовки сделки купли-продажи

компании. И вполне очевидно, что организация, которая намерена поглотить иное предприятие, намеревается получить как имущество, так и нематериальные активы, технологии процессы, т.е. повысить собственную деловую репутацию за счет репутации поглощаемого предприятия.

Если деловая репутация организации определяется в соответствии с ПБУ 14/2007, то оценивается лишь балансовая стоимость деловой репутации как нематериального актива. «Величина деловой репутации организации определяется расчетным путем в виде разницы между покупной ценой организации и стоимостью по балансу всех ее активов и обязательств (т.е. на основе величины собственного капитала компании). Причем данная стоимость определяется в конкретный момент - при совершении сделки купли-продажи предприятия, либо слияния (поглощения). В большинстве случаев балансовая стоимость деловой репутации значительно отличается от рыночной» [8].

Далее в Приказе № 153н отмечается, что «в составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части)» [8].

Исходя из приведенных положений представляется весьма интересным, каким именно образом необходимо проводить оценку вклада деловой репутации в общую прибыль предприятия. Оценка должна проводиться с учетом того, что деловая репутация, как отмечалось выше неотчуждаема (ст.150 ч.1 ГКРФ), т.е. ее нельзя оценить автономно от других активов. Далее в Приказе № 153н отмечается, что «42. Для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения)» [8].

Предлагаемый подход не способен гарантировать объективной оценки, поскольку, он ориентирован только на проведение оценочных мероприятий

пот отношению к поглощаемому предприятию, а не любой организации в любой момент времени, также, не представляется возможным дать четкий ответ как именно формируется стоимость предприятия, а также, что именно оказывает воздействие на корректность проводимой оценки. Приведенный в ч.42 Приказа № 153н метод способе определить лишь балансовую стоимость деловой репутации организации, при этом подтвердить либо опровергнуть выявленную стоимость весьма затруднительно.

В методическом стандарте третьего поколения – ГОСТ Р 66.0.01-2017. «Общие положения, требования и руководящие принципы» [19] термин «деловая репутация» заменен на гораздо более широкий – «опыт и деловая репутация субъекта предпринимательской деятельности (деловая репутация)», определяемые как «совокупность характеристик, которая определяет оценку деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя с точки зрения их деловых качеств, включая наличие у них финансовых ресурсов, оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы и репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации». Гудвилла в новом стандарте 3 поколения больше нет, что является логичным, поскольку в старом стандарте 2 поколения прямо указано – гудвилл определяется количественным методом, который «не используют для целей настоящего стандарта».

Соответственно, в стандарте 2 поколения подчеркивается (п.5.8): «Экспертный метод по оценке опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности применяют в целях:

- определения поставщика (подрядчика, исполнителя) с целью обеспечения государственных и муниципальных нужд согласно [2];
- выбора поставщика продукции, исполнителя услуг (работ) в качестве генерального подрядчика, подрядчика, субподрядчика, исполнителя работ, поставщика товаров;
- получения руководством организации объективной оценки опыта и деловой репутации организации.

5.9. Экспертный метод оценки предусматривает использование факторной модели, представленной в 7.2» [11].

Анализируемый показатель в новом стандарте третьего поколения стал существенно шире. В старом стандарте второго поколения «деловая репутация» определяется через «совокупность характеристик, которая определяет уровень доверия и мотивации» [11], то есть, прежде всего, с позиции уверенности в субъективно честных намерениях контрагента, отсутствии у него склонности к оппортунизму, то есть стремлению к частной выгоде за счет несоблюдения или частичного соблюдения контрактов. (Уильямсон определял оппортунизм следующим образом: «Opportunism is a variety of self-interest seeking but extends simple self-interest seeking to include self-interest seeking with guile» [116], т.е. под оппортунизмом предлагается понимать не всякое эгоистичное поведение, а «преследование собственного интереса, доходящее до вероломства» (self-interest-seeking with guile) (перевод Р.И. Капелюшникова [82]). Термин «guile» (англ. обман; хитрость, коварство; вероломство, ложь) в предлагаемом Уильямсоном контексте подразумевает, что «экономические агенты, стремясь к извлечению частных эгоистических выгод, могут предпринимать определенные действия или же воздерживаться от них даже вопреки контрактному обещанию по данному вопросу» (см. также обсуждение вопроса в монографии Щеблыкина В.Н. «Аксиологически обусловленные стратегии собственников» [110]).

В это же время новый стандарт определяет базовый показатель «опыт и деловая репутация» гораздо шире – через перечисление ресурсов, объективно необходимых для успешного выполнения контракта (финансовых, материальных, кадровых), среди которых «репутация» в собственном смысле слова перечислена лишь как один из факторов, обеспечивающих уверенность в выполнении контракта. Напомним, что само слово «репутация» в русском языке имеет значение, синонимичное слову реноме, как указывает Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона [90], определяя ее исключительно с субъективной стороны, как «добрая или худая слава, ходячее

мнение о ком-либо». В современной литературе можно обнаружить множество определений понятия «деловая репутация», экспертами предлагается сгруппировать все определения в три смысловых блока:

- 1) Некоторый объем информации о функционировании предприятия, который не подразумевает осуществление всестороннего анализа и оценки;
- 2) Нематериальное благо, которое обладает определенной стоимостью, иными словами, является экономическим активом;
- 3) некоторое знание, «сформированное путем непосредственного вовлечения целевых групп в оценку состояния компании – на основе либо собственного опыта, либо мнений сторонних экспертов» [107].

Исходя из источника возникновения, или отправной точки можно выделить деловую репутацию, которая была сгенерирована на внутрикорпоративном уровне и на внешнем уровне соприкосновения с субъектами рынка (приобретенная).

Деловая репутация, которая была сгенерирована на внутрикорпоративном уровне, образована самим предприятием на основе имеющихся отличительных особенностей функционирования (нематериальных преимуществ). Данная репутация генерируется на протяжении длительного периода времени.

Следует отметить, что терминология нового стандарта более удачна, поскольку, как показывает рассмотрение, и в старом стандарте факторная модель оценки деловой репутации охватывала далеко не только факты, свидетельствующие о субъективной честности поставщика и его склонности к оппортунизму, но и объективное наличие ресурсов для качественного выполнения поставленных задач.

Математическая база моделей оценки в старом и новом стандарте во многом аналогична – в качестве базовой используется факторная модель с аддитивной сверткой показателей.

В стандарте ГОСТ Р 66.0.01-2015 итоговый показатель репутации R получается аддитивной сверткой четырех факторов (история, средства, кадры,

имидж) с использованием пятого фактора – «достоверности» - как понижающего коэффициента.

$$R = (d_1x_1 + d_2x_2 + d_3x_3 + d_4x_4) x_5, (2)$$

В стандарте ГОСТ Р 66.0.01-2017 итоговый показатель репутации R получается аддитивной сверткой шести факторов: финансовые, материально-технические, трудовые ресурсы, репутация и управление процессами, опыт работы.

$$R = d_1x_1 + d_2x_2 + d_3x_3 + d_4x_4 + d_5x_5 + d_6x_6, (3)$$

«где $d_1, d_2, d_3, d_4, d_5, d_6$ — коэффициенты весомости факторов, определяемые по результатам исследований, для которых справедливо следующее $d_1 + d_2 + d_3 + d_4 + d_5 + d_6 = 1$. Индекс деловой репутации R определяется экспертным путем таким образом, чтобы при $x_1 = x_2 = x_3 = x_4 = x_5 = x_6 = 100$ максимальное значение индекса деловой репутации $R = 100$ », при этом «субфакторы и коэффициенты весомости в модели экспертной оценки опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности, устанавливаемые в зависимости от конкретного вида экономической деятельности организации».

Основные факторы старой модели – «история», «средства», «кадры», «имидж», однако итоговая оценка корректируется с помощью понижающего показателя «достоверность». Основные факторы новой модели - «финансовые ресурсы», «материально-технические ресурсы», «трудовые ресурсы», «опыт работы», «репутация», «управление процессами».

В старой модели приведены ориентировочные веса факторов, в новой их предлагается определять для каждой отдельной предметной области. Значения всех факторов необходимо переводить в 100 балльную шкалу, в некоторых случаях – согласно непосредственному руководству (например, наличие документированной СМК -100 баллов, отсутствие – 0), в других случаях – за счет изучения распределения значений факторов по выборке предприятий предметной области, с разделением выборки на интервалы и присвоением каждому интервалу числа баллов).

Более подробное сравнение факторных моделей деловой репутации в двух поколениях основополагающих методических стандартов приводится в таблице Приложения 1.

В целом, можно говорить о базовом соответствии факторов «кадры» и «трудовые ресурсы», «имидж» и «репутация», «история» и «опыт работы», старый фактор «средства» в новой модели разделен на два – финансовые и материально-технические ресурсы, выделен фактор «управление процессами» (в старом стандарте один из его субфакторов – наличие сертифицированной системы менеджмента – относился к разделу «имидж»).

В новом стандарте гораздо более детально рассматриваются субфакторы, характеризующие наличие финансовых ресурсов, некоторые субфакторы скорректированы, в частности, из оценки опыта работы убран субфактор «рост организации» («ритмичность выполнения работ, оказания услуг, поставки продукции по заявленным при сертификации видам деятельности субъекта, характеризуемую коэффициентом вариации объемов выполнения работ, поставки товаров, оказания услуг за все годы деятельности субъекта предпринимательской деятельности»), поскольку он не имеет однозначной позитивной или негативной направленности. Следует отметить, однако, некоторую эклектичность подбора субфакторов и в новой версии стандарта, в частности, некоторые показатели, характеризующие деловой опыт, помещены в раздел «репутация», показатели финансового состояния смешаны с материально-техническими ресурсами и т.д. Кроме того, надо учитывать, что методический стандарт задает лишь общие черты моделей оценки деловой репутации, а их конкретные количественные параметры определяются, исходя из особенностей предметной области. Вопросы эволюции стандартов деловой репутации изложены в статьях Ю.Е. Гариной и соавторов [69, 79]

Более подробно субфакторы новой модели и перспективы ее совершенствования рассматриваются в параграфе 3.2.

2.2. Современные методические особенности оценки влияния стандартов оценки деловой репутации на государственные закупки

Общий порядок использования оценки деловой репутации в государственных закупках регулируется несколькими статьями 44-ФЗ.

Среди установленных п.1. ст. 32 44-ФЗ критериев оценки заявки допускаются следующие:

«квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации».

С другой стороны, инструмент предварительной квалификации участников закупки в настоящее время применяется крайне ограниченно: по сути, единственным универсальным средством предквалификации является реестр недобросовестных поставщиков (РНП), формируемый согласно с. 104 44-ФЗ: «В реестр недобросовестных поставщиков включается информация об участниках закупок, уклонившихся от заключения контрактов, а также о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми контракты расторгнуты по решению суда или в случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта в связи с существенным нарушением ими условий контрактов». По сути, он так же является инструментом оценки деловой репутации, но в крайне усеченном виде – только для компаний с наиболее низкой деловой репутацией.

При этом внесение требований к возможностям и деловой репутации поставщика в описание качественных, функциональных и экологических характеристик объекта закупки, рассматривается отечественным законодателем как потенциально дискриминирующая практика и прямо запрещается 44-ФЗ:

«Не допускается включение в документацию о закупке ... требований к производителю товара, к участнику закупки ... а также требования к деловой репутации участника закупки..., за исключением случаев, если возможность установления таких требований к участнику закупки предусмотрена настоящим Федеральным законом» (ч.3 ст.33).

Исключения из этого правила могут быть установлены только Правительством Российской Федерации:

«Правительство Российской Федерации вправе устанавливать к участникам закупок отдельных видов товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются путем проведения конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, закрытых конкурсов с ограниченным участием, закрытых двухэтапных конкурсов или аукционов, дополнительные требования, в том числе к наличию:

- 1) финансовых ресурсов для исполнения контракта;
- 2) на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов для исполнения контракта;
- 3) опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации;
- 4) необходимого количества специалистов и иных работников определенного уровня квалификации для исполнения контракта». (п.2 ст. 31 44-ФЗ).

В случае установления квалификационных требований закупка проводится в форме так называемого конкурса с ограниченным участием. В 2018 году конкурс с ограниченным участием составил «10,6 тыс. извещений (0,3%) общим объемом 364,6 млрд. рублей (4,4%)» [102] от общего объема закупаемых по 44-ФЗ благ.

Особенности проведения конкурса с ограниченным участием описаны в одноименной статье 56 44-ФЗ, укрупненная схема проведения предквалификационного отбора приведена на рисунке 1. В настоящий момент времени конкурс с ограниченным участием является отдельной формой

закупки, и перенос дополнительных требований, конкурса с ограниченным участием, на иные виды закупки не предусматривается.

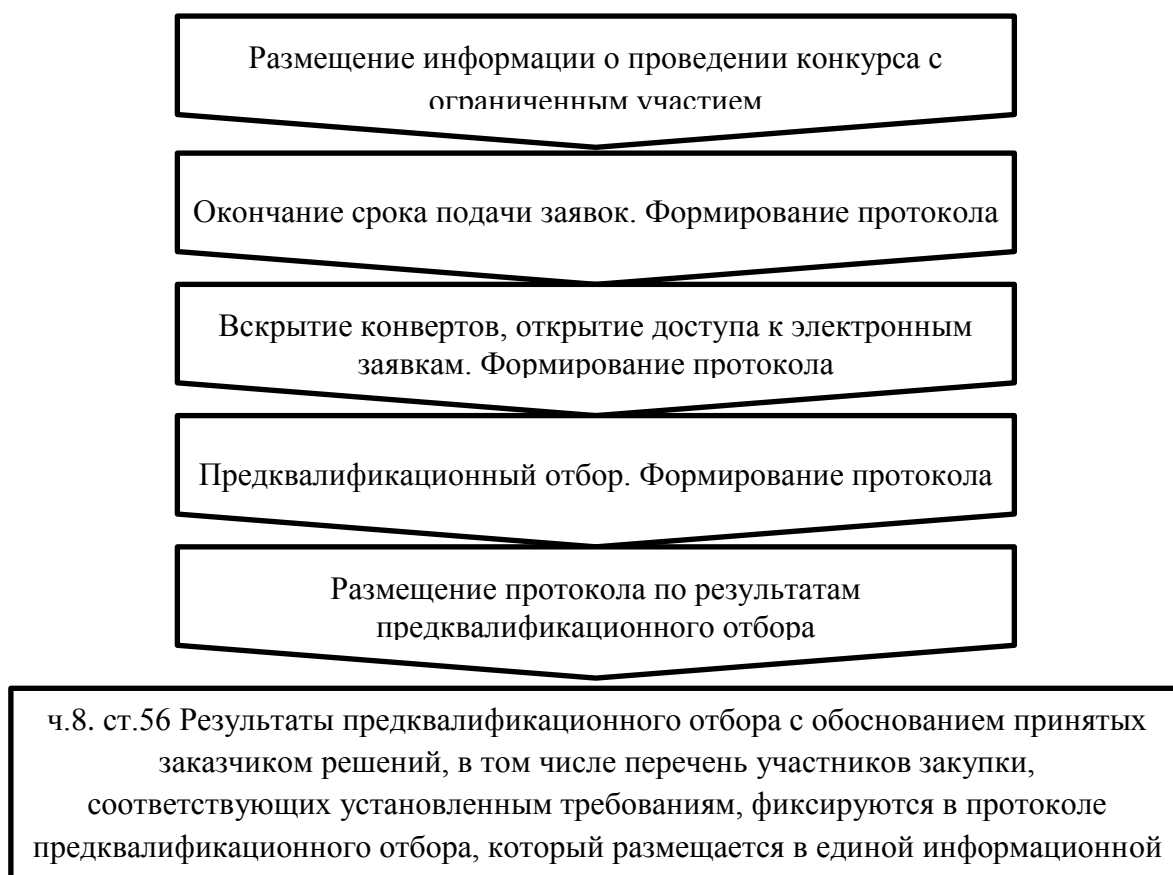


Рис. 1. Укрупненная схема проведения предквалификационного отбора приведена (по ст. 56 ФЗ 05.04.2013 № 44-ФЗ) [77]

Часть 4 ст. 56 ФЗ 05.04.2013 № 44-ФЗ, обращает особое внимание на то, что, «дополнительные требования применяются для осуществления предквалификационного отбора и не могут использоваться в качестве критерия оценки заявок на участие в конкурсе с ограниченным участием».

Данная норма в настоящее время раскрывается в подзаконном Постановлении Правительства РФ от 04.02.2015 №99 «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, случаев отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологического или

специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также документов, подтверждающих соответствие участников закупки указанным дополнительным требованиям» [7].

