

## ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК РФ: ОЦЕНКА НА МАКРОУРОВНЕ НА ОСНОВЕ МИКРОДАНЫХ<sup>1</sup>

**БАЛАЕВА ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА,**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры общего и стратегического менеджмента,  
Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: obalaeva@hse.ru;*

**ЯКОВЛЕВ АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,**

*кандидат экономических наук,  
директор Института анализа предприятий и рынков,  
Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: ayakovlev@hse.ru;*

**РОДИОНОВА ЮЛИЯ ДМИТРИЕВНА,**

*стажер-исследователь Института анализа предприятий и рынков,  
Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: yrodionova@hse.ru;*

**ЕСАУЛОВ ДАНИИЛ МИХАЙЛОВИЧ,**

*кандидат физико-математических наук,  
младший научный сотрудник  
Института анализа предприятий и рынков,  
Национальный исследовательский университет  
«Высшая школа экономики»,  
e-mail: desaulov@hse.ru*

*Учет издержек госзакупок является необходимым элементом как оптимизации закупочного процесса для отдельного предприятия, так и оценки системы регулирования госзакупок на государственном уровне. Однако в настоящее время и в зарубежных, и в российских исследованиях данному вопросу уделяется недостаточно внимания. Немногочисленные работы по данной проблематике посвящены оценке издержек на уровне отдельных предприятий или проектов. Издержки же госзакупок на макроуровне (страны или региона) оценивались лишь в единичных зарубежных исследованиях. В Российской Федерации такая оценка на макроуровне не проводилась. В данной работе впервые с помощью массового онлайн-опроса представителей госзаказчиков и*

<sup>1</sup> Данная работа подготовлена в рамках проекта «Факторы, влияющие на эффективность государственных закупок и предприятий с государственной собственностью», поддержанного Программой фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2018 г. Авторы выражают свою благодарность Копыловой Е. А. за помощь в подготовке исследования.

поставщиков, проведенного в 2017 г., были оценены средние издержки на осуществление госзакупок в Российской Федерации, в том числе средние издержки на выполнение каждого типа закупочных процедур. В целом по РФ общие издержки на осуществление госзакупок по нашим оценкам составили в 2016 г. порядка 64 млрд руб., или около 1% от общей суммы заключенных контрактов за год. Также в данной работе с помощью регрессионного анализа был исследован характер влияния на размер издержек госзакупок различных факторов – таких, как размер организации-респондента (по численности работников), ее сфера деятельности, численность специалистов, занимающихся госзакупками, регион, квалификация/опыт работы сотрудника-респондента, гендерные различия. Наиболее значимым фактором, влияющим на оценки издержек на осуществление закупочных процедур, является наличие опыта работы респондента со сложными конкурсными процедурами.

**Ключевые слова:** государственные закупки; трансакционные издержки; госзаказчики; поставщики.

---

## TRANSACTION COSTS IN THE PUBLIC PROCUREMENT IN RUSSIA: MACROLEVEL ASSESSMENT BASED ON MICRODATA

---

**OLGA N. BALAEVA,**

*Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Associate Professor of the Department  
«General and Strategic Management»,  
National Research University Higher School of Economics,  
e-mail: obalaeva@hse.ru;*

**ANREI A. YAKOVLEV,**

*Candidate of Economic Sciences (PhD),  
Director of the Institute for Industrial and Market Studies,  
National Research University Higher School of Economics,  
e-mail: ayakovlev@hse.ru;*

**YULIYA D. RODIONOVA,**

*Research Assistant at the Institute for Industrial and Market Studies,  
National Research University Higher School of Economics,  
e-mail: yrodionova@hse.ru;*

**DANIIL M. ESAULOV,**

*Candidate of Physico-Mathematical Sciences (PhD),  
Junior Research Fellow at the Institute for Industrial and Market Studies,  
National Research University Higher School of Economics,  
e-mail: desaulov@hse.ru*

---

*Cost accounting in public procurement is an essential element in optimizing the procurement process for an individual enterprise as well as in evaluating the procurement regulation system at the state level. Today, however, insufficient attention is paid to this issue in Russian and foreign studies. There is limited literature devoted to assessment of costs at the level of individual*

