

Обзор литературы по участию поставщиков в государственных закупках

Государственные закупки все чаще используются для стимулирования экономического роста и достижения политических целей, таких как улучшение экологической ситуации, развитие малого и среднего бизнеса и внедрение инноваций. Для достижения этих целей практики и исследователи уделяют все большее внимание важности взаимодействия между государственным заказчиком и потенциальными поставщиками (Alhola, Salo, Antikainen, & Berg, 2017; Kelly, Marshall, Walker, & Israilidis, 2021). Заказчики определяют ключевые правила и условия закупки, а также требования к поставщикам. Однако, для получения надлежащего товара или услуги заказчику важно учитывать поведение поставщика, его характеристики и предыдущий опыт участия в государственных закупках.

....

Для более детального выявления стимулирующих и сдерживающих факторов на проведение закупок в литературе используется метод опроса. онлайн-опросы обеспечивают гораздо больший объем выборки и широту охвата респондентов, позволяют добиться существенной экономии времени и ресурсов, дают возможность оперативного процесса обработки данных (Zhang, 2000). Кроме того, на наш взгляд данный метод позволит выяснить мнение непосредственных участников касаясь системы государственных закупок.

Многие исследователи с помощью применения метода опросных данных выявляли ключевые стимулы и барьеры со стороны заказчиков при проведении инновационных и экологических закупках (Кашин Д.В., и др., 2024; Шадрина Е.В., 2021). Другие работы были посвящены изучению государственных закупок со стороны поставщиков.

Так, в исследовании Яковлева А.А., Ткаченко А.В., на основании опроса заказчиков и поставщиков были выявлены основные проблемы в сфере закупок (Яковлев А.А., Ткаченко А.В., Родионова Ю.Д., 2017). По результатам

исследования основными проблемами со стороны поставщиков являются: ценовой демпинг, наличие неформальных связей между заказчиком и поставщиком, затягиваем сроков оплаты, нарушение сроков поступления бюджетного финансирования и др. Кроме того, согласно опросу, многие поставщики отмечают факторы, ограничивающие исполнение государственного контракта. Так, наиболее часто встречающимися факторами являются: «заточивание» технического задания под конкретных поставщиков, установление специфических требований (около 60 % от числа респондентов), установление завышенных/необоснованных требований о подтверждении качественных характеристик товара (около 40% от числа опрошенных респондентов), необъективность заказчика в оценке заявки (37,5 % опрошенных).

Можно сделать вывод, что все выявленные факторы явно указывают на проблему заведомого выбора поставщика заказчиками, что безусловно способствует сокращению конкуренции на рынке государственных закупок, увеличение доли закупок у единственного поставщика и различных процедурных нарушениях (Яковлев и др., 2010). Такое поведение заказчиков, например, обусловлено стремлением к качественной поставке товаров, наличием стабильных отношений с проверенными поставщиками, определённым видом закупаемой продукции, а также объемом затрат самих поставщиков на надлежащее и качественное исполнение условий контракта (Tkachenko et. al., 2017). Последний фактор говорит о том, что в случае больших издержек на исполнение контракта заказчику выгоднее сделать ставку именно на уже проверенного поставщика. Некоторые авторы называют данную проблему оппортунизмом или сговором в процессе проведения закупки (Бальсевич, Подколзина, 2014; Островная, Подколзина, 2014). В свою очередь, если подготовка и подача заявки связаны с существенными издержками, а осуществление последующих контрактных обязательств менее затратно, для заказчиков будет эффективной стратегия привлечения новых поставщиков, так как высокие издержки на подготовку заявки будут выступать

барьером для поставщиков, склонных к оппортунизму. Также среди потенциальных факторов, способствующих сговору заказчика с определенным поставщиком, могут являться: коррупционная составляющая, возможное наличие посредников при исполнении контракта с новыми поставщиками и страх перед неизвестным (Яковлев А.А. и др., 2017).

За рубежом поставщики также сталкиваются с проблемами, связанными с ограниченными организационными возможностями в управлении новыми процессами, процедурами закупок, нормативными актами, а также со знанием рынка (Naeini A., Yazdi N., 2024). В связи с этим Stojčić et.al., (2020) изучили развитие потенциала в рамках политики инновационных закупок в восьми странах Центральной и Восточной Европы и пришли к выводу, что сотрудничество и налаживание отношений с государственными закупочными органами, министерствами и другими заинтересованными сторонами предоставляют поставщикам ценные возможности для инициирования и расширения их инновационного потенциала (Stojčić et.al., 2020).