В первом приложении «Дополнительные требования к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются путем проведения конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, закрытых конкурсов с ограниченным участием, закрытых двухэтапных конкурсов или аукционов» перечислен ряд работ по строительству различных объектов и реставрации объектов культурного наследия (требуется опыт аналогичных работ, с контрактами размера, как правило, 20% от начальной минимальной цены контракта по объекту закупки, в случае некоторых строительных работ – до 50%), транспортным услугам военного назначения и перевозке детей автобусами (помимо опыта аналогичных работ, требуется еще наличие в собственности определенного оборудования) и некоторых других услугам.

Во втором приложении к данному Постановлению перечисляются «Случаи отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также дополнительные требования к участникам закупки путем проведения конкурсов с ограниченным участием» - в нем перечислен ряд работ в области ядерной энергии (помимо опыта аналогичных работ, требуется наличие в собственности определенного оборудования), услуг общепита (опыт аналогичных работ), некоторых видов работ по экспертной оценке - аудит, кадастровые работы (требуется опыт аналогичных работ, наличие аттестованных специалистов).

Таким образом, в отличие от мирового опыта, в России практика предварительного квалификационного отбора имеет место только в ограниченном числе случаев. В настоящее время допустимыми предквалификационными требованиями являются, чаще всего, опыт выполнения аналогичных работ (чаще всего с ценой не менее 20% от начальной минимальной цены контракта на планируемую закупку), нахождение в собственности необходимой материальной базы, специалистов нужной квалификации. Требования к деловой репутации, хотя в принципе и предусмотрены ст. 31 44-ФЗ, но фактически пока не применяются как предквалификационный критерий.

Поэтому деловая репутация используется в госзакупках только как один из неценовых критериев.

Ранее деловая репутация характеризовалась с помощью несистематизированных показателей: разного рода благодарственных писем от клиентов и подобных документов.

Данный метод можно интерпретировать в рамках положений теории энтропии, его отличительной чертой является возможность использования в ходе проведения анализа устойчивости функционирования организаций в условиях информационной неопределенности [73].

В своей работе Горин С.В. рассматривает деловую репутацию промышленного предприятия как «некоторую количественную характеристику совокупной информации, поступающей от различных общественных групп, условно выделяемых по некоторым общим признакам» [73]. В отношении отечественных организаций предполагается, что оценка происходит в условиях информационной неопределенности. Источником информации в данном случае является имеющийся информационный фон организации, т.е. всевозможное упоминание организации в средствах массовой информации, в деловом общении и т.д. В итоге генезис общественного мнения приводит к его «усреднению», т.е. различные источники информации описывают конкретное предприятие примерно с

равных позиций и дают ему примерно равную оценку. Подобного рода усреднение приводит в том числе и к снижению уровня значимости либо к искажению мнения высказываемого из достоверного, надежного источника информации. Для выявления количественной оценки, такого нематериального актива как «деловая репутация» необходимо в первую очередь обращать внимание на информацию, исходящую от целевых экспертных групп, мнение которых является определяющим при формировании деловой репутации предприятия. Применительно к госзакупкам целевыми экспертными группами принимались другие заказчики.

Если данные документы выдавались по итогам успешно выполненных организацией работ, то они, по сути, дублировали несколько иной критерий – опыта поставки аналогичных благ (который может быть охарактеризован гораздо более объективными показателями, нежели благодарственные письма – числом выполненных аналогичных проектов, общей стоимостью успешно поставленных аналогичных благ и т.д.). Если же письма, грамоты и подобные документы не привязаны напрямую к выполненным проектам, то они являются в значительной степени субъективными и лишь частично коррелирующими с истинной деловой репутацией поставщика. Поэтому, как правило, конкурсная комиссия достаточно произвольно выбирает к зачету некоторые благодарственные письма из представляемых конкурсантами, что, ввиду субъективности и непрозрачности процедуры, может служить основанием для претензий со стороны ФАС.

Поэтому использование результатов сертификации на основе стандартов оценки деловой репутации набирает популярность.

Возникает вопрос – какие стандарты целесообразно использовать? Национальные стандарты, но использующие устаревшую методологию, или стандарты организаций, основанные на более новой методологии оценки деловой репутации? (См. в статье Гариной Ю.Е., Докукина А.В. [70])

Целесообразно рассмотреть различные виды нарушений в ходе государственных закупок и установить, может ли применение стандартов

деловой репутации предотвратить их или же, наоборот, способствовать нарушениям.

Низкая эффективность организации и проведения закупок на всех уровнях, от федерального до муниципального и до унитарных предприятий, а также халатное отношение к процессу освоения средств федерального бюджета – является результатом не только имеющихся пробелов в законодательстве, но и недостаточным уровнем квалификации всех участников цепочки поставок продукции и услуг для государственных нужд, оппортунистическим поведением со стороны государственного заказчика (причем оппортунизма в определении Уильямсона, т.е. «следование своим интересам, в том числе обманным путем» [108]), а также отсутствия прозрачной, четкой и понятной системы контроля на всех стадиях цепочки поставок.

Значительное количество нарушений в рассматриваемой нами сфере наглядно свидетельствуют о том, что реализуемая в настоящий момент времени контрактная система закупок требует дальнейшего совершенствования.

Эксперты Объединенного народного фронта [95] в рассматриваемой нами области весь спектр нарушений в сфере закупок подразделяют на 6 крупных блоков по основанию «характер наносимого ущерба». Нарушения приведшие к:

ущерб финансового характера (например, завышение начальной максимальной цены контракта);

ущерб количественного характера (например, сокращение количества единиц закупаемой продукции);

ущерб качественного характера (закупка продукции неудовлетворительного качества);

ущерб политического характера (снижение уровня инвестиционной привлекательности региона либо страны в целом);

ущерб временного характера (срыв сроков проведения конкурсов и

поставок продукции);

ущерб репарационного характера (снижение уровня доверия к самой системе государственных закупок).

также предлагается дифференциация теневых схем по нескольким основаниям, а именно:

А) по этапу жизненного цикла закупки (планирование; подготовка документации; конкурс; заключение контракта; предоставление услуги / поставка продукции; контроль реализации; прием проведенных работ);

Б) субъект воздействия (заказчик; поставщик; групповые (сговор нескольких исполнителей); комбинированные (сговор заказчика и исполнителя));

В) степень ответственности (административная; гражданско-правовая; дисциплинарная; уголовная);

Г) уровень скрытности (низкий; средний; высокий).

Поскольку нарушения имеют различные виды проявления, то рядом экспертов предлагается дефрагментировать подобного рода нарушения по основанию «уровень скрытности», т.е. уровнем сложности выявления теневой схемы

«Низкий – может быть обнаружена на уровне общей информации о закупке (без открытия и изучения документации). Подходит для начинающих сотрудников служб;

Средний – может быть обнаружена в процессе изучения документации без привлечения экспертов. Требуется от сотрудников определенного опыта и знаний в области законодательства о закупках;

Высокий – может быть обнаружена только при помощи экспертов внутри документации. Требуется включения в работу большого числа сотрудников» [95].

Наиболее полный анализ нарушений в сфере закупок был проведен в Аналитической записке ЦПУР [83]. Авторами обоснованно показано, что пробелы существующего законодательства и надзорной практики

обуславливают необходимость манипуляций условиями закупок даже в тех случаях, когда заказчик добросовестен и нацелен на легитимные цели – закупку продукции высокого качества по низкой цене, поскольку при строго формальном соблюдении всех требований к конкурентной среде закупок, заложенных в их процедуре, слишком высока вероятность, что победителем окажется фирма с наиболее дешевым, но не полностью отвечающим потребностям заказчика решением. Однако, помимо легитимных целей, заказчиком могут руководить и своекорыстные (коррупционные) интересы.

В аналитической записке было выделено 100 типичных приемов манипулирования процедурами госзакупок. Выборочно проанализируем те из них, влияние использования стандартов репутации в которых максимально.

В рамках стратегии «подбора лояльных исполнителей» (готовых на выплату коррупционного вознаграждения, «отката») могут быть использованы несколько приемов:

«Новая организация - Для участия в закупке создается новая организация: реальная (способная предоставить закупаемые ТРУ) или «фиктивная» (существующая только на бумаге)». Использование стандартов деловой репутации, в принципе, препятствует данной схеме, поскольку они содержат параметр «история» или «опыт работы» и некоторые другие, связанные с разными видами ресурсного и кадрового обеспечения, что в совокупности почти исключает использование новой фиктивной организации и серьезно затрудняет использование новой реальной организации. Даже специальная разработка репутационного стандарта организации для целей предоставления преимуществ «нужному» исполнителю в данном случае затруднена, поскольку стандарт, который высоко оценит репутацию новой организации, будет очевидным образом выделяться из общей методической базы репутационных стандартов, что будет серьезным коррупционным сигналом.

«Вращающаяся дверь – К участию в закупке привлекается: организация, в которой ранее работали / являлись собственниками / учредителями одно или

несколько должностных лиц заказчика; или организация, в которую перешли на работу одно или несколько должностных лиц заказчика». В данном случае при существующей системе добровольной сертификации национальные стандарты деловой репутации могут как затруднить использование данной схемы (если выбранная организация не может соответствовать их критериям), так и помочь с выбором нужной организации, если она будет заранее оповещена о таком неценовом критерии и примет меры к адаптации своего состояния под требования стандарта, в отличие от конкурентов. Что же касается репутационных стандартов организаций, их можно выбрать или же разработать через подставную организацию, с тем чтобы они наилучшим образом соответствовали сильным сторонам исполнителя и нивелировали его слабости.

«Приобретение организации с опытом - Для участия в закупке приобретается организация, ранее не связанная с заказчиком, уже обладающая определенным опытом по поставке закупаемых ТРУ» аналогично предыдущему варианту

«Сговор с существующим исполнителем - Недобросовестный заказчик договаривается о взаимодействии с существующими, формально неподконтрольными ему. участниками рынка» аналогично предыдущему варианту.

В рамках другой стратегии – «создания пула лояльных исполнителей» - выделены два варианта, пула реальных и фиктивных исполнителей. Поскольку в этих случаях достижение нужного результата госзакупки обеспечивается именно синхронностью действий исполнителей, применение стандартов деловой репутации может лишь помешать данному приему: не все входящие в пул соисполнители могут отвечать требованиям стандарта.

Третья стратегия манипулирования результатами госзакупок озаглавлена «Формирование инфраструктуры». В ее рамках выделено несколько вариантов, в т.ч.

«лояльная специализированная организация - для проведения закупочных

процедур создается специализированная организация (ст. 40 N 44-ФЗ), все участники отчисляют ей за оказание услуг определенный процент от стоимости контракта. При этом специализированную организацию контролируют связанные с заказчиком лица, тем самым обеспечивается дополнительный заработок»;

«лояльная экспертиза - для проведения обязательной экспертизы в рамках закупки привлекается «лояльная» заказчику организация. Такая организация может «не заметить» недостатки продукции «лояльных» исполнителей и(или)акцентировать внимание на реальных или надуманных недостатках продукции «нелояльных» участников»;

«лояльный строительный контроль - для осуществления обязательного строительного контроля в отношении работ/услуг, выполненных «лояльным» исполнителем, создается или привлекается организация, контролируемая таким исполнителем или заказчиком»;

«лояльная разработка проектно-сметной документации – для достижения благоприятных для «лояльного» исполнителя результатов рассмотрения проектов сметных нормативов /проверки достоверности сметной стоимости / экспертизы проектной документации / аудита предложений о закупках «под ключ» налаживается неформальное взаимодействие с организациями, оказывающими соответствующие услуги»;

«лояльный внешний аудит – для осуществления обязательного внешнего аудита создается или привлекается организация, контролируемая исполнителем или заказчиком»;

«лояльная электронная торговая площадка – заказчик организует неформальное взаимодействие с ЭТП, на которой проходит закупка. В отдельных, более редких, случаях ЭТП контролируется заказчиком».

В рамках данной логики предлагается добавить еще одно направление формирования инфраструктуры манипулирования результатами закупок –

«лояльная система добровольной сертификации» и «лояльный разработчик репутационных стандартов организации».

По мнению представителей ТК066, данная схема уже широко применяется на практике, как это следует из их официального обращения в ТК12 (приводится в обезличенном виде, т.к. перечисленные в нем факты не получали официальной оценки надзорных органов).

В частности, в обращении указывается: в большом числе случаев в качестве нестоимостного критерия закупок применяется соответствие репутационным стандартам организаций (СТО), разработанным тремя организациями – А, Б, В.

Исходя из содержания СТО, оценка опыта и деловой репутации участников на соответствие требованиям СТО проводится в форме добровольной сертификации. По мнению авторов обращения, «в соответствии с законодательством Российской Федерации добровольная сертификация осуществляется по инициативе заявителя на условиях договора между заявителем и органом по сертификации (ОС). ОС (аккредитованный в соответствии с 412-ФЗ [3]) осуществляет подтверждение соответствия объектов добровольного подтверждения соответствия, выдает сертификаты соответствия на объекты, прошедшие добровольную сертификацию, приостанавливает или прекращает действие выданных им сертификатов соответствия. Кроме того, ОС должен иметь в области аккредитации СТО и быть допущенным в СДС (зарегистрированную в соответствии с 184-ФЗ)».

Однако в Обращении указано, что указанные условия не соблюдаются:

«На практике ни один из заказчиков, использующих при проведении конкурсных процедур в качестве нестоимостного критерия оценки требования о наличии сертификата выданного в соответствии с требованиями СТО, не имеет в своем составе ни зарегистрированной СДС, ни тем более аккредитованного ОС. Более того, не может иметь, так как это нарушило бы положения ст. 3 184-ФЗ, а именно, принцип независимости органов по аккредитации, органов по сертификации от изготовителей, продавцов,

исполнителей и приобретателей, в том числе потребителей. В данном случае заказчик одновременно являлся бы и ОС, и приобретателем, и потребителем услуги.

Национальные стандарты и СТО содержат, помимо прочего, требования к экспертам, которые вправе осуществлять сертификацию. На практике ни один из заказчиков среди своих сотрудников не имеет специалистов должного уровня.

Получается, что применение указанных СТО не только противоречит целям и задачам стандартизации, и принципам технического регулирования, но и не вписывается в Концепцию развития национальной системы стандартизации Российской Федерации».

При этом, согласно содержанию СТО, сертификацию на соответствие им проводят сами разработчики стандартов, образуя некую аттестационную комиссию, что по мнению авторов Обращения, нарушает 184-ФЗ и 412 ФЗ. Кроме того, разработчики стандартов, помимо работ по сертификации, проводят так же работы по аккредитации сторонних организаций на право проводить сертификацию на соответствие этим СТО деловой репутации, что так же, по мнению авторов Обращения, нарушает законодательство в части недопустимости совмещения в одном органе полномочий по сертификации и аккредитации. Все это, якобы, создает административные барьеры для участия в торгах и является инструментом недобросовестной конкуренции.

Рассмотрение указанных доводов показывает их недостаточную корректность с правовой точки зрения. Осуществление государственных закупок проводится на основании принципа профессионализма заказчика (ст. 9 44-ФЗ) и на основании принципа ответственности (ст. 12 44-ФЗ). Поскольку 44-ФЗ постулирует ответственность и профессионализм заказчика, заказчику предоставляется определенная свобода в формировании списка показателей нестоимостного критерия оценки «квалификация участников закупки», в частности, свобода выбора способа оценки деловой репутации заказчика. Диспозитивность регулирования данного вопроса подтверждена

Определением Верховного Суда Российской Федерации от 07.06.2017г. №307-КГ17-6201, в котором установлено, что «заказчик, исходя из своих потребностей, вправе применить в конкурсной документации для оценки деловой репутации участника конкурса ГОСТ Р 56002-2014 при наличии соответствующих требований в рамках системы добровольной сертификации применительно к объекту закупки», при этом система аргументации, предложенная Верховным Судом, носит универсальный характер и может быть отнесена к любому стандарту, применение которого для оценки деловой репутации допустимо в том случае, если «предоставление копии сертификата ... не является обязательным условием для участия в конкурсе, не может служить основанием для отклонения заявки участника, а служит лишь одним из критериев оценки участника, в то время как к участию в закупке может быть допущено любое лицо независимо от наличия сертификата.

Судами указано, что спорный критерий оценки, примененный заказчиком в конкурсной документации, не препятствует участию в конкурсе, не предрешает исхода закупки, не создает преимуществ конкретному лицу, направлен на определение победителя конкурса, наиболее соответствующего потребностям заказчика».

Таким образом, Верховный Суд, исходя из принципа профессионализма и ответственности заказчика, подтвердил право заказчика выбирать критерии, направленные на определение победителя конкурса, наиболее соответствующего потребностям заказчика.

Можно сделать вывод, что указанные принципы допускают применение репутационных стандартов организаций в госзакупках даже в той предметной области, в которой существует национальный стандарт, если стандарт организации основан на более современной методике или более точно адаптирован к особенностям конкретной предметной области оценки. Однако, использование стандартов организаций и соответствующих систем добровольной сертификации несет определенные риски злоупотреблений:

написания «карманной» организацией стандарта деловой репутации, адаптированного под потребности конкретного заказчика с целью предоставления преимущества определенному поставщику. В оценке подобных ситуаций ФАС и правоохранительные органы должны обеспечить проведение экспертизы подобного стандарта на его соответствие методике из базового национального стандарта третьего поколения и, в случае отклонений от данной методики, оценить их обоснованность.

