

УДК 339.137

DOI 10.51691/2500-3666\_2021\_2\_3

***О ВАЖНОСТИ НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СИСТЕМЕ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК***

***Митрофанова О.Н.***

*старший преподаватель*

*Липецкий государственный технический университет,*

*Липецк, Россия*

**Аннотация**

В данной статье рассматриваются вопросы развития и поддержки неценовой конкуренции в рамках государственного заказа. Анализируются результаты ценовой и неценовой конкуренции по результатам определения поставщика. Резюмируется несостоятельность антидемпинговых мер в рамках защиты от недобросовестных поставщиков. Сделан вывод о важности таких конкурентных процедур, как открытый конкурс в электронной форме и запрос предложений в электронной форме, т.к. именно они позволяют поддерживать неценовую конкуренцию в системе государственных и муниципальных закупок.

**Ключевые слова:** конкуренция, ценовая конкуренция, неценовая конкуренция, государственные и муниципальные закупки, электронный аукцион, открытый конкурс, антидемпинговые меры.

***ON THE IMPORTANCE OF NON-PRICE COMPETITION IN THE SYSTEM  
OF STATE AND MUNICIPAL PROCUREMENT***

***Mitrofanova O. N.***

*Senior lecturer*

*Lipetsk State Technical University,*

*Lipetsk, Russia*

**Annotation**

This article deals with the development and support of non-price competition in the framework of the state order. The results of price and non-price competition based on the results of determining the supplier are analyzed. The article summarizes the failure of anti-dumping measures in the framework of protection against unscrupulous suppliers. The conclusion is made about the importance of such competitive procedures as open tender and request for proposals in electronic form, since they allow to maintain non-price competition in the system of state and municipal procurement.

**Keywords:** competition, price competition, non-price competition, state and municipal procurement, electronic auction, open competition, anti-dumping measures.

В Российской Федерации поддержка конкуренции закреплена в Основном законе государства, а именно в ст. 8 «...гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности» [3]. Так же «Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию» [3].

В федеральном законе «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ, конкуренция определяется как «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [14].

В законе о контрактной системе так же уделяется пристальное внимание вопросам поддержания конкуренции на рынке государственного заказа. Так Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» говорит, что «конкуренция при осуществлении закупок

должна быть основана на соблюдении принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг» [9, 13].

При ценовой конкуренции поставщик выигрывает на торгах благодаря снижению цены относительно своих конкурентов.

В большом толковом словаре-справочнике дано определение неценовой конкуренции как метода «конкурентной борьбы, в основу которого положено не ценовое соперничество с конкурентами, а достижение более высокого качества, технического уровня, технологического совершенства продукции, ее новизна, надежность, оформление, упаковка, последующее техническое обслуживание, реклама» [5].

Неценовая конкуренция предусматривает победу поставщика, предложившего не более низкое ценовое предложение, а лучшие условия для исполнения государственного или муниципального контракта [1, 7].

Реализуя нормы законодательства при осуществлении закупок, заказчики используют как правило конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Для эффективного развития неценовой конкуренции в сфере государственных и муниципальных закупок предусмотрены такие процедуры как конкурсы и запрос предложений [6, 15].

Рассмотрим более подробно формулировку данных процедур, закрепленную в федеральном законодательстве.

Победителем в конкурсе «признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта» [13]. При проведении запроса предложений победителем «признается участник закупки, направивший окончательное предложение, которое наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям к товару, работе или услуге» [13]. Целью данных процедур является поддержка именно неценовой конкуренции, т.к. в других конкурентных процедурах (аукцион, запрос котировок)

предусмотренных контрактной системой, победителем признается участник «...предложивший наиболее низкую цену контракта...» [13].

Для оценки поступивших заявок заказчик в документации устанавливает критерии оценки, предусмотренные ст. 32 ФЗ-44, но не только цену контракта, а также критерии позволяющие определить лучшие условия для исполнения контракта (например, качественные характеристики объекта закупки; квалификация поставщика, деловая репутация).

В Правилах оценки критерии делятся на две группы: стоимостные критерии и нестоимостные критерии. В документе прописаны показатели стоимостных и нестоимостных критериев оценки, указаны предельные величины значимости критериев оценки для разных видов закупок [10]. Применение нестоимостных критериев в торгах позволяет поддерживать неценовую конкуренцию, т.к. именно они позволяют выявить лучшие условия исполнения контракта. Процедуры поддерживающие неценовую конкуренцию предусматривают победу предложения с более лучшими условиями, а не с самой низкой ценой.

Выбранные случайным образом в Единой информационной системе (ЕИС) результаты проведенных процедур по определению поставщика представлены в таблицах 1 и 2. Рассматривалось одинаковое количество процедур, поддерживающих ценовую конкуренцию (электронные аукционы) и неценовую конкуренцию (открытый конкурс в электронной форме).