Данная точка зрения была также подтверждена, в исследовании Хансена и др. (2020). Так, авторы изучили создание инновационного потенциала в дочерних компаниях транснациональных компаний, занимающихся производством ветряных турбин в странах с формирующейся экономикой (Hansen et al., 2020). Они были направлены на то, чтобы ответить на два ключевых вопроса: развили ли эти компании свой инновационный потенциал за счет государственных закупок инноваций и как это было достигнуто. Результаты исследования подчеркнули решающую роль материнской компании, внутреннего обучения в дочерних компаниях, а также государственных закупок в достижении высокого уровня инновационного потенциала.

В другом исследовании Rosell и др. (2011) также изучали влияние закупок государственных органов на инновации поставщиков, в частности уделяя особое внимание различным типам продукции. Результаты исследования показали, что заказчики должны ориентироваться на тех

поставщиков, которые уже обладают необходимым оборудованием высококвалифицированным и персоналом. Однако, существует и противоречивое мнение, что улучшение инновационного потенциала поставщиков – это следствие разработки и последующей поставки инновационного продукта. В то же время данная точка зрения не является целью инновационной политики в развитых странах (Эдлер, 2016; Эдлер и Йоу, 2016; Эдквист и др., 2015).

В исследовании Холма и Остенсен изучали типы взаимодействия государственных заказчиков с поставщиками на муниципальном уровне, чтобы выяснить, как можно наладить взаимодействие между двумя сторонами для улучшения качества услуг и процессов закупок (Holma A., Ostensen M., 2022). Так, Араужо и др., (1999) предложили четыре типа взаимодействия между заказчиком и поставщиком: стандартизированный, специализированный, переводной и интерактивный (Араужо и др., 1999). Каждый из них характеризуется разной степенью взаимодействия заказчика и поставщика в процессе закупок, а также возможностями для доступа к знаниям и квалификации поставщика. Первый тип взаимодействия характерен при закупке стандартной услуги, когда заказчик не учитывает опыт и ресурсы поставщика. В данном случае стороны практически не взаимодействуют друг с другом.

В специализированном взаимодействии заказчик дает точные указания относительно определенной закупки, оставляя поставщикам ограниченные возможности влиять на спецификации и как-либо видоизменять товар или услугу (Араужо и др., 1999). Информация поступает в основном от государственного заказчика к поставщику, как в открытой и строго регламентированной процедуре государственных закупок (Торватн и де Бур, 2017). Например, традиционные государственные закупки требуют детальных спецификаций и тщательной оценки тендеров с точки зрения предпочтительных критериев и затрат, чтобы обеспечить наилучшее

соотношение цены и качества для заказчиков и справедливое отношение к конкурирующим поставщикам (Pelkonen & Valovirta, 2015).

В третьем типе взаимодействия заказчик описывает требуемую функциональность определенной закупки, а не предоставляет подробные спецификации. Функциональные спецификации требуют существенного внутреннего взаимодействия в закупающей организации и более высокой степени вовлеченности поставщика (Araújo et al., 2016). Поставщик обладает определенной свободой в переводе функциональных спецификаций и может предлагать новые решения, которые удовлетворяют потребности покупателя и одновременно обеспечивают повышение производительности и инновационности (Araújo et al., 1999). Исследования по государственным закупкам подчеркивают, что функциональные спецификации способствуют ускоренному появлению инноваций, поскольку поставщики могут проявить творческий подход и предложить альтернативные решения для удовлетворения потребностей заказчика (Edler & Georghiou, 2007; Edquist & Zabala-Iturriagagoitia, 2012).

Интерактивное взаимодействие позволяет вести открытый диалог между заказчиком и поставщиком. Совместно они учитывают ресурсы поставщика, а также прямые и косвенные издержки для обеих сторон. Поставщик узнает о заказчике и берет на себя больше ответственности, а также может использовать опыт взаимодействия с другими покупателями для повышения конкурентоспособности (Араужо и др., 1999). Таким образом, поставщик получает большую свободу предлагать альтернативные решения и новые технологии для создания ценности для закупающей организации (Valovirta, 2015).