Проверка законности конкретных требований, заявляемых заказчиком, в том числе и требований об оценке деловой репутации на соответствие стандартам организаций, согласно положениям 44-ФЗ должна проводиться антимонопольными органами. При проведении данной проверки следует учитывать, что в настоящее время добровольное подтверждение соответствия регулируется ст. 21 Федерального закона «О техническом регулировании» №184-ФЗ, согласно п. 2 которой правила функционирования системы добровольной сертификации устанавливаются ее создателями. Нормы Федерального закона от 28.12.2013 №412-ФЗ "Об аккредитации в национальной системе аккредитации", в соответствии со ст. 1 указанного закона, применяются к органам по сертификации добровольных систем стандартизации только в случае их обращения с заявлением об аккредитации в национальной системе аккредитации, которое не является обязательным. Положения национальных стандартов, в т.ч. и ГОСТ Р 1.4-2004. «Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения» в настоящее время, согласно действующему законодательству, имеют рекомендательный характер, поэтому разработка и применение стандарта организации, не в полной мере соответствующего указанному ГОСТ Р, не является нарушением действующего законодательства само по себе, хотя и может свидетельствовать, в совокупности с другими фактами, о недобросовестности создателей системы добровольной сертификации, что должно являться предметом рассмотрения антимонопольными и судебными органами.

В то же время, из Обращения можно сделать вывод, что действующее законодательство в области систем добровольной сертификации и применения репутационных стандартов организаций нуждается в доработки. В частности, было бы логично разрешить для использования в госзакупках только те СДС, которые в добровольном порядке аккредитованы в национальной системе аккредитации, подпадая, тем самым, под требования Федерального закона от 28.12.2013 №412-ФЗ "Об аккредитации в национальной системе аккредитации".

В Аналитической записке [83] в рамках следующего блока стратегий – «ограничение конкуренции» - прямо выделяется следующий пункт: «требование о наличии лицензий, сертификатов, членства в СРО – заказчик включает в закупочную документацию требования о наличии у потенциального исполнителя лицензий, сертификатов, наград, членства в СРО, которые имеются только у «лояльного» исполнителя или у очень ограниченного круга потенциальных участников.

Дополнительно может создаваться ситуация, при которой лицензия / сертификат выдается только определенной контролируемой организацией, которая всячески затрудняет их получение «нелояльными» участниками».

Следует уточнить, что формулировка данного пункта авторами Аналитической записки не вполне корректна – как показано выше, подобные «требования» если их понимать как обязательные, запрещены действующим законодательством, как мера предквалификационного отбора. Но они вполне могут использоваться как неценовой критерий оценки заявок, позволяющий отдать предпочтение нужному исполнителю.

Далее в Аналитической записке перечисляется большой набор различных стратегий антиконкурентного поведения на торгах с целью манипуляции их результатом, например, известная схема «таран», в рамках которой одни организации предлагают неприемлемо низкие цены, вынуждая отказаться от участия в торгах независимых поставщиков, вторая же ставит

изначально намеченную цену, после чего заявки первых двух по каким-либо причинам отклоняются.

Что касается нарушений со стороны исполнителей, наиболее частым можно признать демпинг, ущерб от которого может быть двояким. Во-первых, демпингующая компания может стремиться снизить себестоимость поставляемых благ за счет снижения их качества, которое не может быть проверено заказчиком в ходе использования благ (в случае доверительных благ), или же может быть проверено лишь по завершении контракта (в случае экспериментальных благ), во втором случае демпингующая компания может пытаться уговорить заказчика принять низкокачественные блага во избежание повторного проведения торгов и срыва других планов заказчика, зависящих от поставки данных благ.

Во-вторых, демпинг (как один из видов злоупотребления правом в форме «гринмейла» как рейдерской тактики корпоративного шантажа) в госзакупках проявляется в следующем. Демпингующая компания устанавливает необоснованно низкую стоимость выполнения работ. Поскольку цена контракта зачастую является определяющим элементом конкурса, то такие недобросовестные предприятия побеждают в конкурсе. После этого победитель объявляет, что неспособна выполнить заявленные работы за заявленную ими стоимость. В результате с целью минимизации рисков наложения штрафных санкций за срыв сроков выполнения плановых работ, по причине повторного (неоднократного) проведения торгов, заказчик вынужден найти способы повысить стоимость выполняемых работ, в т.ч. за счет заключения разного рода дополнительных соглашений.

Против нарушений со стороны поставщиков сертификация на соответствие стандартам деловой репутации может явиться достаточно позитивной практикой, позволяющей отсеять значительную часть недобросовестных компаний, однако, неэффективной против крупных и, в целом, обладающих нужным опытом, потенциалом и деловой репутацией участников рынка, прибегающих к схемам демпинга. Более того, в случае

обременительности условий сертификации вызванное этим снижение конкурентных позиций заявок других добросовестных поставщиком может вызвать ограничение числа поданных заявок и, тем самым, облегчить победу недобросовестной компании.

Подводя итог, можно сделать вывод. Влияние репутационных стандартов на процесс госзакупок, согласно действующему законодательству, может быть двояким.

Во-первых, они могут отсеять часть недобросовестных поставщиков и повысить защищенность заказчика от связанных с этим рисков поставки недоброкачественных благ или нарушения сроков.

Во-вторых, их влияние в случае недобросовестности заказчика (или его отдельных представителей) может быть двояким – применение репутационных стандартов, с одной стороны, позволяет недобросовестному заказчику манипулировать результатами закупки за счет применения формулы подсчета неценовых критериев, учитывающей преимущества конкретного поставщика (в данной роли могут быть не только сертификаты на соответствие стандартам деловой репутации, но и другие показатели – необоснованные критерии наличия и количества работников с определенной квалификацией, опыта выполнения аналогичных работ по узкоспециальной тематике и за ограниченный временной период и т.д.). Проще всего данная схема реализуется, когда заказчик требует сертификации на соответствие репутационным стандартам аффилированной с ним организации, имеющей собственные органы по сертификации.

С другой стороны, если репутационные стандарты единообразно применяются при всех закупках определенного государственного или муниципального заказчика, а манипуляцию результатами торгов хотят совершить их отдельные представители, их применение позволяет затруднить использование стратегий, связанных с пулом подставных фирм, таких как схема «таран» и т.д., поскольку не все ее участники могут обладать

достаточными ресурсами для сертификации на соответствие стандартам деловой репутации.

В-третьих, указание стандартов деловой репутации, особенно в том случае, если сертификация на соответствие их требованиям затруднена для заказчика (например, если функционирует система добровольной сертификации на соответствие репутационным стандартам организаций), в качестве неценового критерия может повлиять на нежелание некоторых поставщиков указывать в торгах, расценивая их как изначально неконкурентные или же вынуждающие других поставщиков снижением цены компенсировать отсутствие подобных сертификатов, и, тем самым, снизить уровень конкуренции на данном рынке, с негативными последствиями для заказчика. Это особенно опасно ввиду того, что, как показано в Аналитической записке, современная система госзакупок «характеризуется доминированием небольшого числа крупных игроков, которые получают большинство высокостоймых контрактов; низкоконкурентна, т.к. доля закупок по на закупки по 44-ФЗ в более, чем 50% случаев выходит только одна организация» [83].

Выводы по главе 2

1. Документы по стандартизации, описывающие методы оценки репутации, существуют в двух видах – национальные стандарты и стандарты организаций.

В 2014 году был принят первый стандарт деловой репутации – ГОСТ Р 56002-2014 «Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций» (введен в действие 2014-09-01).

Анализ массива существующих репутационных стандартов позволяет выделить три поколения их развития. Первое поколение – это вышеупомянутый - ГОСТ Р 56002-2014. Второе поколение было ознаменовано принятием основополагающего для национальной системы стандартизации «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности» стандарта ГОСТ Р 66.0.01-2015 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы». На базе методики оценки деловой репутации данного стандарта было разработано и принято в 2015-17 годах 7 национальных стандартов в отдельных предметных областях, то есть охвачена лишь незначительная часть существующих на рынке видов деятельности, результаты которой могут быть объектом государственных закупок.

Третье поколение было ознаменовано принятием стандарта ГОСТ Р 66.0.01-2017 «Общие положения, требования и руководящие принципы», данный стандарт был утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 21 ноября 2017 г. № 1795-ст. но методика третьего поколения так и не была имплементирована в предметные национальные стандарты оценки деловой репутации, которые остались в редакциях, основанных на методике второго поколения.

В то же время, разработчики стандартов организаций проявили более высокие темпы разработки стандартов. Ряд репутационных стандартов

организаций уже опирается на факторную модель, предложенную в ГОСТ Р 66.0.01-2017. «Общие положения, требования и руководящие принципы

2. В методическом стандарте третьего поколения - ГОСТ Р 66.0.01-2017 термин «деловая репутация» заменен на гораздо более широкий – «опыт и деловая репутация субъекта предпринимательской деятельности (деловая репутация)». В старом стандарте второго поколения «деловая репутация» определяется через «совокупность характеристик, которая определяет уровень доверия и мотивации», то есть, прежде всего, с позиции уверенности в субъективно честных намерениях контрагента, отсутствии у него склонности к оппортунизму, то есть стремлению к частной выгоде за счет несоблюдения или частичного соблюдения контрактов.

В это же время новый стандарт определяет базовый показатель «опыт и деловая репутация» гораздо шире – через перечисление ресурсов, объективно необходимых для успешного выполнения контракта (финансовых, материальных, кадровых), среди которых «репутация» в собственном смысле слова перечислена лишь как один из факторов, обеспечивающих уверенность в выполнении контракта.

3. Математическая база моделей оценки в старом и новом стандарте во многом аналогична – в качестве базовой используется факторная модель с аддитивной сверткой показателей. Основные факторы старой модели – «история», «средства», «кадры», «имидж», однако итоговая оценка корректируется с помощью понижающего показателя «достоверность». Основные факторы новой модели - «финансовые ресурсы», «материально-технические ресурсы», «трудовые ресурсы», «опыт работы», «репутация», «управление процессами». В целом, можно говорить о базовом соответствии факторов «кадры» и «трудовые ресурсы», «имидж» и «репутация», «история» и «опыт работы», старый фактор «средства» в новой модели разделен на два – финансовые и материально-технические ресурсы, выделен фактор «управление процессами» (в старом стандарте один из его субфакторов –

наличие сертифицированной системы менеджмента – относился к разделу «имидж»).

4. Общий порядок использования оценки деловой репутации в государственных закупках регулируется несколькими статьями 44-ФЗ.

Среди установленных п.1. ст. 32 44-ФЗ критериев оценки заявки допускаются следующие:

«квалификация участников закупки, в том числе наличие у них ... деловой репутации...».

С другой стороны, внесение требований к возможностям и деловой репутации поставщика в описание качественных, функциональных и экологических характеристик объекта закупки, рассматривается отечественным законодателем как потенциально дискриминирующая практика и прямо запрещается 44-ФЗ:

Исключения из этого правила могут быть установлены только Правительством Российской Федерации. Данная норма в настоящее время раскрывается в подзаконном Постановлении Правительства РФ от 04.02.2015 №99 " в нем перечислены несколько видов работ (в области строительства, атомной энергии, гособоронзаказа, перевозки детей и т.д.), для которых разрешена предквалификация, но среди ее критериев используются, как правило, опыт, иногда наличие необходимых ресурсов и кадров определенной квалификации, использование показателей деловой репутации не предусмотрено, несмотря на принципиальное разрешение их использовать в 44-ФЗ.

5. Показано, что применение репутационных стандартов организаций в госзакупках допустимо даже в той предметной области, в которой существует национальный стандарт, если стандарт организации основан на более современной методике или более точно адаптирован к особенностям конкретной предметной области оценки.

Глава 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОЙ БАЗЫ СТАНДАРТОВ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В ГОСЗАКУПКАХ

3.1. Повышение эффективности метода использования стандартов оценки деловой репутации в государственных закупках

Тема совершенствования правил и процедур государственных и муниципальных закупок в последнее время приобрела особую актуальность. Проблемы, связанные, в частности, нарушением порядка отбора участников закупок, достаточно велики, что связано именно с несовершенством соответствующих механизмов отбора: с «В 2018 году ФАС России возбуждено 30 377 дел об административных правонарушениях за нарушения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок.

По итогам рассмотрения вынесено 25 357 постановлений о назначении административных штрафов на общую сумму 387 728,5 тыс. рублей. В 7 057 случаях возбуждены дела в соответствии с частью 2 статьи 7.30 КоАП РФ, то есть, за нарушение порядка отбора участников закупок, из которых в 5 695 случаях выданы постановления о назначении административного наказания в виде административного штрафа» [102].

Уровень компетенции поставщиков представляется одним из ключевых элементов, способствующих формированию высокого качественного уровня поставляемых благ. Компетенция поставщика – это комплексное понятие, которое включает в себя целый ряд параметров, характеризующих возможности предприятия-поставщика выполнить работы согласно заключенному государственному контракту:

- производственный потенциал поставщика, в том числе используемые технологические решения, материальные, финансовые и прочие ресурсы, кадровый состав, а также могут быть изучены возможности соисполнителей, если предполагается их привлечение;
- опыт выполнения работ схожего характера, как опыт поставщиков,

так и привлекаемых соисполнителей поставщиков продукции, компонентов, производственного оборудования, персонала;

- отсутствие финансовых задолженностей, штрафных санкций, правовая прозрачность ведения профессиональной деятельности поставщиком;

- деловая репутация.

Требования к уровню компетенции подрядных организаций в различных странах имеют свои особенности. Например, в Швеции в ходе проведения государственных закупок особое внимание уделяется экологической составляющей.

Уровень компетенции потенциальных поставщиков может быть установлен на различных этапах проведения закупочных процедур, также данные действия могут быть реализованы в различных формах:

- 1) В форме отбора, проводимого до начала конкурсных торгов, путем выставления квалификационных требований к участникам закупок;

- 2) Как составной элемент конкурсной документации, где предлагается подтвердить уровень квалификации поставщика, например, предоставление копий документов, подтверждающих уровень квалификации персонала. (см. подробнее в источниках [75,85 , 86].

Данные процедуры общеизвестны и широко используются в отечественной и международной практике. На сегодняшний день они являются неотъемлемым элементов квалификационного отбора в деятельности международных организаций (см. ряд европейских директив [51-53]).

В ряде стран Европы подрядные организации, пройдя необходимые процедуры, добавляются в специализированный реестр, что в дальнейшем позволяет формировать пулы надежных поставщиков, которым открыт доступ к участию в государственных закупках.

Например, в Германии в Положении о передаче госзаказа и заключения договора строительного подряда (Vergabe -und Vertagsordnung fur

Bauleistungen Teil A- EGVOB/A) в п. 3 параграфа 6 EGVOB/A, установлено, что пригодность претендентов или участников торгов должна быть подтверждена в аспектах опыта, надежности и производительного потенциала, в т.ч. (подпункт 2 параграфа 3) за счет записи в общедоступном реестре Ассоциации предварительной квалификации строительных компаний (каталог предварительной квалификации), данные из которого являются доступны непосредственно клиенту и включают следующую информацию:

«а) оборот компании за последние три завершённых финансовых года, в той мере, в какой это касается строительных работ и других услуг, которые сопоставимы с работами по контракту, включая долю заказов, выполненных совместно с другими компаниями,

б) предоставление услуг за последние три завершённых финансовых года, сопоставимых с предоставляемой услугой,

с) количество работников в среднем за последние три финансовых года, с разбивкой по группам заработной платы с отдельно определенным техническим управленческим персоналом,

г) запись в профессиональном реестре их зарегистрированного офиса или места жительства,

а также информация,

е) было ли открыто производство по делу о несостоятельности или аналогичная процедура, регулируемая законом, или было запрошено открытие такого дела, или заявка была отклонена из-за нехватки средств или юридически обязательного подтверждения плана несостоятельности,

е) находится ли компания в процессе ликвидации,

г) наличие доказательства того, что не было совершено какого-либо серьезного проступка, который ставит под сомнение надежность заявителя,

h) доказательство, что обязательства по уплате налогов и сборов, а также взносов по социальному обеспечению выполнено должным образом,

і) что компания зарегистрирована в профессиональной ассоциации».

Однако участие в реестре Ассоциации предварительной квалификации не является обязательным, поскольку заявители или участники торгов также могут предоставить эту информацию, предоставив индивидуальные доказательства.

Вместе с тем данный механизм применяется в случае необходимости проведения небольших по объему однотипных работ, например, в сфере обслуживания или капитального ремонта, и не применяется на проектах нового строительства. Сокращение рисков недобросовестной конкуренции в связи квалификационным отбором может быть достигнуто посредством открытого представления всего комплекса квалификационных требований и подтверждающих их соблюдение документов, обязательных для всех участников закупок.

