**Оценка эффективности проведения закупок спортивного инвентаря бюджетными учреждениями (на примере ГБНОУ "Санкт-петербургский городской дворец творчества юных")**

**Шумилина Анастасия Александровна**

Магистрант, ФГБОУ ВО «НГУ

ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ЗДОРОВЬЯ имени П.Ф. ЛЕСГАФТА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», г. Санкт-Петербург

**Андросова Галина Анатольевна**

к.э.н., доцент ФГБОУ ВО «НГУ

ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ЗДОРОВЬЯ имени П.Ф. ЛЕСГАФТА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», г. Санкт-Петербург

**Аннотация.** В статье проведен анализ эффективности государственных закупок спортивного инвентаря на примере бюджетного учреждения. Обозначены проблемы, возникающие при осуществлении закупочной деятельности бюджетными организациями. Сформулированы предложения по проведению эффективных закупок спортивного инвентаря.

**Abstract.** The article analyzes the efficiency of public procurement of sports equipment using the example of a budgetary institution. There are identified problems that arise in the implementation of procurement activities of budgetary institutions. There are formulated proposals for effective procurement of sports equipment.

**Ключевые слова:** эффективность, государственные закупки, контрактная система, спортивный инвентарь.

**Keywords:** efficiency, public procurement, contract system, sports equipment.

В условиях развития цифровых технологий и, следовательно, роста рабочих мест за компьютером необходимо уделять повышенное внимание физическому здоровью граждан, что является одной из приоритетных задач любого государства. Занятия спортом для подрастающего поколения являются залогом формирования здоровой нации будущего. В связи с этим обеспечение государственных учреждений, созданных для целей формирования нравственных и физических качеств детей и подростков, качественным спортивным оборудованием и инвентарем становится важным фактором при организации их деятельности. С другой стороны, одной из основных задач реализации государственной политики является повышение эффективности расходования бюджетных средств, а принцип эффективности использования бюджетных средств заложен в статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации. При этом, в соответствии со статьей 98 Федерального закона № 44-ФЗ органы, осуществляющие аудит в сфере закупок, осуществляют оценку эффективности и результативности расходов на закупки по планируемым к заключению, заключенным и исполненным контрактам [2]. Поэтому проблема сочетания экономности и результативности государственных закупок остается актуальной на протяжении нескольких лет.

Закупочная деятельность бюджетных учреждений имеет циклический характер и разделена на этапы: планирование, подготовка документации, проведение процедуры закупки, заключение контракта, оценка удовлетворенности потребностей организации и опять возврат к планированию.

Планирование закупок бюджетным учреждением осуществляется исходя из плана финансово-хозяйственной деятельности. В рамках этого этапа бюджетное учреждение должно разработать, утвердить и опубликовать в единой информационной системе два документа: план закупок и план-график закупок. План закупок разрабатывается на срок, соответствующий сроку действия нормативного акта о бюджете, а план-график только на текущий год. Одним из самых важных параметров закупки, включаемых в план-график, является начальная (максимальная) цена контракта (НМЦК). В отношении закупки спортивного инвентаря обоснование НМЦК производится методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) путем отбора не менее трех предложений от поставщиков. Источником предложений могут служить реклама, каталоги, информация о котировках, данные государственной статистической отчетности о ценах товаров[2].

В документы планирования могут быть внесены изменения в случаях, установленных Федеральным законом №44-ФЗ, который устанавливается также и запрет в отношении осуществления закупок, не предусмотренных планом закупок и планом-графиком. При этом надо отметить, что при размещении извещения об осуществлении закупки в Единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС) необходимо указывать ссылку на позицию плана-графика закупок, размещенного организацией на этом же портале. Важность этапа планирования состоит в определении направлений расходования бюджетных средств с целью достижения максимальной результативности, что является одной из основных проблем любого государственного учреждения.

Этап подготовки документации заключается в установлении требований к участникам закупки, технических характеристик товара с той детализацией, которая удовлетворяла бы потребности организации, но и не влекла бы за собой ограничение конкуренции, а также составлении проекта контракта. Следует отметить, что положения некачественно составленной конкурсной документации могут быть обжалованы поставщиком в Федеральную антимонопольную службу. Одной из главных трудностей для организации является соблюдение всех требований Федерального закона №44-ФЗ в части точного описания товара, который позволил бы удовлетворить нужды и достичь целей деятельности учреждения, и подготовки документального оформления закупки.