На наш взгляд, последний тип взаимодействия дает больше всего преимуществ как для заказчика, так и для поставщика, поскольку позволяет детально проработать условия контракта и получить желаемый результат.

Список литературы

- 1) Alhola K. et al. Promoting public procurement of sustainable innovations: approaches for effective market dialogue //Global public procurement theories and practices. – 2017. – С. 59-82.
- 2) Kelly S. et al. Supplier satisfaction with public sector competitive tendering processes //Journal of public procurement. – 2021. – Т. 21. – №. 2. – С. 183-205.
- 3) Pelkonen A., Valovirta V. Can service innovations be procured? An analysis of impacts and challenges in the procurement of innovation in social services //Innovation: The European journal of social science research. – 2015. – Т. 28. – №. 3. – С. 384-402.
- 4) Semple A. et al. Guidance for public authorities on Public Procurement of Innovation //no date)–available at https://www.innovation-procurement.org/fileadmin/editor-content/Guides/PPI-Platform_Guide_new-final_download.pdf (accessed: 6 June 2016). – 2014.
- 5) **Zhang Y.** (2000). Using the Internet for Survey Research: A Case Study. *Journal of the American Society for Information Science*, 51, 57–68
- 6) **Шадрина Е.В., Виноградов Д.В., Кашин Д.В.** (2021) Отражение экологических приоритетов государства в закупочной деятельности государственных организаций // *Вопросы государственного и муниципального управления*. № 2. С. 34–60.
- 7) Яковлев А. А., Ткаченко А. В., Родионова Ю. Д. Регулирование и проблемы развития системы закупок: сравнение оценок заказчиков и поставщиков //Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. – 2017. – №. 49.
- 8) Яковлев, А. А., Демидова, О. А. (2010). Реформа системы госзакупок и практика отбора поставщиков для государственных нужд в России в 2004 и 2008 гг. (по данным обследований предприятий обрабатывающей промышленности) // *Экономический журнал Высшей школы экономики*, № 14(2), с. 202-226.
- 9) Tkachenko, A., Yakovlev, A., & Kuznetsova, A. (2017). 'Sweet Deals': State owned Enterprises, Corruption and Repeated Contracts in Public Procurement. *Economic Systems*, 41(1), 52-67.
- 10) Бальсевич, А. А., Подколзина, Е. А. (2014). Причины и последствия низкой конкуренции в государственных закупках в России // *Экономический журнал Высшей школы экономики*, Т. 18, № 4, с. 563-585.
- 11) Островная, М. В., Подколзина, Е. А. (2014). Снижение эффективности аукционов и борьба с ограничением конкуренции в государственных закупках // *Вопросы экономики*, № 11, с. 41-57.

- 12) Naeini A. B., Yazdi N., Maleki A. Enhancing localisation in public procurements: A framework for evaluating suppliers' capabilities //The Extractive Industries and Society. – 2024. – T. 20. – C. 101543.
- 13) Stojčić N., Srhoj S., Coad A. Innovation procurement as capability-building: Evaluating innovation policies in eight Central and Eastern European countries //European Economic Review. – 2020. – T. 121. – C. 103330.
- 14) Hansen U. E. et al. Innovation capability building in subsidiaries of multinational companies in emerging economies: Insights from the wind turbine industry //Journal of cleaner production. – 2020. – T. 244. – C. 118746.
- 15) Rosell D. T. et al. Purchasing Capabilities for Supplier Innovation in New Product Development //18th International Product Development Management Conference (IPDMC), Delft, the Netherlands, 5-7 June, 2011. – 2011.
- 16) Edler J., Yeow J. Connecting demand and supply: The role of intermediation in public procurement of innovation //Research policy. – 2016. – T. 45. – №. 2. – C. 414-426.
- 17) Edler J. Local Needs, Global Challenges: The Meaning of Demand-Side Policies for Innovation and. – 2016.
- 18) Edquist C. et al. (ed.). Public procurement for innovation. – Edward Elgar Publishing, 2015.
- 19) Holma A. M. et al. Market dialogue in public procurement: Buyer-supplier interfaces and relational abilities //Industrial Marketing Management. – 2022. – T. 104. – C. 51-67.
- 20) Araujo L., Dubois A., Gadde L. E. Managing interfaces with suppliers //Industrial marketing management. – 1999. – T. 28. – №. 5. – C. 497-506.