В Типовом законе ЮНСИТРАЛ о публичных закупках [49] установлено:

«Статья 9. Квалификационные данные поставщиков и подрядчиков

1. Настоящая статья применяется для определения закупающей организацией квалификационных данных поставщиков или подрядчиков на любом этапе процедур закупок.

2. Поставщики или подрядчики должны удовлетворять тем из нижеследующих критериев, которые закупающая организация сочтет уместными и надлежащими применительно к обстоятельствам конкретных закупок:

a) они обладают необходимыми профессиональными, техническими и экологическими квалификационными данными, профессиональной и технической компетентностью, финансовыми ресурсами, оборудованием и другими материальными возможностями, управленческой компетентностью, надежностью, опытом и людскими ресурсами для исполнения договора о закупках;

b) они соответствуют этическим и иным стандартам, применимым в данном государстве;

c) они правомочны заключать договор о закупках;

3. Закупающая организация оценивает квалификационные данные поставщиков или подрядчиков в соответствии с квалификационными критериями и процедурами, изложенными в предквалификационной или предотборочной документации, если таковая существует, и в тендерной документации».

Далее в Статье 18. «Предквалификационные процедуры» установлено: «До привлечения представлений закупаящая организация может проводить предквалификационные процедуры для выявления поставщиков и подрядчиков, которые соответствуют квалификационным требованиям. К предквалификационным процедурам применяются положения статьи 9 настоящего Закона», и далее подробно разъясняется типовой порядок предквалификационных процедур.

В Рекомендациях по подзаконным актам о закупках, которые должны быть приняты в соответствии со статьей 4 Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках более подробно разъясняется, каким образом норму о квалификации поставщиков рекомендуется имплементировать в национальные законодательства:

«Статья 9. Квалификационные данные поставщиков и подрядчиков

1. ... в подзаконных актах о закупках следует указать этические и иные стандарты, которые применяются в принимающем Закон государстве
2. В них также следует указать соответствующие документальные доказательства или иную информацию, которые могут запрашиваться покупающей организацией для удостоверения квалификационных данных поставщиков или подрядчиков (см. пункт 3 статьи и соответствующий комментарий). Такие документальные доказательства могут включать ... сертификаты соответствия действующим стандартам и сертификаты, подтверждающие правовой статус».

Следует особо выделить, что и в Типовом законе ЮНСИТРАЛ, и в Рекомендациях по подзаконным актам о закупках, которые должны быть приняты в соответствии со статьей 4 Типового закона ЮНСИТРАЛ о публичных закупках, подчеркивается, что «соответствие этическим и другим

стандартам» может являться одним из квалификационных требований для поставщика.

Предварительный квалификационный отбор дает государственному заказчику следующие преимущества:

- отсеивает организации с недостаточным уровнем квалификацией;
- повышаем качественный состав заявок;
- позволяет определить уровень заинтересованности участников рынка к конкретному предмету закупки до проведения конкурса.

Изучение уровня заинтересованности участников рынка имеет особое значение. Практика проведения государственных закупок подрядных работ в рамках контрактной системы свидетельствует о том, что не редко в закупке участвует только одна организация, в связи с этим работы выполняются по максимально заявленной цене, при минимально допустимых качественных характеристиках выполняемых работ. Экспертами отмечается, что данная ситуация может возникнуть по нескольким основаниям:

некорректное установление начальной цены контракта

некорректное разделение единого комплекса работ на отдельные составляющие (лоты)

низкое качество конкурсной документации, и т. д.

С целью совершенствования действующего законодательства в системе государственных закупок, в части касающейся отбора поставщиков экспертами предлагается к реализации ряд мер:

1. Выделение предквалификационного отбора в качестве отдельного полноценного этапа в системе закупок, четкое и подробное описание всех требований к данному этапам в целом и к участникам, в частности, открытый доступ для изучения указанных требований. Данная процедура позволит сформировать пул потенциальных участников торгов, сократит количество участников, что позволит более детально изучать подаваемые заявки. Четкое и подробное описание требований и процедур позволит сократить возможности для проявления коррупционной составляющей.

2. Все требования к квалификации должны носить отборочный характер в соответствии с принципом допуска к торгам только квалифицированных подрядчиков на основе предварительной оценки всех показателей его квалификации.

3. Исчерпывающий перечень требований предлагается сформировать из трех групп показателей:

- критерии правомочности претендентов;
- общие квалификационные требования;
- частные квалификационные требования.

Особое внимание необходимо обратить на частные квалификационные требования, которые были представлены в диссертационной работе Демиденко М.В. [77]. Демиденко М.В. отмечает, что частные квалификационные требования содержат в себе следующие подгруппы параметров:

материально-техническое обеспечение выполнения контракта (к негативным факторами, в данном случае относят следующее: большой объем выполняемых работ на момент проведения закупки, большие риски в логистике реализации заказа, ограничения в кадровом обеспечении и т. д.). При необходимости сюда же можно отнести потребности в проектировании и обеспечении данного процесса;

материально-техническое состояние головной организации (в случае, когда в закупках планирует принять участие дочернее предприятие), могут быть учтены документально подтвержденные возможности привлечения ресурсов головной организации;

материально-техническое обеспечение соисполнителей (в случае их привлечения), в данном случае необходимо предоставление аналогичного пакета документов, подтверждающих его квалификацию.

На высоком правительственном уровне признана необходимость усиления требований к компаниям, выступающим в качестве участников конкурсов по госзакупкам. В частности, на форуме «Национальные проекты

— этап «Реализация» премьер-министр России Медведев заявил: «По поводу предквалификационных требований, это было предложено, как я понял, для того чтобы отсеять заведомо жуликов... Если нужно это сформулировать более жестко и конкретно, давайте это сделаем...

Здесь нужно найти баланс между антимонопольным регулированием и в то же время отсеять очевидных жуликов с плохой репутацией» [91].

После ряда дискуссий данное предложение нашло свое выражение в идее создания федеральной системы рейтинга деловой репутации (РДР). По сообщению заместителя руководителя Федеральной антимонопольной службы (ФАС) РФ, такие изменения могут быть приняты уже весной 2020 года, хотя на их имплементацию потребуется время.

«Рейтинг деловой репутации очень выгоден добросовестным компаниям и совсем не выгоден недобросовестным... Если за компанией имеются качественно исполненные контракты за последние несколько лет, то она должна иметь на закупках определенные преференции экономического характера. Например, обеспечение по контракту не в стандартном размере, а в несколько раз меньше. При этом рейтинг репутации компании должен формироваться в автоматическом режиме в единой информационной системе (ЕИС) на основе исполненных контрактов по их стоимости, количеству и наличию штрафных санкций» [47].

В данной трактовке речь идет об использовании РДР не для предварительной квалификации участников закупок, а о более мягкой схеме – предоставления определенных привилегий по участию в торгах. С другой стороны, по словам первого вице-спикера нижней палаты парламента Александра Жукова, «иногда в торгах принимают участие те, кто реально не сможет выполнить этот заказ. Они потом переуступают свое право, что затягивает реализацию заказа, в том числе в рамках нацпроектов. Корректировка закона о контрактной системе и введение механизма формирования рейтинга деловой репутации позволят отсеять от участия в госзакупках недобросовестных предпринимателей» [74].

Следует отметить, что РДР может представляться более объективным критерием, нежели стандарты деловой репутации по причинам, изложенным в параграфе 2.2. и, тем более, чем экспертно определяемые критерии предквалификационного отбора согласно ст.58 ФЗ 05.04.2013 № 44-ФЗ: «При проведении конкурсов в целях обеспечения экспертной оценки конкурсной документации, заявок на участие в конкурсах, осуществляемой в ходе проведения предквалификационного отбора участников конкурса, оценки соответствия участников конкурсов дополнительным требованиям заказчик вправе привлекать экспертов, экспертные организации» [4].

Как можно заметить, в приведенной статье отсутствуют конкретные требования к экспертам, привлекаемым на этапе предквалификационного отбора. При этом определенные требования к экспертам, привлекаемым на этапе приема работ (этапов) все-таки присутствуют в том числе и на региональном уровне, о чем свидетельствует, например, Приказ Министерства имущественных и земельных отношений Рязанской области от 28 марта 2018 года № 34-Д «Об утверждении Методических рекомендаций по приемке товара, работы, услуги или результатов отдельного этапа исполнения контракта и Порядка привлечения эксперта, экспертной организации при осуществлении приемки товаров, работ, услуг»

Таким образом, встает ряд вопросов – о сравнительной роли и месте стандартов деловой репутации (как национальных, так и стандартов организаций) и рейтинга деловой репутации, о совершенствовании организационно-методического обеспечения госзакупок и предполагаемом им развитии системы стандартов деловой репутации.

Прежде всего, следует выделить три метода использования как информации из РДР, так и информации из стандартов деловой репутации.

Во-первых, как метод предварительной квалификации участников торгов.

Во-вторых, как метод снижения издержек участия в торгах для добросовестных, высокорейтинговых поставщиков.

В-третьих, как один из критериев оценки заявки.

Основным доводом в пользу предварительной квалификации участников торгов является отсеивание недобросовестных участников до начала конкурсных процедур, что позволит избежать целого ряда мошеннических схем, ускорить конкурсные процедуры, повысить качество закупаемых товаров, работ, услуг, уменьшить вероятность срыва проводимых работ.

Общим доводом против предварительной квалификации является сужение круга потенциальных участников, следовательно, снижение конкуренции.

Кроме того, существует частный довод против предварительной квалификации за счет РДР: при его ведении произойдет «замыкание» рынка государственных поставщиков, поскольку попасть в их число, не имея предшествующего положительного опыта выполнения госконтрактов, будет практически невозможно, в то же время, выпасть из него в случае некоторых недочетов в выполнении предыдущих работ – вполне реально, поэтому процесс непрерывного сужения круга государственных поставщиков может привести к зависимости заказчика от одного или нескольких поставщиков и рост цен.

Наилучшим выбором представляется компромиссное решение: возможность предквалификации расширить на более широкий круг госзакупок, при этом для снижения входных барьеров на данный рынок целесообразно предквалификационные барьеры ставить лишь начиная с некоторой ценовой или качественной планки товаров, работ, услуг, что позволит нарабатывать опыт выполнения аналогичных сделок.

Сравнительный анализ РДР и стандартов деловой репутации для целей предквалификации показывает: РДР будет иметь полностью объективный и прозрачный характер расчета, основанный на открытых данных информационных систем, и исчерпывающе обобщать такой показатель, как,

фактически, «опыт» (а не деловая репутация в более привычном смысле слова).

При этом межотраслевой характер рейтинга РДР приводит к тому, что он будет отражать, скорее, субъективную надежность поставщика, его несклонность к оппортунизму и взятию невыполнимых обязательств, чем объективную сторону – наличие подтвержденных опытом компетенций в определенной сфере работ: например, десятки успешно выполненных без малейших претензий контрактов в области различных строительных и ремонтных работ, безусловно, свидетельствуют о высокой деловой этике контрагента, но никак не характеризуют наличие специфических компетенций и опыта, необходимых для работ по реставрации культурного наследия. Поэтому можно сделать вывод: РДР будет являться важным критерием оценки надежности поставщика, но не может заменить критерий «опыт выполнения определенных работ» для целей предквалификации в выполнении специфических, сложных и ответственных видов работ.

Рассмотрение существующих стандартов деловой репутации показывает следующее.

Действующие национальные стандарты национальной системы стандартизации «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности» построены на методологии стандарта ГОСТ Р 66.0.01-2015 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы», хотя в настоящее время уже существует методология стандарта следующего поколения: ГОСТ Р 66.0.01-2017 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы», которая уже применен в целом ряде стандартов организаций, но пока ожидает применения в новых версиях национальных стандартов.

Обе версии построены на факторной модели с аддитивной сверткой показателей, в частности, в новой методологии основные факторы - «финансовые ресурсы», «материально-технические ресурсы», «трудовые ресурсы», «опыт работы», «репутация», «управление процессами». Все это описывает деятельность и потенциал предприятия гораздо более многосторонне, чем единственный критерий «опыт» в РДР.

С другой стороны, аддитивность свертки позволяет высоким показателям одних критериев компенсировать низкие показатели других, в том числе, более важных при оценке заказчиком способности контрагента к поставке конкретных товаров, работ, услуг. Кроме того, действующая в России нормативно-правовая база систем добровольной сертификации (СДС) предусматривает достаточно мягкое регулирование, основанное на прозрачности рынка и рыночной конкуренции конкретных стандартов и СДС. В частности, в ряде случаев предметом претензий ФАС и судебных разбирательств вплоть до Верховного суда была практика заказчиков указывать конкретные требуемые СДС.

Например, Верховный Суд Российской Федерации в Определении от 18 ноября 2019 г. № 307-ЭС19-12629 установил: заказчик в конкурсной документации указал, что «деловая репутация определяется индексом деловой репутации, исчисляемым в соответствии с требованиями национального стандарта - "ГОСТ Р 66.1.03-2016. Национальный стандарт Российской Федерации. Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций" (утвержден и введен в действие Приказом Росстандарта от 17.02.2016 № 54-ст, далее - ГОСТ Р 66.1.03-2016), соответствие которому подтверждается в рамках Системы добровольной сертификации "Компетентность и экспертная оценка" (регистрационный номер РОСС RU.31778.04ИЕГ5) или Системы добровольной сертификации "Развитие, качество, актуальность" (регистрационный номер РОСС RU.31836.04ИЕД6)».

По жалобе одного из участников ФАС вынес решение о том, что заказчик нарушил пункты 3 и 7 части 6 статьи 83 Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд" Учреждению выдано предписание в целях устранения нарушений путем аннулирования закупки (определения исполнителя). Данное решение ФАС было оспорено, Решением Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 23.11.2018, оставленным без изменения Постановлением Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 25.02.2019, заявленные требования удовлетворены с указанием на отсутствие у управления правовых оснований для принятия решения и предписания ввиду недоказанности нарушения учреждением порядка проведения запроса предложений.

Однако следующая инстанция - Арбитражный суд Северо-Западного округа Постановлением от 23.04.2019 принятые по делу судебные акты отменил и обществу в удовлетворении требований отказал.

Надо отметить, что данное решение было основано не только на позиции ФАС, но и на позиции Минэкономразвития, которое в своем письме от 19 января 2017 г. N ОГ-Д28-761 по аналогичному запросу указало следующее:

«Поскольку законодательство Российской Федерации не обязывает участников закупки иметь рассчитанные индексы деловой репутации, в случае если заказчик устанавливает такой показатель нестоимостного критерия оценки, как опыт и деловая репутация, то требовать наличия индекса деловой репутации, рассчитанного только организацией, аккредитованной в системе добровольной сертификации, связанного с дополнительными расходами со стороны участника закупки, неправомерно.

Индекс деловой репутации может быть определен самостоятельно как участниками закупок, так и заказчиком на основании документов, подтверждающих "квалификацию участника закупки", определяемый как произведение объема выполненных (осуществленных) работ на количество контрактов (договоров) по аналогичным объектам, деленное на количество

судебных решений, вынесенных против участника конкурса в отношении неисполнения им обязательств по контрактам (договорам), представленным в составе заявки.

Одновременно обращаем внимание, что юридическую силу имеют разъяснения органа государственной власти, в случае если данный орган наделен в соответствии с законодательством Российской Федерации специальной компетенцией издавать разъяснения по применению положений нормативных правовых актов.

В соответствии с Положением о Минэкономразвития России, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 5 июня 2008 г. N 437, Минэкономразвития России не наделено полномочиями по разъяснению законодательства Российской Федерации».

И только решением Верховного суда решение Арбитражный суд Северо-Западного округа было отменено, а требование об отмене решения ФАС вновь удовлетворено. Верховный суд еще раз подтвердил:

«национальный стандарт ГОСТ Р 66.1.01-2016 относится к общепринятым для строительной деятельности документам, его соблюдение может разумно ожидаться от лиц, претендующих на заключение государственного контракта, и установление в закупочной документации критерия деловой репутации, оцениваемого исходя из подтверждения участником закупки своего соответствия требованиям названного национального стандарта, соответствует положениям части 1 статьи 12 Закона о контрактной системе, статьи 32 Бюджетного кодекса, поскольку позволяет дать объективную и достоверную оценку способности соответствующего участника исполнить государственный контракт с соблюдением качества и сроков.

То обстоятельство, что заказчиком определены две конкретные системы добровольной сертификации (разработанные двумя организациями), результаты оценки которых принимаются для оценки заявок участников

закупки по указанному показателю, само по себе не свидетельствует об ограничении доступа к участию в закупке.

Как правомерно указали суды первой и апелляционной инстанций, в рассматриваемом случае установление в закупочной документации требования к участникам закупки о представлении сертификата соответствия ГОСТ Р 66.1.03-2016 направлено на определение наиболее квалифицированного исполнителя по заключаемому контракту. Данный вывод судов двух инстанций судом округа не опровергнут.