На этом этапе выбирается способ определения поставщика, будут ли проведены конкурентные процедуры или заключен договор с единственным поставщиком. Наиболее предпочтительным способом является проведение электронного аукциона, который положительно влияет на конкурентную среду и является эффективным инструментом экономии ограниченных бюджетных средств.

После опубликования извещения о проведении закупки, содержащей полную документацию, начинается процесс подачи заявок на участие и торги. Процедура торгов позволяет определить эффективность проводимой закупки. Под эффективностью закупки будем понимать отношение экономии, сложившейся в результате проведения процедуры торгов, к начальной (максимальной) цене контракта размещенного извещения об осуществлении закупки. Исходя из этого определения неконкурентные способы закупок (например, закупка у единственного поставщика) будут считаться неэффективными и, следовательно, наиболее показательно приведенная формула будет работать на конкурентных способах закупки. Однако, следует учесть, что высокая эффективность (15% и более) проведенных закупочных процедур отражает не результативность деятельности организации, а показывает либо необоснованность начальной (максимальной) цены контракта, либо возможные проблемы с исполнителем по контракту в будущем. Слишком низкая эффективность (менее 3%) при малом количестве поданных заявок на участие в конкурентах процедурах может служить индикатором сознательного ограничения конкуренции заказчиком. Проблемой на данном этапе может стать несвоевременное и некорректное составление и опубликование протоколов, что также повлечет за собой обжалование действий заказчика.

После окончания процедуры торгов и определения победителя происходит заключение контракта и начинается процесс его исполнения. Реперными точками данного этапа являются осуществление приемки поставленных товаров и опубликование отчетов об исполнении контракта или отдельного этапа контракта. Проблема состоит в проведении процедуры приемки в точном соответствии с нормами действующего законодательства, что является гарантией в будущем реализации права заказчика на отстаивание имущественных интересов при необходимости.

Оценка удовлетворенности потребностей организации позволяет определить насколько результативны были проведены закупочные процедуры, достигла ли организация поставленной цели, а также выработать закупочную стратегию на плановый период.

Объектом исследования было выбрано ГБНОУ "Санкт-петербургский городской дворец творчества юных" (Дворец творчества). Временной аспект анализа охватывает закупки спортивного инвентаря за период с 2014 года по апрель 2018 года.

По данным ЕИС в размещенные документы планирования (план закупок, план-график закупок) вносились изменения в 2015 году 71 раз, в 2016 – 44, в 2017 – 23, в 2018 – 7. Уменьшение количества изменений документов планирования говорит о более ответственном подходе к разработке этих документов.

Дворец творчества выбрал приоритетным способом определения поставщика спортивного инвентаря электронный аукцион. Всего за исследуемый период было проведено 3 запроса котировок и 31 электронный аукцион. Анализ показал, что из 31 электронных аукциона были признаны несостоявшимися 12, при этом после рассмотрения единственной заявки по результатам 8 аукционов были заключены контракты с единственным поставщиком. Рассматривая количество поданных заявок на участие в аукционах, выявлено следующее: в среднем было подано в 2014 году 4 заявки, в 2015 – 2,78, в 2016 – 2,9, в 2017 – 2,29. В 2018 году состоялось 2 аукциона, на один из которых было подано 13 заявок и все 13 участников были допущены к торгам. Подробная информация представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Информация о проведении электронных аукционов в 2014-2018 гг.

Положительная динамика состоит, во-первых, в снижении количества несостоявшихся аукционов, что говорит о своевременном обеспечении учреждения необходимыми товарами, во-вторых, в увеличении количества заявок участников аукционов, что говорит о развитии механизма конкуренции и возможно о появлении новых производителей товаров.

Экономия бюджетных средств, сложившаяся в результате торгов, представлена на рисунке 2. Дворец творчества имеет территориально-удаленное структурное подразделение «загородный центр “Зеркальный”», закупки спортивного инвентаря которого выделены отдельно. Средняя экономия при проведении закупок по годам для Дворца творчества составляет около 21%, при этом, если учитывать только закупки загородного центра, то средняя будет равна около 29%. Кроме 2017 года экономия по торгам загородного центра «Зеркальный» в среднем превышает 30%, что негативно характеризует проведенную работу по планированию закупок в частности говорит о недостаточном исследовании рынка спортивного инвентаря.