В рассмотренных примерах определения поставщика посредством электронного аукциона снижение начальной (максимальной) цены контракта фиксировалось в пределах 82-98%. Участники закупки для заключения государственного или муниципального контракта предлагают необоснованно низкую цену, с признаками демпинга. Подобная ситуация зачастую встречается при проведении аукциона, при проведении конкурса или запроса предложений это мало вероятно. Рассмотренное поведение участников закупки прямо нарушает принцип добросовестной ценовой конкуренции.

Таблица 1 – Итоги определения поставщика в результате проведения электронного аукциона (закупка образовательных услуг) [2] \*

| № п/п | Идентификационный код закупки | НМЦК, руб. | Предложения о цене контракта (руб.) | Процент снижения | Порядковый номер, полученный по результатам рассмотрения заявки |
|-------|-------------------------------|------------|-------------------------------------|------------------|---|
| 1     | № 0341200019021000008         | 7 800,00   | 406,00                              | <b>-95%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |            | 913,00                              | -88%             | 2 - Второй номер  |
| 2     | № 0371500000620000493         | 225 000,00 | 14 550,00                           | <b>-94%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |            | 15 000,00                           | -93%             | 2 - Второй номер  |
| 3     | № 0348200000520000177         | 3 593,33   | 430,61                              | <b>-88%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |            | 448,58                              | -88%             | 2 - Второй номер  |
| 4     | № 0164200003020003859         | 131 866,81 | 2 725,66                            | <b>-98%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |            | 3 385,00                            | -97%             | 2 - Второй номер  |
| 5     | № 0373100099920000133         | 328 426,54 | 5 672,67                            | <b>-98%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |            | 7 314,80                            | -98%             | 2 - Второй номер  |
| 6     | № 0346100005220000055         | 35 733,32  | 2 037,69                            | <b>-94%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |            | 3 467,00                            | -90%             | 2 - Второй номер  |
| 7     | № 0146200000520000002         | 626 633,33 | 114 745,91                          | <b>-82%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |            | 117 879,08                          | -81%             | 2 - Второй номер  |
| 8     | № 0828100000719000951         | 844 979,40 | 68 514,15                           | <b>-92%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |            | 81 188,85                           | -90%             | 2 - Второй номер  |

\* Составлено автором

## ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ»

Таблица 2 – Итоги определения поставщика в результате проведения открытого конкурса в электронной форме (закупка образовательных услуг) [2] \*

| № п/п | Идентификационный код закупки | НМЦК, руб.   | Предложения о цене контракта (руб.) | Процент снижения | Порядковый номер, полученный по результатам рассмотрения заявки |
|-------|-------------------------------|--------------|-------------------------------------|------------------|---|
| 1     | № 0873500000120000049         | 1 462 650,00 | 1 389 150,00                        | <b>-5%</b>       | 1 - Победитель  |
|       |                               |              | 1 250 000,00                        | -15%             | 2 - Второй номер  |
| 2     | № 0873500000120000051         | 1 053 108,00 | 1 000 188,00                        | <b>-5%</b>       | 1 - Победитель  |
|       |                               |              | 320 000,00                          | <b>-70%</b>      | 2 - Второй номер  |
| 3     | № 0146200000520000055         | 686 000,00   | 680 000,00                          | <b>-1%</b>       | 1 - Победитель  |
|       |                               |              | 20 000,00                           | <b>-97%</b>      | 2 - Второй номер  |
| 4     | № 0155200002220000933         | 112 896,00   | 92 750,00                           | <b>-18%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |              | 95 500,00                           | -15%             | 2 - Второй номер  |
| 5     | № 0873500000120000051         | 1 053 108,00 | 1 000 188,00                        | <b>-5%</b>       | 1 - Победитель  |
|       |                               |              | 320 000,00                          | <b>-70%</b>      | 2 - Второй номер  |
| 6     | № 0187200001720001504         | 132 500,00   | 118 500,00                          | <b>-11%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |              | 132 000,00                          | 0%               | 2 - Второй номер  |
| 7     | № 0348100046520000461         | 470 400,00   | 354 000,00                          | <b>-25%</b>      | 1 - Победитель  |
|       |                               |              | 27 900,00                           | <b>-94%</b>      | 2 - Второй номер  |
| 8     | № 0873500000120000049         | 1 462 650,00 | 1 389 150,00                        | <b>-5%</b>       | 1 - Победитель  |
|       |                               |              | 1 250 000,00                        | -15%             | 2 - Второй номер  |

\* Составлено автором

Примеры итогов определения поставщика с помощью открытого конкурса в электронной форме, свидетельствуют о том, что начальная (максимальная) цена контракта снижалась в пределах 5% и в единичных случаях это снижение достигало 18% и 25% (таблица 2). В половине случаев участники закупки со вторым номером предлагали критическое снижение цены 70-97%.