Следовательно, как таковое отсутствие у организации сертификата соответствия на дату опубликования извещения о проведении запроса предложений, не могло служить основанием для вывода о неправомерном включении такого требования в закупочную документацию, поскольку при установлении порядка оценки по нестоимостным критериям заказчик не обязан применять в качестве показателей оценки именно те показатели, которыми обладает конкретный потенциальный участник закупки.

Суды первой и апелляционной инстанций также установили, что исходя из положений процедуры закупки представление копии сертификата в соответствии с ГОСТ Р 66.1.01-2016 не являлось обязательным условием для участия в проведении запроса предложений, не могло служить основанием для отклонения заявки участника, а выступало лишь одним из критериев оценки участника, в то время как к участию в закупке могло быть допущено любое лицо независимо от наличия сертификата».

Поэтому можно сделать вывод: применение стандартов деловой репутации в их текущем состоянии как «жесткого» критерия предквалификации участников торгов на поставку отдельных видов товаров, работ, услуг нецелесообразно. Хотя в дальнейшем это возможно, при условии как совершенствования методологической базы самих стандартов, так и порядка добровольной сертификации [68].

Второй аспект использования показателей деловой репутации - как инструмент снижения издержек участия в торгах для добросовестных,

высокорейтинговых поставщиков – в частности, как предлагается ФНС, для разрешения представлять обеспечение по контракту в существенно меньшем размере. Как утверждается в Аналитическом отчете за 2018 год, «можно сделать вывод, что одна из основных причин, которая привела к признанию несостоявшимися 36% проведенных электронных аукционов (42% от общего стоимостного объема проведенных электронных аукционов), является отсутствие у участников закупки свободных денежных средств, которые участники закупок не смогут использовать в своей хозяйственной деятельности (до 01.07.2018 до момента их вывода с электронной площадки, а с 01.07.2018 с момента подачи заявки до момента ее отзыва, отклонения, заключения контракта)» [102], поэтому снижение обеспечения по контракту для участников с высокой деловой репутацией может резко повысить степень конкурентности среды госзакупок, снизить количество случаев признания электронных аукционов не состоявшимися ввиду наличия только одной заявки.

Обеспечение по контракту – инструмент, нацеленный именно против субъективно недобросовестных, оппортунистически настроенных конкурсантов, нацеленных на разного рода махинации. Поэтому снижать обеспечение разумно именно для тех компаний, которые подтвердили позитивным опытом контрактации свою несклонность к оппортунизму, то есть тут наилучшим критерием является именно РДР, а сертификация на стандарты деловой репутации является, с одной стороны, информационно избыточной, и, с другой – потенциально коррупциогенной, с учетом мягкого регулирования систем добровольной сертификации.

Третий аспект использования показателей деловой репутации - как один из критериев оценки заявки.

Среди установленных п.1. ст. 32 44-ФЗ критериев оценки заявки допускаются следующие:

«квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, на праве собственности или ином законном основании

оборудования и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации».

При этом законодательством установлены предельные весовые коэффициенты для разных неценовых критериев, затрудняющие злоупотребление ими. Сравнение РДР и стандартов деловой репутации показывает следующее.

РДР, являясь неспециализированным обобщением опыта контрактации, исчерпывающе характеризует «добросовестность» поставщика – т.е. его несклонность к оппортунизму или взятию на себя заведомо невыполнимых обязательств; в качестве такового значение рейтинга РДР вполне целесообразно использовать как один из возможных частных нестоимостных критериев. Опыт конкретных аналогичных работ – напротив, отражает не столько оценку уровня надежности/оппортунизма контрагента, поскольку учитывает лишь незначительную выборку из истории его контрактации (приводя пример – у поставщика с 20% уровнем невыполнения контрактов, но с двумя выполненными контрактами по тематике конкурса, данный показатель будет выше, чем у поставщика с нулевым уровнем невыполнения контрактов, но с одним выполненным контрактом по тематике конкурса), а наличие специфических компетенций, практически подтвержденных.

В этом смысле опыт выполненных аналогичных работ скорее коррелирует с другими показателями компетенций – наличием материально-технической базы, кадров и т.д.

И эта группа показателей является, в определенном смысле, взаимозаменяющей – если у контрагента есть большой перечень выполненных аналогичных контрактов, логично предположить, что у него есть соответствующая материально-техническая база, персонал и т.д., и, наоборот, при заведомо большой материально-технической базе и уровне персонала вероятность выполнения работ по данному профилю выше. Стандарты деловой репутации достаточно эффективно объединяют целый ряд критериев,

в совокупности характеризующих потенциал организации к выполнению работ в данной сфере.

Таким образом, нестоимостные критерии оценки заявки можно разделить на две части – критерии потенциала конкурсанта, как его способности выполнить поставку требуемых товаров, работ, услуг на нужном уровне качества; и критерии добросовестности конкурсанта, как его желания выполнять взятые на себя обязательства.

Достаточно хорошим критерием потенциала конкурсанта являются в настоящее время показатели стандартов опыта деловой репутации, а показателем добросовестности – значение РДР. Поэтому оба данных вида критериев могут использоваться вместе или отдельно, с различными формулами учета, в зависимости от характера закупаемых благ и приоритетов заказчика.

В целом, проведенное исследование позволило сделать вывод. Планируемое появление рейтинга деловой репутации не исключает необходимости в специализированных стандартах деловой репутации, равно как и в анализе специфического опыта выполнения отдельных контрактов.

В зависимости от места использования в госзакупках – как предквалифицирующего критерия, основания для предпочтений при обеспечении госзакупки или же нестоимостных критериев оценки заявки – все данные показатели могут использоваться вместе либо отдельно.

Указанный порядок обобщен в табл. 3.

При этом стандарты деловой репутации необходимо будет совершенствовать с учетом появления рейтинга деловой репутации – либо интегрировав значение рейтинга в формулу общего значения деловой репутации, либо, наоборот, исключив аналогичные показатели из стандарта, чтобы заказчики могли самостоятельно комбинировать два критерия – добросовестности согласно рейтингу деловой репутации и потенциала согласно стандартам деловой репутации.

Однако в перспективе, в связи с появлением цифровых смарт-стандартов деловой репутации, рассматриваемых в параграфе 3.2., появится возможность формирования единого информационного пространства деловой репутации, которое будет объединять в себе как сведения из более «официальных» частей – реестра недобросовестных поставщиков и реестра деловой репутации (на основе опыта), так и расширенные показатели деловой репутации в широком смысле слова, рассматриваемые в репутационных стандартах, включая наличие различного рода человеческих, материальных и финансовых ресурсов, упоминания в СМИ и т.д.

Таблица 3.

Направления применения информации о деловой репутации на разных этапах госзакупок

Этап	Используемая информация об опыте и деловой репутации	Направление использования информации
Предквалификационный отбор	РДР, опыт выполнения отдельных аналогичных работ	Недопуск к конкурсу недобросовестных или не обладающих нужным опытом участников
Обеспечение участия в конкурсе	РДР	Сниженный размер обеспечения для участников с высоким РДР
Оценка заявки	РДР, национальные и стандарты организаций по оценке деловой репутации	Неценовые критерии оценки заявки

При этом для разных задач в ходе проведения процедур государственных закупок могут использоваться как итоговые показатели деловой репутации, так и частные, по отдельным критериям.

3.2. Развитие стандартизированного метода оценки деловой репутации с учетом требований цифровой экономики

Анализ показывает, что использованной в обеих версиях метода оценки деловой репутации аддитивной модели свертки присущ ряд известных недостатков, среди которых – возможность компенсации значений одного показателя за счет значений другого, что является методологически корректным только в случае соответствующей экономической возможности заменить один анализируемый фактор другим. В рассматриваемом же методе оценки репутации указанные факторы имеют принципиально различную природу, поэтому сложно говорить о возможности компенсации, например, плохого значения опыта (в части большого количества проигранных арбитражных дел о невыполнении контрактных обязательств) за счет очень высокого значения кадровых ресурсов или наоборот. Более того, по логике предметной области, нулевое значение по одному из факторов (например, отсутствие кадрового потенциала) должно вести к дисквалификации объекта оценки (нулевому значению деловой репутации). Поэтому предлагается для использования в новом методе оценки деловой репутации следующей методики, предложенная в работах [84, 100], для свертки компенсируемых и некомпенсируемых показателей.

На первом этапе производится отдельная свертка компенсируемых и некомпенсируемых показателей в итоговый компенсируемый и итоговый некомпенсируемый показатели с помощью, соответственно, стандартной аддитивной свертки:

$$KP = \sum_{i=1}^n a_i KP_i \quad (4)$$

где: KP_i – частные компенсируемые показатели, a_i – их весовые коэффициенты (их сумма равна единице), n – общее число показателей.

и мультипликативной свертки:

$$DP = \prod_{k \in K} (a_k f(X))_{\beta_k}^k \quad (5)$$

Далее итоговый компенсируемый и итоговый некомпенсируемый показатель свертываются в интегральный показатель по следующей формуле:

$$IP = \frac{\sqrt{KP * DP} + DP}{2} \quad (6)$$

Рассмотрим перспективы совершенствования отдельных факторов деловой репутации, изложенных в ГОСТ Р 66.0.01-2017, используя результаты их анализа в параграфе 2.1.

Основные факторы изложенного в указанном стандарте метода оценки деловой репутации - «финансовые ресурсы», «материально-технические ресурсы», «трудовые ресурсы», «опыт работы», «репутация», «управление процессами».

Прежде всего, анализ показал не вполне логичное распределение субфакторов по факторам (факторным группам).

В частности, фактор «опыт работы» (X_1) включается в себя стаж присутствия на рынке и процент договоров, выполненных с нарушениями. Однако близкий к нему показатель – суммы исков в качестве ответчика, присужденный судами – размещен в факторной группе «репутация». При этом его абсолютная величина вряд ли может являться информативной при оценке предприятий различной величины, поэтому предлагается перевести его в удельную форму – отношение к сумме активов как характеристике размера предприятия – и переместить в факторную группу «опыт работы».

В итоге в данной факторной группе предлагается иметь три показателя – стаж работы, процент договоров, исполненных с нарушениями, и отношение суммы проигранных исков к величине активов. Каждый из этих показателей предлагается перевести в стобалльную шкалу в зависимости от предметной области по формуле, предложенной в разделе А1 приложения А к в ГОСТ Р 66.0.01-2017:

«Каждый фактор оценивается в баллах от 0 до 100.

Оценка некоторых факторов зависит от того, в какой диапазон попадает значение соответствующего показателя.

Границы диапазонов устанавливаются в зависимости от статистических значений показателей, определенных по результатам проведенного исследования, с учетом следующих сведений:

- значения показателей нормально распределены или принцип распределения близок к нормальному;
- границы диапазонов устанавливаются в зависимости от величины стандартного (среднеквадратического) отклонения (СКО);
- в качестве СКО используются округленные значения величины стандартного отклонения;
- количество диапазонов варьируется от двух до восьми в зависимости от полученных значений минимума, максимума, среднего значения и величины стандартного отклонения;
- в случае существенного отклонения функции распределения значений признаков от стандартного в качестве границ диапазонов могут быть использованы границы 25, 50 и 75 % квантилей при условии, что они значительно отличаются от значений [среднего значения минус $x \cdot \text{СКО}$, где $x = \{1,2,3\}$]]».

При этом показатели процента выполнения договоров с нарушениями и относительной суммы проигранных исков предлагается считать компенсируемыми, т.к. они характеризуют величину нарушений, допущенных в ходе предшествующей хозяйственной деятельности, а показатель «стаж работы» - некомпенсируемым, т.к. он характеризует опыт работы с другой стороны. Соответственно, согласно вышеприведенной формуле, итоговый компенсируемый показатель вычисляется аддитивной сверткой:

$$\text{ХКР}_1 = d_{11}X_{11} + d_{12}X_{12} \quad (7)$$

где

X_{11} – доля договоров, исполненных с нарушениями,

X_{12} – относительный объем проигранных исков,
 d_{11} и d_{12} – весовые коэффициенты, определяемые в зависимости от
 предметной области.

Некомпенсируемый показатель в данной факторной группе
 единственный: $XDP_1 = X_{13}$ – стаж работы

Итого общая величина фактора «опыт работы» предлагается рассчитать
 по формуле:

$$X_1 = \frac{\sqrt{XKP_1 * XDP_1} + XDP_1}{2} \quad (8)$$

В перспективе значение данного показателя предлагается заменить на
 значение федерального рейтинга деловой репутации (РДР), описанного в
 параграфе 3.1. Порядок его интеграции будет описан далее в параграфе 3.2.

Факторные группы «финансовые ресурсы» и «материально-технические
 ресурсы», как представляется, сформированы неоптимально: из
 «материально-технических ресурсов» показатель «риск банкротства»
 целесообразно убрать, т.к. он явно относится к финансовым показателям. С
 другой стороны, факторную группу «материально-технические ресурсы», в
 которой останется единственный показатель «износ основных средств»
 предлагается дополнить показателем, характеризующим наличие основных
 средств для сертифицируемого вида деятельности (в зависимости от
 предметной области, оценка может производиться как в денежной, так в
 натуральной величине, далее приводимой в стобалльную шкалу согласно
 процедуре раздела А2, изложенной выше). Поскольку они характеризуют
 состояние материально-технических ресурсов с разных сторон (их объем и их
 качественное состояние), они являются некомпенсируемыми, поэтому
 значение показателя X_2 – материально-технические ресурсы – предлагается
 подсчитывать стандартной мультипликативной сверткой.

Таким образом, в факторной группе «финансовые ресурсы» X_3
 останутся следующие субфакторы «финансовая автономия» (отношение

собственного капитала к суммарным активам), «финансовая устойчивость» (отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к финансовым активам); «ликвидность» (способность субъекта предпринимательской деятельности погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции, выполнением работ или оказанием услуг, определяемая как отношение наиболее ликвидных активов к краткосрочным обязательствам); «рентабельность» (прибыль до налогообложения к средней величине активов); «обеспеченность оборотными средствами» (отношение собственных оборотных средств к общей сумме оборотных средств); «Риск банкротства» (отношение суммы запасов, ликвидных активов и краткосрочных обязательств к общей сумме активов). Анализ этих субфакторов показывает, что они представляют собой достаточно произвольную выборку из множества показателей, используемых в различных моделях оценки финансового состояния и прогнозирования банкротства. Поэтому вместо них целесообразно интегрировать, в зависимости от предметной области стандарта оценку деловой репутации, одну из известных моделей прогнозирования банкротства, например, версии модели Альтмана для развивающихся рынков Emerging Market Scoring, или же версии российских ученых, преобразовав полученное значение в стандартную для оценки деловой репутации стобалльную шкалу. Детальный анализ и отбор данных моделей выходит за рамки исследования и относится к иной дисциплине.

В факторной группе «трудовые ресурсы» X_4 содержатся следующие субфакторы: «стаж работы сотрудников» (усредненный, всего по сертифицируемому виду деятельности); «образование сотрудников» (по специальности, усредненное по видам – нет, среднее, высшее); «квалификация сотрудников» (отношение сотрудников, прошедших переподготовку, к общему); «награды и звания» (наличие сотрудников, имеющих степени или ведомственные награды по основному виду деятельности, в т.ч. более одного сотрудника). Данное разделение

представляется несколько искусственным, оценивающим наличие ученой степени как что-то отдельное от образовательного уровня сотрудников, хотя кадры с учеными степенями являются кадрами высшей научной квалификации. При этом максимальный балл – 100 единиц – предлагается присваивать предприятию, у которого есть более одного сотрудника с ученой степенью, что нивелирует разницу между предприятиями с радикально различным числом сотрудников высшей научной квалификации. Предлагается вместо этих отдельных субфакторов ввести единый субфактор X_{41} «научно-образовательный уровень сотрудников» со шкалой оценок образовательного уровня отдельного сотрудника S

Нет профильного образования – 0 баллов

Среднее образование – 20 баллов

Высшее образование – 40 баллов

Высшее образование с повышением квалификации – 60 баллов

Ученая степень кандидата наук – 80 баллов

Ученая степень доктора наук – 100 баллов.

Значение данного субфактора рассчитывается как средневзвешенное по формуле:

$$X_{41} = \frac{\sum_{i=1}^L S_i}{L} \quad (9)$$

где S_i – образовательный уровень сотрудника, L – число сотрудников.

Вторым субфактором X_{42} предлагается оставить средний стаж работы сотрудников по данной специальности, как отражающий практический опыт работы.

Научно-образовательный уровень и практический опыт работы не являются взаимокompенсирующими, поэтому значение по фактору «трудовые ресурсы» X_4 предлагается рассчитывать стандартной мультипликативной сверткой.