Рисунок 2 – Информация о проведении электронных аукционов в 2014-2018 гг.

В соответствии с положениями Постановления Правительства Российской Федерации №30 одним из социально-экономических эффектов от реализации федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016 - 2020 годы» должен стать рост объемов производства российских предприятий спортивной индустрии и торгового товарооборота в части спортивного инвентаря, оборудования и экипировки[4], что позволит оснащать организации отечественным спортивным инвентарем, разработанным по российским стандартам. Как показывает пример исследуемого учреждения, соотношение объемов поставляемого спортивного инвентаря российского производства и товаров иностранного происхождения имеет положительную динамику. Так если в 2015 году это соотношение составляло – 30,77%, то в 2016 – 35,29%, в 2017 – 38,85%. По контракту на поставку спортивных товаров, заключенному в 2018 году, соотношение составляет уже 48,42%.

На основании результатов проведенного исследования можно обозначить следующие предложения по проведению эффективных закупок спортивного инвентаря.

При планировании закупок спортивного инвентаря необходимо обратить внимание на изменение конъюнктуры рынка, появление новых производителей товаров, закупки других организаций спортивного инвентаря, что позволит оценить весь спектр предлагаемой продукции в данном сегменте.

При составлении конкурсной документации следует учитывать положения принятых национальных стандартов, а также собственный опыт организации при работе с уже закупленным инвентарем. Одной из мер, направленных на повышение эффективности закупок, может стать создание внутри организации рабочих групп внутри организации, состоящих из специалистов, осуществляющих эксплуатацию инвентаря, формирующих закупочную документацию, планирующих деятельность организации и осуществляющих правовое сопровождение учреждения, которые совместными усилиями смогут выработать технические требования к закупаемому инвентарю, позволяющему достичь максимального результата, в полном соответствии с нормами действующего законодательства в условиях ограниченных бюджетных средств.

Так как Федеральный закон №44-ФЗ содержит очень много контрольных сроков при проведении закупочных процедур, а Кодекс об административных правонарушениях предусматривает штрафы на должностных лиц и на юридических лиц, предлагается обязать контрактную службу (контрактного управляющего) формировать календарь закупочной деятельности на месяц и представлять его руководству учреждения для организации дополнительного контроля.

Для повышения интереса поставщиков к крупным заказам рекомендуется в соответствии с положениями Федерального закона №44-ФЗ дополнительно публиковать извещения о проведении закупок в любых средствах массовой информации или размещать их в электронных средствах массовой информации[2] и на официальном сайте организации.

**Литература**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справочно-правовая система: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_19702/ (дата обращения: 22.04.2018).
2. Федеральный закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справочно-правовая система: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_144624/ (дата обращения: 22.04.2018).
3. Федеральный закон от 04 декабря 2007 г. № 329-ФЗ "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справочно-правовая система: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_73038/ (дата обращения: 22.04.2018).
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 21 января 2015 г. № 30 "О федеральной целевой программе "Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016 - 2020 годы" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справочно-правовая система: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_174530/ (дата обращения: 22.04.2018).
5. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ " О защите конкуренции" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справочно-правовая система: [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/> (дата обращения: 22.04.2018).
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справочно-правовая система: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_34661 (дата обращения: 22.04.2018).
7. ГОСТ Р 55789-2013. Спортивное оборудование и инвентарь. Термины и определения [Электронный ресурс]//РАГС: Российский архив государственный стандартов, а также строительных норм и правил (СНиП)  
   и образцов юридических документов: [сайт]. URL: http://www.rags.ru/gosts/gost/55738/ (дата обращения: 22.04.2018).
8. Приказ Минэкономразвития России от 02 октября 2013 г. № 567 "Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)" [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: справочно-правовая система: [сайт]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_153376/ (дата обращения: 22.04.2018).
9. Единая информационная система в сфере закупок [Электронный ресурс] // URL: http://zakupki.gov.ru (дата обращения: 22.04.2018).