Проведение открытого конкурса в электронной форме и установление заказчиком нестоимостных критериев, позволило «уберечь» закупку от определенных рисков. Критикуя резкое снижение начальной (максимальной) цена контракта исходим из того, что цена была сформирована заказчиком с учетом федерального законодательства, особенностей рынка и является обоснованной.

Необоснованная низкая цена контракта влечет за собой риски для заказчика в виде снижения качества поставляемых товаров, работ, услуг, не соблюдение сроков, а также исполнения контракта как такового.

В целях митигации риска заказчика законодатель предусмотрел антидемпинговые меры. Согласно которым, они призваны допустить возможность демпинга только для добросовестных поставщиков, лишая победителя закупки стимула скрыться после получения аванса и обязуя его качественно исполнить контракт для возврата увеличенного размера обеспечения исполнения контракта [4, 8, 11].

Однако, подобные антидемпинговые меры не гарантируют, что снижение начальной максимальной цены контракта в результате торгов будет адекватным и не создаст лишних «волнений» для заказчика (риски по невыполнению условий контракта со стороны поставщика).

В Стратегии развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период до 2030 года рекомендовано создать условия для эффективной конкуренции при осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд. Одним из механизмов развития закупок, в Стратегии, указано совершенствование конкурсных процедур при проведении

государственных закупок в целях объективизации нестоимостных критериев оценки [12].

Размышляя о важности неценовой конкуренции, стоит отметить, что это основной инструмент, позволяющий заказчику закупить товар, работу, услугу с лучшими условиями и гарантированно надлежащего качества. Проведение оценки заявок со значительным приоритетом неценовых критериев перед ценовыми, а также увеличение количества открытых конкурсов в электронной форме будет способствовать поддержанию неценовой конкуренции в системе государственных и муниципальных закупок.

### **Библиографический список:**

1. Боровских Н. В. Методы и инструменты неценовой конкуренции на рынке общественного питания // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. 2018. № 1. С. 96-100. DOI: 10.25206/2542-0488-2018-1-96-100.
2. Единая информационная система в сфере закупок // Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/aggregate-feedback.html>. (дата обращения: 07.02.2021г.)
3. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) (с поправками) // СПС Гарант: [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://ivo.garant.ru/#/document/10103000/paragraph/25045:0> (дата обращения: 07.02.2021г.)
4. Кулинич М.А., Колонтаевская И. Ф. Коллизии применения антидемпинговых мер в условиях государственных закупок // StudNet. 2020. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kollizii-primeneniya-antidempingovyh-mer-v-usloviyah-gosudarstvennyh-zakupok> (дата обращения: 07.02.2021).

5. Кураков Л. П. Экономика и право: большой толковый словарь-справочник. - М.: Вуз и шк., 2003 (Чебоксары: РГУП ИПК Чувашия). – 866 с.; ISBN 5-94378-043-2
6. Митрофанова О.Н. Анализ эффективности государственных и муниципальных закупок на региональном уровне (на примере Липецкой области) // Modern Science. 2020. № 1-1. С. 70-76.
7. Модели неценовой конкуренции в современной экономике / М. В. Орлова // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. - 2014. - № 3 (11). -С. 62-65.
8. Парфенюк Н. В. Законодательство о контрактной системе в соприкосновении с принципом добросовестности // Ex jure. 2019. № 4. С. 76-87. DOI: 10.17072/2619-0648-2019-4-76-87.
9. Пестикова Т.А. Правовое регулирование контрактной системы как элемента экономической системы государства // Государственно-правовые исследования. 2020. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-kontraktnoy-sistemy-kak-elementa-ekonomicheskoy-sistemy-gosudarstva> (дата обращения: 09.02.2021).
10. Правила оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (утв. постановлением Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1085) [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL:<http://ivo.garant.ru/#/document/70520984/paragraph/3>: (дата обращения 07.02.2021г.)
11. Сварчевская Т.С. Принцип добросовестности в контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2016. № 3 (59). С. 142-145.

12. Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период до 2030 год" (утв. протоколом Президиума ФАС России от 03.07.2019 № 6) [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_334321/45829f38022ff2c46c49b8d2a3d89128dca5d6e0/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_334321/45829f38022ff2c46c49b8d2a3d89128dca5d6e0/) (дата обращения 07.02.2021г.)
13. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изменениями и дополнениями) // СПС Гарант: <http://ivo.garant.ru/#/document/70353464/paragraph/385:0> (дата обращения 07.02.2021г.)
14. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с изменениями и дополнениями) // СПС Гарант: [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL:<http://ivo.garant.ru/#/document/12148517/paragraph/218205:0> (дата обращения 07.02.2021г.)
15. Шмелева М.В. Принцип конкуренции в государственных закупках // Вестник Московского университета. Серия 11. Право. 2018. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsip-konkurentsii-v-gosudarstvennyh-zakupkah> (дата обращения: 09.02.2021).

*Оригинальность 82%*