По факторной группе X_5 управление процессами в настоящее время имеется два субфактора: «Сертифицированная система менеджмента» (балльная оценка в зависимости от наличия сертификатов на систему

менеджмента качества, экологии и безопасности труда и охраны здоровья); «Документированное управление качеством» (наличие документированной СМК). Разница между данными субфакторами описана недостаточно ясно, и они представляются дублирующими. Кроме того, не учитывается, что в разных предметных областях оценки существуют различные системы сертификации по экологии и тд, поэтому представляется целесообразным формулировать шкалу оценки отдельно для каждой предметной области при написании соответствующего стандарта.

Факторная группа X_6 «репутация» описывает деловую репутацию в узком смысле слова. Как показано в параграфе 2.1., деловую репутацию разделяют на внутреннюю, определяемую состоянием предприятия, и внешнюю – формируемую за счет впечатления контрагентов. Сравнительный анализ данного пункта в стандарте 2015 и 2017 года показывает, что в 2015 году деловая репутация (названная фактором «имидж») сочетала как внешние факторы (отзывы контрагентов), так и внутренние (наличие СМК). В 2017 году был осуществлен четкий переход к чисто внешней модели данного фактора: введены субфакторы: «цитируемость» (количество упоминаний об организации в средствах массовой информации); «наличие сайта» (с определенными, легко выполнимыми, требованиями к его информационному содержанию: «наименование организации; реквизиты организации; контактные данные с указанием фактического адреса, телефона и электронной почты; информация о деятельности организации; данные о руководстве организации»); «арбитражная практика» (сумма исков в качестве ответчика по решению судов); «отзывы» (только от федеральных или муниципальных органов власти, с максимальной оценкой за количество отзывов более трех) . Как было показано выше, субфактор «арбитражная практика» логично перенести в раздел «опыт». Раздел «отзывы» целесообразно уточнить. С одной стороны, информационная ценность отзыва, дублирующего факт успешного выполнения контракта, равняется нулю, поэтому логично учитывать только отзывы, содержащие конкретную информацию о позитивных аспектах

взаимодействия заказчика с оцениваемой организацией, выходящих за рамки договорных условий – в частности, об успешном разрешении непредвиденных ситуаций и т.д. При этом такие отзывы логично принимать не только от органов государственной и муниципальной власти, но и от коммерческих контрагентов, однако с различным весом, в частности, за отзыв от государственных или муниципальных органов власти или госкорпораций присваивать 3 балла, представителей малого и среднего предпринимательства – 1 балл, остальным – 2 балла. Оценки от 0 до 100 баллов по субфактору в зависимости от количества отзывов должны определяться отдельно для каждой предметной области, согласно методике пункта А2 стандарта.

Поскольку показатели «цитируемость», «отзывы», «наличие сайта» описывают разные стороны репутации, итоговую оценку фактора репутация X_6 предлагается производить стандартной мультипликативной сверткой.

Подводя итог рассмотрению групп факторов, можно сделать вывод: в целом метод определения деловой репутации, изложенный в ГОСТ Р 66.0.01-2017, позволяет достаточно объемно оценить опыт и деловую репутацию в ее обоих аспектах – как зависящую от потенциала предприятия (факторы: финансовые ресурсы, материально-технические ресурсы, трудовые ресурсы, управление процессами), так и зависящую от взаимодействия с контрагентами, то есть внешнюю (фактор «репутация»). Однако формулы подсчета факторов и набор субфакторов имеет ряд недостатков. В частности, вместо предложенной никак не обоснованной формулы подсчета финансовых ресурсов предлагается интегрировать в стандарт адаптированные к конкретной предметной области методы прогнозирования банкротства. Кроме того, уточнены некоторые субфакторы и модели свертки субфакторов: аддитивные, мультипликативные и гибридные.

Для получения же итогового значения деловой репутации предлагается мультипликативная свертка данных факторов, поскольку все они являются некомпенсируемыми. Итоговая сумма предложений по совершенствованию факторной модели изложена в таблице 4.

Предлагаемые изменения в факторах и субфакторах модели оценки
деловой репутации

Фактор	Субфакторы по ГОСТ Р 66.0.01-2017	Предлагаемые субфакторы	Предлагаемая свертка	Примечание
опыт работы	«добросовестность» (отношение договоров, выполненных с нарушениями, к общему числу договоров за последние три года), «период профессиональной деятельности»	«добросовестность», «период профессиональной деятельности», «размер нарушений» (отношение суммы проигранных в качестве ответчика исков к общей величине активов)	Гибридная (компенсируемые факторы «добросовестность» и «размер нарушений», некомпенсируемый «стаж работы»)	В перспективе значение данного фактора предлагается заменить на импортное значение РДР
Финансовые ресурсы	«финансовая автономия», «финансовая устойчивость», «ликвидность», «рентабельность», «обеспеченность оборотными средствами»; «Риск банкротства»	Не стандартизировать	Не стандартизировать	В зависимости от отраслевой принадлежности объекта оценки использовать одну из известных моделей прогнозирования банкротства, например модели Альтмана для развивающихся рынков Emerging Market

Фактор	Субфакторы по ГОСТ Р 66.0.01-2017	Предлагаемые субфакторы	Предлагаемая свертка	Примечание
				Scoring, EM Z-score
Материально-технические ресурсы	«износ основных средств», «риск банкротства»	«износ основных средств», «объем основных средств» (для сертифицируемого вида деятельности)	мультипликативная	«риск банкротства» явно не относится к материальным ресурсам
Трудовые ресурсы	«стаж работы сотрудников»; «образование сотрудников» (по специальности, усредненное по видам – нет, среднее, высшее); «квалификация сотрудников» (отношение сотрудников, прошедших переподготовку, к общему); «награды и звания» (наличие сотрудников, имеющих степени или ведомственные награды)	Объединенный субфактор «научно-образовательный уровень сотрудников» со шкалой оценок образовательного уровня отдельного сотрудника от «Нет профильного образования» до «Ученая степень доктора наук», «стаж работы сотрудников»	мультипликативная	
Управление процессами	«Сертифицированная система менеджмента», «Документированное	В зависимости от количества различных сертификатов качества процессов в	В зависимости от предметной области оценки	

Фактор	Субфакторы по ГОСТ Р 66.0.01-2017	Предлагаемые субфакторы	Предлагаемая свертка	Примечание
	управление качеством»	предметной области оценки		
репутация	«цитируемость»; «наличие сайта»; «отзывы» (только от федеральных или муниципальных органов власти)	«цитируемость», «отзывы» (от органов власти и коммерческих организаций - с разным весом), «наличие сайта»	мультипликативная	субфактор «арбитражная практика» логично перенести в раздел «опыт»

Дальше следует рассмотреть вопрос актуализации стандартов деловой репутации, в т.ч. в свете развития нового типа стандартов – цифровых умных (смарт) стандартов.

В настоящее время стандартом ГОСТ Р 66.0.01-2017 предусмотрены следующие нормы:

«Индекс деловой репутации, полученный заявителем в результате проведения работ по оценке соответствия требованиям системы стандартов, подлежит актуализации. В течение срока действия сертификата индекс деловой репутации должен быть актуализирован не менее двух раз, не реже одного раза в год. Актуализация индекса деловой репутации может осуществляться только органом по сертификации, выдавшим сертификат соответствия. Орган по сертификации должен осуществлять выездные проверки для подтверждения достоверности сведений, полученных в рамках выполнения работ по актуализации индекса деловой репутации. Первичная актуализация индекса деловой репутации должна быть проведена не позднее чем через 12 месяцев со дня получения сертификата соответствия. Повторная актуализация должна быть проведена в срок не позднее чем через 24 месяца со дня получения сертификата соответствия».

Однако очевидно, что за год значения факторов деловой репутации, а следовательно, и итогового индекса деловой репутации, могут значительно измениться. Необходимо интегрировать расчет индекса в единое информационное пространство, автоматизировав процесс обновления хотя бы части факторов, информация о текущем состоянии субфакторов которых может быть импортирована из информационных систем.

В частности, среди рассмотренных субфакторов оценки опыта и деловой репутации можно обеспечить автоматизированный импорт данных и обновление рейтинга в части арбитражной практики, исполненных с нарушениями договоров, опыта работы по аналогичным направлениям (на основании загружаемых самим объектом оценки подтвержденных сведений об исполнении новых договоров) и т.д.

Дальнейшее развитие стандартов деловой репутации должно быть связано с переходом к стандартам нового поколения – цифровым «умным стандартам» (смарт-стандартам). А.В. Зажигалкин и соавторы так описывают их особенности в рамках концепции «стандартизации 4.0» [80, 94] соответствующей «индустрии 4.0» и цифровой экономике: «стандарт должен быть представлен преимущественно в цифровой форме (причем как на машиночитаемых языках, так и на языках, понятных человеку). Стандарт становится неотъемлемым составным элементом для любого производственного процесса. Будучи изложенными в цифровой форме, требования стандартов должны автоматически становиться исходными данными для проектной или конструкторской документации, а затем — автоматически транслироваться в технологические, эксплуатационные, сервисные документы... для современной высокоинформативной экономики потребуются уникальные массивы публичной качественной верифицированной информации» [81].

Умные стандарты могут автоматически интегрироваться в информационные системы, в т.ч. распределенного типа, на основе технологии блокчейн. Это позволит применять стандарты в реальном времени для

автоматизированного подсчета текущего значения индекса деловой репутации на основе информации, поступающей в ходе исполнения смарт-контрактов.

Смарт-контракты, по определению Н.Сабо, это «цифровые протоколы для передачи информации, которые используют математические алгоритмы для автоматического выполнения транзакции после выполнения установленных условий и полного контроля процесса» (см обзор понятия смарт-контрактов, их правового статуса и перспектив от Центробанка России [55]). Таким образом, согласно условиям сделки в форме смарт-контракта предусматривается автоматизированное выполнение оговоренных обязательств по факту наступления определенных обязательств. Информация о смарт-контрактах содержится в распределенных верифицированных информационных сетях с технологией блокчейн. Таким образом, например, как только будет выполнено условие поставки такого-то блага в рамках госконтракта, будет автоматизированным образом активирована выплата вознаграждения поставщику, договор получит статус исполненного и информация о нем может быть автоматизировано передана в единую информационную систему анализа деловой репутации на основе стандартов, для уточнения соответствующих рейтингов.

Таким образом, стандарты деловой репутации примут форму смарт-стандартов, которые будут машинночитаемыми, машиннопонимаемыми, интегрированными в единое информационное пространство и автоматизированные системы актуализированной сертификации [72]. Для целей их разработки потребуется сотрудничество ряда технических комитетов и связанных с ними разработчиков стандартов, прежде всего, помимо ТК 066 «Оценка опыта и деловой репутации», ТК 159 «Программно-аппаратные средства технологий распределенного реестра и блокчейн» и ТК 194 «Киберфизические системы». Киберфизические системы, включая системы автоматизированной прослеживаемости продукции, позволят обеспечить системы смарт-контрактов информацией о физическом выполнении тех или иных сделок, что, в рамках создаваемых в ТК 159 стандартов смарт-

контрактов, обеспечит наступление соответствующих правовых и финансовых последствий закрытия сделки, и передачу информации об успешной сделке либо же сделке с какими-либо недочетами (срыв сроков, ненадлежащее состояние поставленного товара, пересортица и т.д. и т.п.) в автоматизированную систему подсчета деловой репутации. Метод создания цифровых стандартов нового поколения должен быть основан на заранее обусловленном в рамках Программы национальной стандартизации сотрудничества технических комитетов, обеспечением синхронизации разработчиков стандартов, разделением процедур консенсусного принятия (в рамках профильного технического комитета) и согласования (простым большинством голосов) со смежными техническими комитетами, включая ТК в области информационной безопасности и т.д.

Возможным вариантом организационно-управленческого воплощения данного метода станет создание структур, объединяющих смежные технические комитеты в рамках условных «департаментов по направлениям» с передачей секретариатов ТК в их ведение, в рамках Объединенного института стандартизации, по аналогии с практикой DIN или AFNOR. С информационно-управленческой точки зрения, смарт-стандарты деловой репутации должны изначально разрабатываться в цифровой форме и цифровой среде разработке, автоматически формируя гиперссылки к смежным документам по стандартизации. В частности, это позволит решить проблему, затронутую в параграфе 2.2.: несмотря на появление в 2017 году основополагающего стандарта нового поколения, вплоть до 2020 года его положения так и не были имплементированы в национальные стандарты оценки деловой репутации в отдельных предметных областях. В случае создания массива смарт-стандартов имплементация методических новшеств основополагающего «зонтичного» стандарта на всю группу конкретизирующих его предметных стандартов будет осуществляться на порядок быстрее.

Выводы по главе 3

1. На высоком правительственном уровне признана необходимость усиления требований к компаниям, выступающим в качестве участников конкурсов по госзакупкам, за счет оценки их деловой репутации.

2. Выделены три возможных роли как информации из РДР, так и информации из стандартов деловой репутации.

Во-первых, как инструмент предварительной квалификации участников торгов.

Во-вторых, как инструмент снижения издержек участия в торгах для добросовестных, высокорейтинговых поставщиков.

В-третьих, как один из критериев оценки заявки.

Сравнительный анализ РДР и стандартов деловой репутации для целей предквалификации показывает: РДР будет иметь полностью объективный и прозрачный характер расчета, основанный на открытых данных информационных систем, и исчерпывающе обобщать такой показатель, как, фактически, «опыт» (а не деловая репутация в более привычном смысле слова). При этом межотраслевой характер рейтинга РДР приводит к тому, что он будет отражать, скорее, субъективную надежность поставщика, его несклонность к оппортунизму и взятию невыполнимых обязательств, чем объективную сторону – наличие подтвержденных опытом компетенций в определенной сфере работ: например, десятки успешно выполненных без малейших претензий контрактов в области различных строительных и ремонтных работ, безусловно, свидетельствуют о высокой деловой этике контрагента, но никак не характеризуют наличие специфических компетенций и опыта, необходимых для работ по реставрации культурного наследия. Поэтому можно сделать вывод: РДР будет являться важным критерием оценки надежности поставщика, но не может заменить критерий «опыт выполнения определенных работ» для целей предквалификации в выполнении специфических, сложных и ответственных видов работ.

3. Рассмотрение существующих стандартов деловой репутации показывает следующее. Применение стандартов деловой репутации в их текущем состоянии как «жесткого» критерия предквалификации участников торгов на поставку отдельных видов товаров, работ, услуг нецелесообразно, поскольку поставит потенциальных участников торгов в зависимость от действий третьих лиц – участников СДС (органов по сертификации). Хотя в дальнейшем это возможно, при условии как совершенствования методической базы самих стандартов, так и порядка добровольной сертификации.

Второй аспект использования показателей деловой репутации - как инструмент снижения издержек участия в торгах для добросовестных, высокорейтинговых поставщиков – в частности, как предлагается ФНС, для разрешения представлять обеспечение по контракту в существенно меньшем размере. Обеспечение по контракту – инструмент, нацеленный именно против субъективно недобросовестных, оппортунистически настроенных конкурсантов, нацеленных на разного рода махинации. Поэтому снижать обеспечение разумно именно для тех компаний, которые подтвердили позитивным опытом контрактации свою несклонность к оппортунизму, то есть тут наилучшим критерием является именно РДР, а сертификация на соответствие стандартам деловой репутации является, с одной стороны, информационно избыточной, и, с другой – потенциально коррупциогенной, с учетом мягкого регулирования систем добровольной сертификации.

4. Третий аспект использования показателей деловой репутации - как один из критериев оценки заявки согласно п.1. ст. 32 44-ФЗ.. Сравнение РДР и стандартов деловой репутации показывает следующее. РДР, являясь неспециализированным обобщением опыта контрактации, исчерпывающе характеризует «добросовестность» поставщика – т.е. его несклонность к оппортунизму или взятию на себя заведомо невыполнимых обязательств; в качестве такового значение рейтинга РДР вполне целесообразно использовать как один из возможных частных нестоимостных критериев.

Достаточно хорошим критерием потенциала конкурсанта являются в настоящее время показатели стандартов деловой репутации, а показателем добросовестности – значение РДР. Поэтому оба данных вида критериев могут использоваться вместе или отдельно, с различными формулами учета, в зависимости от характера закупаемых благ и приоритетов заказчика.

5. Анализ показывает, что использованной в обеих версиях методологии аддитивной модели свертки присущ ряд известных недостатков, среди которых – возможность компенсации значений одного показателя за счет значений другого, что является методологически корректным только в случае соответствующей экономической возможности заменить один анализируемый фактор другим. Поэтому предлагается новый метод подсчета деловой репутации, основанный на последовательном применении формулы, для свертки компенсируемых и некомпенсируемых показателей в рамках отдельных факторов.

6. Дальнейшее развитие стандартов деловой репутации должно быть связано с переходом к стандартам нового поколения – цифровым «умным стандартам» (смарт-стандартам), которые могут автоматически интегрироваться в информационные системы, в т.ч. распределенного типа, на основе технологии блокчейн. Предлагается организационно-управленческий метод создания данных стандартов изначально в цифровой форме, на основе возможностей формата xml, на основе взаимодействия между техническими комитетами и разработчиками по направлениям «оценка деловой репутации», «системы распределенного реестра (блокчейн)», «промышленный интернет», в рамках сквозных цифровых технологий национальной программы «Цифровая экономика» Это позволит применять стандарты в реальном времени для автоматизированного подсчета текущего значения индекса деловой репутации на основе информации, поступающей в ходе исполнения смарт-контрактов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Как показало рассмотрение зарубежной практики, включая ведущие контрактные системы мира и типовые закупочные нормы ЮНСИТРАЛ, лучшие мировые практики предусматривают более внимательное отношение к качественным характеристикам закупаемых благ и, соответственно, оценке надежности их поставщиков, в то время как российское законодательство сохраняет крен в сторону ценовой эффективности и свободной конкурентной среды госзакупок.

2. Документы по стандартизации, описывающие методы оценки репутации, существуют в двух видах – национальные стандарты и стандарты организаций. Анализ массива существующих репутационных стандартов позволяет выделить три поколения их развития. Первое поколение – это ГОСТ Р 56002-2014. Второе поколение было ознаменовано принятием основополагающего для национальной системы стандартизации «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности» стандарта ГОСТ Р 66.0.01-2015 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы». На базе методики оценки деловой репутации данного стандарта было разработано и принято в 2015-17 годах 7 национальных стандартов в отдельных предметных областях, то есть охвачена лишь незначительная часть существующих на рынке видов деятельности, результаты которой могут быть объектом государственных закупок. Третье поколение было ознаменовано принятием стандарта ГОСТ Р 66.0.01-2017 «Общие положения, требования и руководящие принципы», данный стандарт был утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 21 ноября 2017 г. № 1795-ст. но методика третьего поколения так и не была имплементирована в предметные национальные стандарты оценки деловой репутации, которые остались в редакциях, основанных на методике второго поколения. В то же

время, разработчики стандартов организаций проявили более высокие темпы разработки стандартов. Ряд репутационных стандартов организаций уже опирается на факторную модель, предложенную в ГОСТ Р 66.0.01-2017. «Общие положения, требования и руководящие принципы

3. Математическая база моделей оценки в старом и новом стандарте во многом аналогична – в качестве базовой используется факторная модель с аддитивной сверткой показателей. Основные факторы старой модели – «история», «средства», «кадры», «имидж», однако итоговая оценка корректируется с помощью понижающего показателя «достоверность». Основные факторы новой модели - «финансовые ресурсы», «материально-технические ресурсы», «трудовые ресурсы», «опыт работы», «репутация», «управление процессами».

4. Показано, что применение репутационных стандартов организаций в госзакупках допустимо даже в той предметной области, в которой существует национальный стандарт, если стандарт организации основан на более современной методике или более точно адаптирован к особенностям конкретной предметной области оценки.

5. На высоком правительственном уровне признана необходимость усиления требований к компаниям, выступающим в качестве участников конкурсов по госзакупкам, за счет оценки их деловой репутации. Выделены три возможных роли как информации из РДР, так и информации из стандартов деловой репутации.

Во-первых, как инструмент предварительной квалификации участников торгов.

Во-вторых, как инструмент снижения издержек участия в торгах для добросовестных, высокорейтинговых поставщиков.

В-третьих, как один из критериев оценки заявки.

6. Сделан вывод: РДР будет являться важным критерием оценки надежности поставщика, но не может заменить критерий «опыт выполнения

определенных работ» для целей предквалификации в выполнении специфических, сложных и ответственных видов работ.

7. Рассмотрение существующих стандартов деловой репутации показывает следующее. Применение стандартов деловой репутации в их текущем состоянии как «жесткого» критерия предквалификации участников торгов на поставку отдельных видов товаров, работ, услуг нецелесообразно, поскольку поставит потенциальных участников торгов в зависимость от действий третьих лиц – участников СДС (органов по сертификации). Хотя в дальнейшем это возможно, при условии как совершенствования методической базы самих стандартов, так и порядка добровольной сертификации.

8. Второй аспект использования показателей деловой репутации – как инструмент снижения издержек участия в торгах для добросовестных, высокорейтинговых поставщиков – в частности, как предлагается ФНС, для разрешения представлять обеспечение по контракту в существенно меньшем размере. Обеспечение по контракту – инструмент, нацеленный именно против субъективно недобросовестных, оппортунистически настроенных конкурсантов, нацеленных на разного рода махинации. Поэтому снижать обеспечение разумно именно для тех компаний, которые подтвердили позитивным опытом контрактации свою несклонность к оппортунизму, то есть тут наилучшим критерием является именно РДР, а сертификация на соответствие стандартам деловой репутации является, с одной стороны, информационно избыточной, и, с другой – потенциально коррупциогенной, с учетом мягкого регулирования систем добровольной сертификации.

9. Третий аспект использования показателей деловой репутации – как один из критериев оценки заявки согласно п.1. ст. 32 44-ФЗ..

10. Достаточно хорошим критерием потенциала конкурсанта являются в настоящее время показатели стандартов деловой репутации, а показателем добросовестности – значение РДР. Поэтому оба данных вида критериев могут использоваться вместе или отдельно, с различными формулами учета, в зависимости от характера закупаемых благ и приоритетов заказчика.

11. Анализ показывает, что использованной в обеих версиях методологии аддитивной модели свертки присущ ряд известных недостатков, среди которых – возможность компенсации значений одного показателя за счет значений другого, что является методологически корректным только в случае соответствующей экономической возможности заменить один анализируемый фактор другим. Поэтому предлагается новый метод подсчета деловой репутации, основанный на последовательном применении формулы, для свертки компенсируемых и некомпенсируемых показателей в рамках отдельных факторов.

12. Дальнейшее развитие стандартов деловой репутации должно быть связано с переходом к стандартам нового поколения – цифровым «умным стандартам» (смарт-стандартам), которые могут автоматически интегрироваться в информационные системы, в т.ч. распределенного типа, на основе технологии блокчейн. Предлагается организационно-управленческий метод создания данных стандартов изначально в цифровой форме, на основе возможностей формата xml, на основе взаимодействия между техническими комитетами и разработчиками по направлениям «оценка деловой репутации», «системы распределенного реестра (блокчейн)», «промышленный интернет», в рамках сквозных цифровых технологий национальной программы «Цифровая экономика» Это позволит применять стандарты в реальном времени для автоматизированного подсчета текущего значения индекса деловой репутации на основе информации, поступающей в ходе исполнения смарт-контрактов.

На основании исследования сделаны следующие основные выводы и рекомендации. Повышение эффективности государственных закупок требует более эффективных методов выделения надежных поставщиков благ, особенно носящих экспериментальный или доверительный характер. Показано, что применение стандартов деловой репутации может серьезно повысить качество отбора поставщиков, однако, в случае злоупотребления ими, снизить уровень конкуренции или манипулировать итогами проведения

закупки. В связи с этим обоснованы направления развития как самих стандартов оценки опыта и деловой репутации, так и методики их применения в ходе госзакупок. Предложенные направления учета интересов различных групп стейкхолдеров позволят значительно повысить эффективность государственных закупок на основе введения предквалификации поставщиков по критерию репутации, обеспечения льготных условий участия в конкурсах поставщикам с высокой репутацией, усиления роли показателей репутации как неценового критерия закупки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // СЗ РФ. - 1998, №31, ст. 3823
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // СЗ РФ. - 1994, № 32, ст. 3301
3. Федеральный закон "Об аккредитации в национальной системе аккредитации" от 28.12.2013 N 412-ФЗ // СЗ РФ. - 2013 г. №52 (часть I), ст. 6977
4. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // СЗ РФ. 2013. – №14. - ст. 1652
5. Федеральный закон от 29.06.2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2015. -№27. - ст. 3953.
6. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" // СЗ РФ. – 2011. -№30. - ст. 4571.
7. Постановление Правительства РФ от 04.02.2015 №99 «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, случаев отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологичного или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также документов, подтверждающих соответствие участников закупки указанным дополнительным требованиям» // СЗ РФ. - 2015 г. –№6. - ст. 976
8. Приказ Министерства Финансов Российской Федерации от 27 декабря 2007 г. №153н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету

«Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)». - "Российская газета", №22, 02.02.2008.

9. ГОСТ Р ИСО 9000–2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2015

10. ГОСТ Р 56002-2014 «Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2014

11. ГОСТ Р ГОСТ Р 66.0.01-2015 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2015

12. ГОСТ Р 66.1.01-2015. «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих архитектурно-строительное проектирование». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2015

13. ГОСТ Р 66.1.02-2015. «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих инженерные изыскания». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2015

14. ГОСТ Р 66.1.03-2016. «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2016

15. • ГОСТ Р 66.9.01-2015 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации лиц, производящих и реализующих пожарно-техническую продукцию». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2015

16. • ГОСТ Р 66.9.02-2015 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации лиц, выполняющих работы

(оказывающих услуги) в области обеспечения пожарной безопасности объектов защиты». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2015

17. ГОСТ Р 66.9.03-2016 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации организаций, выполняющих перевозки крупногабаритных тяжеловесных грузов». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2016

18. ГОСТ Р 66.9.04-2017 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации охранных организаций». – М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2017

19. ГОСТ Р 66.0.01-2017 «Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы». - М.: СТАНДАРТИНФОРМ, 2017

20. СТО ААЛСЗ 66.9.31 СОР «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области спорта, отдыха и развлечений». – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.31-%D0%A1%D0%9E%D0%A0.pdf>

21. СТО ААЛСЗ 66.9.26ОЗТ-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области услуг по обслуживанию зданий и территорий» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.26%D0%9E%D0%97%D0%A2-2017.pdf>

22. СТО 66.9.06П-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков». – Москва: Союз производителей пищевой продукции Таможенного союза. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-66.9.06%D0%9F-2017-3.pdf>

23. СТО ААЛСЗ 66.1.05С-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих архитектурно-строительное проектирование социально значимых объектов». – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.05%D0%A1-2017-4.pdf>

24. СТО ААЛСЗ 66.1.06С-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих строительство социально значимых объектов». – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.06%D0%A1-2017-4.pdf>

25. СТО ААЛСЗ 66.1.07Д-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих архитектурно-строительное проектирование автомобильных дорог» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.07%D0%94-2017-2.pdf>

26. СТО ААЛСЗ 66.1.08Д-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, выполняющих инженерные изыскания для строительства, реконструкции, капитального ремонта, ремонта и содержания автомобильных дорог» –

г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.08%D0%94-2017-2.pdf>

27. СТО ААЛСЗ 66.1.09Д-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих строительство автомобильных дорог» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.09%D0%94-2017-2.pdf>

28. СТО ААЛСЗ 66.9.08Р-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих рекламную деятельность» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.08%D0%A0-2017-3.pdf>

29. СТО ААЛСЗ 66.9.10ИТ-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области информационных технологий» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.10%D0%98%D0%A2-2017-1.pdf>

30. СТО ААЛСЗ 66.9.11ПБ-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области права и бухгалтерского учета» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки

соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.11%D0%9F%D0%91-2017.pdf>

31. СТО ЛОО ВОИ 66.9.06РП-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков. Привлечение труда инвалидов и лиц с ограниченными возможностями» – Тихвин: Ленинградская областная организация Всероссийского общества инвалидов. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%9B%D0%9E%D0%9E-%D0%92%D0%9E%D0%98-%C2%98-66.9.06%D0%A0%D0%9F-2017-.pdf>

32. СТО ЛОО ВОИ 66.9.05К-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих консалтинговую деятельность. Привлечение труда инвалидов и лиц с ограниченными возможностями» – Тихвин: Ленинградская областная организация Всероссийского общества инвалидов. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%9B%D0%9E%D0%9E%D0%92%D0%9E%D0%98%C2%98-66.9.05%D0%9A-2017-.pdf>

33. СТО ЛОО ВОИ 66.7.01-О-2017 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность по техническому обслуживанию медицинской техники. Привлечение труда инвалидов и лиц с ограниченными возможностями» – Тихвин: Ленинградская областная организация Всероссийского общества инвалидов. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E->

%D0%9B%D0%9E%D0%9E%D0%9E-%D0%92%D0%9E%D0%98-66.7.01-
%D0%9E-2017-.pdf

34. СТО ААЛСЗ 66.9.17_ЛЗ «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области ликвидации последствий загрязнений» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2017. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E_%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97_66.9.17_%D0%9B%D0%97.pdf

35. СТО ААЛСЗ 66.8.01 СТР -2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области страхования» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.8.01-%D0%A1%D0%A2%D0%A0-2018.pdf>

36. СТО СППП ТС 66.9.06П – 2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков» – Москва: Союз производителей пищевой продукции Таможенного союза. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%A1%D0%9F%D0%9F%D0%9F-%D0%A2%D0%A1-66.9.06%D0%9F-%E2%80%93-2018.pdf>

37. СТО ААЛСЗ 66.1.05С-2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих архитектурно-строительное проектирование социально значимых объектов» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp->

content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-
%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.05%D0%A1-2018.pdf

38. СТО ААЛСЗ 66.1.06С-2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих строительство социально значимых объектов» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://souzal.ru/wp-](http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.06%D0%A1-2018.pdf)

content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-
%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.06%D0%A1-2018.pdf

39. СТО ААЛСЗ 66.9.31 СОР – 2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области спорта, отдыха и развлечений» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://souzal.ru/wp-](http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.31-%D0%A1%D0%9E%D0%A0-2018.pdf)

content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-
%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.31-
%D0%A1%D0%9E%D0%A0-2018.pdf

40. СТО-ААЛСЗ-66.1.07-Д-2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих архитектурно-строительное проектирование автомобильных дорог» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://souzal.ru/wp-](http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.07-%D0%94-2018.pdf)

content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-
%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.07-%D0%94-2018.pdf

41. СТО ААЛСЗ 66.9.26ОЗТ-2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области услуг по обслуживанию зданий и территорий» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://souzal.ru/wp-](http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.26%D0%9E%D0%A0-2018.pdf)

%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-
66.9.26%D0%9E%D0%97%D0%A2-2018.pdf

42. СТО ААЛСЗ 66.1.08д – 2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, выполняющих инженерные изыскания для строительства, реконструкции, капитального ремонта, ремонта и содержания автомобильных дорог» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.1.08%D0%94-2018.pdf>

43. СТО ААЛСЗ 66.9.11ПБ-2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих деятельность в области права и бухгалтерского учета» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.11%D0%9F%D0%91-2018.pdf>

44. СТО ААЛСЗ 66.9.08Р-2018 «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих рекламную деятельность и исследования конъюнктуры рынка» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp-content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.08%D0%A0-2018.pdf>

45. СТО ААЛСЗ 66.9.33. РМ 2018 (1) «Оценка опыта и деловой репутации лиц, осуществляющих ремонт и монтаж машин и оборудования» – г. Санкт-Петербург: Ассоциация аккредитованных лиц в области оценки соответствия Северо-Западного Федерального округа. 2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://souzal.ru/wp->

content/uploads/2017/02/%D0%A1%D0%A2%D0%9E-
%D0%90%D0%90%D0%9B%D0%A1%D0%97-66.9.33.-%D0%A0%D0%9C-
2018-1.pdf

46. Письмо ФАС от 12 марта 2014 г. № АД/8919/14 [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://legalacts.ru/doc/pismo-fas-rossii-ot-12032014-n-ad891914-o-napravlenii/>

47. ФАС В СМИ: Закон о рейтинге деловой репутации поставщиков может быть принят в весеннюю сессию - ФАС [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://fas.gov.ru/publications/19977>

48. Аналитический материал к проекту федерального закона 84971-4 О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4685>

49. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках (документ Организации Объединенных Наций А/66/17, приложение I) (принято Комиссией Организации Объединенных Наций по праву международной торговли 1 июля 2011 года) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.uncitral.org/pdf/russian/texts/procurem/ml-procurement/2011-Model-Law-on-Public-Procurement-r.pdf>

50. Руководство Всемирного банка по закупкам товаров, работ и неконсультационных услуг Заемщиками Всемирного банка по займам МБРР и кредитам и грантам МАР [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://belcmt.by/ru/procurement_common/management_WB

51. Directive 2014/23/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the award of concession contracts Text with EEA relevance [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ%3AJOL_2014_094_R_0001_01

52. Directive 2014/24/EU of the European Parliament And of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC

[Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0024&from=EN>

53. Directive 2014/25/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on procurement by entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors and repealing Directive 2004/17/EC [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0025&from=EN>

54. IAS 38 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.minfin.ru/common/upload/library/2015/02/main/ias38.pdf>

55. Аналитический обзор по теме «Смарт-контракты» [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/47862/SmartKontrakt_18-10.pdf

56. Андерсон Р. Д. Пересмотренное Соглашение ВТО о государственных закупках (GPA): значение для развития и возможности синергии с работой других организаций в этой области [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/ECA/public-procurement-forum10-eca/tr-procurement-robert-anderson-rus.pdf>

57. Арыкбаев Р.К. Виды рисков и способы управления ими в рамках государственных (муниципальных) закупок // Финансы и кредит. 2009. № 34 (370).

58. Арыкбаев Р.К. Управление рисками при бюджетных закупках // Региональные проблемы преобразования экономики. 2009. № 1(18).

59. Асаул В.В., Шахов В.М., Супрунчук Д.С. Проблемы оценки деловой репутации строительных компаний // Наука и техника транспорта. – 2012. – №1

60. Бабичев Г.А. Государственные регуляторы перевода экономики на экономику, основанную на знании // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. № 2(26)

61. Барыкин А.Н., Икрянников В.О., Будкин Ю.В.: Национальная система стандартизации РФ. Принципы, цели, задачи, прогноз развития.- М.: ИНФРА-М, 2020

62. Берновский Ю.Н. ТУ И СТО: домыслы и реальность // Стандарты и качество. 2014. № 1.

63. Бизнес. Толковый словарь. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Грэхэм Бетс, Барри Брайндли, С. Уильямс и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 1998.

64. Битиева З.Р. Совершенствование управления качеством парка коммунальной автомобильной техники. Дисс... канд. эк. наук. -М.: 2014.

65. Бюджет цифровой экономики оценили в 1,2 трлн рублей. – Ведомости, 20.08.2018

66. Воевода Т.В., Гелетий А.Н., Гарина Ю.Е., Злыднев М.И., Докукин А.В. Стандарты цифровой экономики в обеспечении экономической безопасности России // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2018. № 4 (44).

67. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М., 2007.

68. Гарина Ю.Е. Направления развития организационно-методического обеспечения процедур использования репутационных стандартов в госзакупках // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2019. № 6 (52)

69. Гарина Ю.Е., Злыднев М.И., Гарин А.В., Ниязова Ю.М. Эволюция стандартов деловой репутации и их применение в госзакупках // Экономические и гуманитарные науки. 2020. №2

70. Гарина Ю.Е., Докукин А.В. Преимущества и риски использования различных видов репутационных стандартов в госзакупках // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2018. № 2 (42).

71. Гарина Ю.Е., Злыднев М.И. Проблемы снижения информационной асимметрии в процессе государственных закупок // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2017. № 6 (40).

72. Гарина Ю.Е., Злыднев М.И. Смарт-стандарты деловой репутации в едином информационном пространстве // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2020. № 1 (53)

73. Горин С.В. Обеспечение устойчивости функционирования промышленных предприятий на основе управления деловой репутацией: дис. ... д. экон. наук : 08.00.11 / С.В. Горин - Москва, 2012 - 437 с.

74. Госдума планирует ввести рейтинг деловой репутации бизнеса для участия в госзакупках [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/6531005>

75. Государственные закупки: направления развития. Обзор международных практик и анализ ситуации в Российской Федерации / сост. Е. Абрамова, Б. Ткаченко. - Москва : Сектор, 2015. - 124 с.

76. Деловая репутация [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/633857>

77. Демиденко М.В. Развитие подрядных торгов на строительство объектов в системе государственных закупок. - Дисс... канд. эк. наук, Спб.: 2017

78. Докукин А.В., Балванович А.В. Повышение эффективности системы информационного обеспечения технического регулирования // Транспортное дело России. 2008. № 1.

79. Докукин А.В., Гарина Ю.Е., Злыднев М.И. Учет деловой репутации в закупочной деятельности // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2018. № 1 (41).

80. Техническое регулирование на рубеже индустрии 4.0. Монография / В.Я.Белобрагин, А.В.Зажигалкин, Т.Я.Зворыкина. – М.: Издательство «Научный консультант», 2019. 100 с.

81. Зажигалкин А.В., Петросян А.Е., Пугачев В.М. Цифровая экономика и будущее стандартизации // Стандарты и качество. 2017. № 9.

82. Капелюшников Р.И. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике-2009 // Экономический журнал ВШЭ, 2010. – № 1.

83. Конов А., Бегтин И., Горбачева Н. Система государственных закупок в России: конкуренция против качества? - М.: ЦПУР; Антикоррупционный центр НИУ ВШЭ, 2019. — 64 с.

84. Корнещук Н.Г. Теоретико-методологические основы комплексной оценки качества деятельности образовательной системы [Текст]: Автореф. дисс. докт. пед. наук (13.00.01) / Корнещук Нина Геннадьевна; Магнитогорский государственный университет. – Магнитогорск, 2007

85. Куркин К. Госзакупки: новая реальность. Эксперт онлайн 29 июня 2015 [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2015/27/goszakupki-novaya-realnost/>.

86. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. М.: ЮРАЙТ-М., 2001

87. Ломакин М.И., Глушакова Е.В. Оценка качества продукции в условиях потребительской неопределенности // Транспортное дело России. 2014. № 5.

88. Ломакин М.И., Докукин А.В., Балванович А.В., Гарина Ю.Е., Злыднев М.И., Гарин А.В. Распространение адаптированной информации о стандартах в интересах защиты прав потребителей. В сборнике: Национальная концепция качества: государственная и общественная защита прав потребителей Сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции. Под редакцией Е.А. Горбашко. 2019. С. 327-331.

89. Лукин А.Г. Формирование высшего контрольного органа – зарубежный опыт и законодательство Российской Федерации // Национальные интересы: приоритет и безопасность. – 2014. № 30

90. Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: в 4 т. — СПб., 1907—1909.

91. Медведев предложил обсудить вопрос об ужесточении требований к участникам госзакупок. – Парламентская газета, 06.04.2019 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.pnp.ru/economics/medvedev-predlozhit-obsudit-vopros-ob-uzhestochenii-trebovaniy-k-uchastnikam-goszakupok.html>

92. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. С. Ю. Глазьева и В. В. Харитонов. — М.: Тривант, 2009. — 304 с.

93. Национальный рейтинг прозрачности закупок 2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.nrpz.ru/rezultaty-rejtinga-2018>

94. Окрепилов В.В., и др. Методология развития экономики, промышленности и сферы услуг в условиях цифровизации. - СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2018.

95. Пособие для выявления сомнительных закупок. ОНФ [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://onf.ru/sites/default/files/projects_docs/ostap_book_2.pdf

96. Проданова Н.А., Зацаринная Е.И. Особенности системы государственных закупок в Китае // Экономика, предпринимательство и право. – 2015. – Том 5. – № 3. – С. 151-158.

97. Прудюс Е. В. О понятии и системе экономической безопасности / Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2008. №1.

98. Пружинина О. П. Риски системы государственных закупок и их влияние на эффективность деятельности уголовно-исполнительной системы // Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-1 (75-1).

99. Развитие частной оборонной промышленности [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://topwar.ru/77337-progress-chastnoy-oboronnoy-promyshlennosti.html>

100. Рубин Г.Ш. Развитие квалиметрии метизного производства на основе методологии функционально-целевого анализа [Текст]: Автореф. дисс.

докт. техн. наук (05.02.23) / Рубин Геннадий Шмульевич; Магнитогорский государственный университет. – Магнитогорск, 2011.

101. Рубинов Р.Б. Федеральная контрактная система США: сочетание гибкости и регулирования. [Электронный ресурс] // Режим доступа:– <http://projects.fa.ru/MMFF2012/data/s7/Rubinov.pdf>

102. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ [Электронный ресурс] // Режим доступа: www.minfin.ru/common/upload/library/2019/04/main/Svodnyy_analiticheskiy_otchet_2018_itog.docx

103. Система госзаказа в КНР [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.myshared.ru/slide/1069381/>

104. Смирнов В.О. Федеральная контрактная система США: анализ механизма функционирования // Вестник СПбГУ, Сер. 5. 1998. Вып. 2 (№ 12).

105. Соглашение по правительственным закупкам [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://tradepol.hse.ru/programme4.6.18>

106. Степнов И.М., Ковальчук Ю.А., Витушкин В.А., Ниязова Ю.М., Гарина Ю.Е. IT-затраты и защита информационных данных как обязательный элемент затрат на качество в цифровой экономике // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования. 2018. № 6 (46).

107. Тендит К.Н. Основы репутационного менеджмента. – Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КнАГТУ», 2013. – 85 с.

108. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. Вып. 3. – С. 39-49.

109. Федеральная контрактная система США [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://zakupki-tendery.ru/articles/item/146-federalnaya-kontraktnaya-sistema-ssh%D0%B0>

110. Щеблыкин В.Н. Аксиологически обусловленные стратегии собственников: Монография. – М.: Московский печатник, 2010
111. Blind K. & Jungmittag A. Trade and the impact of innovations and standards: the case of Germany and the UK // *Applied Economics*, 2005. – Vol. 37. – Pp. 1385-1398.
112. Blind K. *The Economic of Standards: Theory, Evidence, Policy*. – London, 2004.
113. Darby M.R., Karni E., "Free Competition and Optimal Amount of Fraud", *Journal of Law and Economics*, 1973, 16, 1, 67-88.
114. In FY 2017, over 60 percent of federal contracts were competitively awarded [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://datalab.usaspending.gov/competition-in-contracting.html>
115. Swann P. *The economics of standardization: Final Report for Standards and Technical Regulations Directorate Department of Trade and Industry*. – Manchester: Business School University of Manchester, 2000.
116. Williamson Oliver (1979), "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, Vol. 22, No. 2. (Oct.), pp. 233-261.

Сравнение факторных моделей деловой репутации в двух поколениях
основополагающих методических стандартов

Фактор	ГОСТ Р 66.0.01-2015	ГОСТ Р 66.0.01-2017	Различие
Деловой опыт организации	<p>«история» (вес 0,125) - «продолжительность присутствия (нахождения) субъекта предпринимательской деятельности на рынке по своему профилю экономической деятельности и объем выполненных им работ, оказанных услуг, количество произведенной продукции».</p> <p>Субфакторы – «количество лет на рынке», «рост организации - коэффициент вариации объемов выполнения работ, поставки товаров, оказания услуг за все годы деятельности»</p>	<p>«Опыт работы- продолжительность присутствия (нахождения) субъекта предпринимательской деятельности на рынке по сертифицируемому виду экономической деятельности и объем выполненных им работ, оказанных услуг, количество произведенной продукции (товаров)»; субфакторы – «добросовестность» (способность субъекта предпринимательской деятельности надлежащим образом исполнять свои обязательства по заключенным договорам –</p>	<p>Субфактор стаж работы на рынке идентичен, субфактор «коэффициент вариации объемов поставок» заменен на совершенно другой – процент договоров, выполненных с нарушениями, который является гораздо более ясным и однозначным в интерпретации</p>

Фактор	ГОСТ Р 66.0.01-2015	ГОСТ Р 66.0.01-2017	Различие
		<p>отношение договоров, выполненных с нарушениями, к общему числу договоров за последние три года), «период профессиональной деятельности» (количество лет работы организации-заявитель на рынке по сертифицируемому виду деятельности)</p>	
<p>Материальный и финансовый потенциал</p>	<p>«средства» (вес 0,375) - субфакторы: «Основные средства», наличие основных средств на балансе; «Финансовая автономия» - отношение суммарного собственного капитала к заемным средствам;</p>	<p>«Финансовые ресурсы»; субфакторы: «финансовая автономия» (отношение собственного капитала к суммарным активам), «финансовая устойчивость» (отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к финансовым активам); «ликвидность» (способность субъекта предпринимательской</p>	<p>Фактор «средства» разделен на два – финансовые и материально-технические ресурсы, однако фактически все показатели в обоих новых факторных группах, кроме «износа основных средств», относятся к финансовым. Общее число показателей в двух новых факторных группах выросло с 2 до 8, что, в целом, может быть оценено позитивно,</p>

Фактор	ГОСТ Р 66.0.01-2015	ГОСТ Р 66.0.01-2017	Различие
		<p>деятельности погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции, выполнением работ или оказанием услуг, определяемая как отношение наиболее ликвидных активов к краткосрочным обязательствам); «рентабельность» (прибыль до налогообложения к средней величине активов)</p>	<p>однако разделение на две факторные группы является спорным</p>
		<p>«Материально-технические ресурсы» - субфакторы: «Обеспеченность оборотными средствами» (отношение собственных оборотных средств к общей сумме оборотных средств); «Износ основных средств» (отношение суммы износа к первоначальной</p>	

Фактор	ГОСТ Р 66.0.01-2015	ГОСТ Р 66.0.01-2017	Различие
		<p>сумме основных средств);</p> <p>«Риск банкротства» (отношение суммы запасов, ликвидных активов и краткосрочных обязательств к общей сумме активов);</p>	
Кадровый потенциал	<p>«кадры» (вес 0,15) - субфакторы: «Руководители организации - уровень образования, стаж работы</p> <p>в организации и практический опыт по заявленным при сертификации видам деятельности</p> <p>организации топ-менеджеров (руководителей организации)» (как аддитивная свертка показателей «среднее образование руководителей» и «средний стаж руководителей» ; «Среднее звено - уровень специального образования, стаж работы в организации специалистов среднего звена»</p>	<p>«Трудовые ресурсы» - субфакторы: «Стаж работы сотрудников» (усредненный, всего по сертифицируемому виду деятельности;</p> <p>«Образование сотрудников» (по специальности, усредненное по видам – нет, среднее, высшее);</p> <p>«Квалификация сотрудников» (отношение сотрудников, прошедших переподготовку, к общему);</p> <p>«Награды и звания» (наличие сотрудников, имеющих степени или ведомственные награды по основному виду деятельности, в т.ч.</p>	<p>Убрано разделение на субфакторы «руководители» и «среднее звено», вместо этого введены более детальные показатели оценки – отдельно образование и отдельно повышение квалификации; стаж работы и награды и звания считаются схожим образом, только вместо двух показателей стажа у среднего звена – по специальности и в данной организации – оставлен только стаж по специальности; в целом новый</p>

Фактор	ГОСТ Р 66.0.01-2015	ГОСТ Р 66.0.01-2017	Различие
	<p>(аддитивная свертка среднего стажа сотрудников по специальности и среднего стажа в данной организации);</p> <p>«Награды и звания - наличие у сотрудников ученых степеней, званий</p> <p>и (или) почетных званий» (балльная оценка по наличию хотя бы одного сотрудника с ученой степенью или ведомственными наградами, в т.ч. по основному профилю деятельности)</p>	<p>более одного сотрудника);</p>	<p>вариант более логичен</p>
<p>Деловая репутация</p>	<p>«имидж» (вес 0,35) - субфакторы:</p> <p>«Цитируемость- частота упоминания организации в печатных изданиях, электронных средствах информации и других СМИ» (число позитивных упоминаний за все время на рынке);</p> <p>«Претензионная работа - работа</p>	<p>«Репутация»; субфакторы:</p> <p>«цитируемость» (количество упоминаний об организации в средствах массовой информации);</p> <p>«наличие сайта»; «арбитражная практика» (сумма исков в качестве ответчика по решению судов);</p> <p>«отзывы» (только от федеральных или муниципальных</p>	<p>Субфактор «цитируемости» идентичен, отношение числа устраненных по решению суда претензий к общему числу претензий – достаточно сложно интерпретируемый показатель – заменен более ясным – суммой исков в качестве ответчика, добавлен субфактор</p>

Фактор	ГОСТ Р 66.0.01-2015	ГОСТ Р 66.0.01-2017	Различие
	<p>организации по устранению недостатков в производстве (поставках) продукции, оказания услуг, выполнения работ» (отношение претензий, устраненных по решению суда, к общему числу претензий);</p> <p>«Сертифицированная система менеджмента - наличие сертификатов на системы менеджмента» (балльная оценка в зависимости от наличия сертификатов на систему менеджмента качества, экологии и безопасности труда и охраны здоровья) ;</p> <p>«Отзывы клиентов - наличие благоприятных отзывов и благодарностей от клиентов организации» (количество отзывов)_</p>	<p>органов власти, с максимальной оценкой за количество отзывов (более трех)</p>	<p>«наличие сайта» с определенными требованиями, и отзывы – в отличие от распространенной практики, отзывы засчитываются только от государственных и муниципальных заказчиков</p>

Фактор	ГОСТ Р 66.0.01-2015	ГОСТ Р 66.0.01-2017	Различие
Система менеджмента качества	(в рамках предыдущего фактора)	<p>«Управление процессами» - субфакторы «Сертифицированная система менеджмента» (балльная оценка в зависимости от наличия сертификатов на систему менеджмента качества, экологии и безопасности труда и охраны здоровья);</p> <p>«Документированное управление качеством» (наличие документированной СМК)</p>	«управление процессами» логично выделено как новый независимый фактор, описываемый двумя показателями, очень близкими друг к другу по смыслу
Достоверность	<p>учитывает полноту и достоверность сведений — исходных данных, представляемых заявителем (0 – умышленные искажения, оценка прекращается, 0,7 – неумышленные искажения, 1 – нет искажений)</p>	Понижающий коэффициент отсутствует, при недостоверных сведениях оценка прекращается, технические ошибки не учитываются	