*enterprises or projects. Only several foreign studies estimated the costs of public procurement at the macro level (country or regional). No such macro level assessment has been carried out in Russia so far. This paper, based on a mass-scale online survey of customers and suppliers conducted in 2017, is the first attempt to estimate the average costs of public procurement in Russia, including the average costs for each type of procurement procedure. According to our estimates, the total cost of public procurement in Russia was about 64 billion rubles in 2016, or about 1% of the total contracted amount for that year. Using regression analysis, we also investigated the impact of various factors on the cost value of public procurements – the size of the respondent's organization (number of employees), the scope of activity, the number of staff involved in public procurement, the region, the qualifications/work experience of the employee, gender differences. The most significant factor influencing costs assessment of procurement procedures is the respondent's experience with complex competitive procedures.*

**Keywords:** public procurement; transaction costs; customers; suppliers.

**JEL:** H57, D23.

### Введение

Одним из ключевых направлений реформирования системы госзакупок в России стало максимальное усиление регламентации закупочного процесса с целью упрощения контроля над действиями заказчиков в ходе закупочных процедур. Акцент законодательного регулирования был сделан на обеспечении экономии от снижения закупочных цен за счет действия конкурентных механизмов ценообразования. При этом с целью преодоления коррупционных проявлений при проведении закупочных процедур, повышения их прозрачности и содействия конкуренции среди участников закупок была введена детальная регламентация закупочного процесса. Все это привело к тому, что даже при проведении закупок на относительно небольшие суммы реализация трудоемких и, как следствие, затратных для всех сторон закупочного процесса конкурентных процедур стала обязательной.

Конечной целью регулирования государственных закупок является повышение их эффективности, что предполагает не только экономию расходов бюджета в результате снижения цен в ходе торгов, но также обеспечение поставок необходимых товаров, работ и услуг с должным качеством и в установленные сроки. Однако необходимо учитывать, что в вопросе об эффективности закупочной деятельности ключевое значение имеют не только выгоды, но и определенные издержки участников закупочного процесса, связанные с соблюдением предписываемых законодательством процедур. Такие издержки несут не только госзаказчики, но и другие участники закупочного процесса, в частности поставщики и контролирующие органы в сфере закупок. В то время как издержки контролирующих органов и издержки госзаказчиков финансируются непосредственно за счет бюджетных средств, затраты поставщиков влияют на бюджетные расходы косвенно, поскольку поставщики в конечном итоге могут закладывать свои расходы на участие в закупках в предлагаемую цену контракта. Величина всех этих издержек может перекрывать ожидаемые позитивные эффекты от регламентации закупочных процедур, поэтому комплексный учет такого рода издержек, а также разработка мер по их сокращению становятся важным элементом оптимизации процессов закупок.

После введения в действие 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) актуальность учета и анализа издержек на осуществление закупочной деятельности в РФ еще больше возросла. В целом требования к администрированию госзакупок по сравнению с условиями предыдущего Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – 94-ФЗ) не

стало меньше. Так, 44-ФЗ предъявляет к заказчикам дополнительные требования по прогнозированию и планированию закупок, проведению процедур отбора поставщиков, мониторингу исполнения договоров. Новые требования также выдвигаются к регулирующим органам по мониторингу, контролю и аудиту соблюдения требований законодательства. Расширился спектр используемых инструментов, однако «ценой» такого расширения стали условия еще более детальной регламентации и определенной унификации их применения, что добавило непосредственным участникам закупочного процесса дополнительные издержки для соблюдения всех этих требований.

Однако, несмотря на, можно сказать, всеобщее понимание важности и актуальности проблемы издержек госзакупок, эмпирических исследований на достаточно репрезентативных данных по этой тематике в России проводилось мало. Так, например, можно отметить российские работы по оценке издержек отдельных госзаказчиков и поставщиков (*Балаева и др., 2014; Вольчик, Нечаев, 2015*) и одного российского региона (*Яковлев и др., 2016*). Среди зарубежных публикаций можно выделить лишь немного исследований по оценке издержек госзакупок на макроуровне. Прежде всего, это масштабное исследование эффективности госзакупок в ЕС, проведенное PwC в 2011 г. (*PwC, 2011*). Интерес также представляет работа коллектива сотрудников одного из чилийских университетов, посвященная практике проведения госзакупок в Чили (*Singer et al., 2009*).

Используемые в отмеченных выше работах подходы к оценке издержек для проведения масштабных исследований на макроуровне представляются достаточно сложнореализуемыми и весьма трудозатратными. Поэтому, учитывая предыдущий опыт анкетирования, мы предлагаем более простой подход к оценке издержек госзакупок на макроуровне, основанный на анкетировании заказчиков и поставщиков с использованием вопросов об издержках закупочной деятельности организации, максимально простых и понятных для респондента и в то же время позволяющих собрать релевантную информацию.

### 1. Организация системы госзакупок в РФ

История развития института государственных закупок современной России включает несколько этапов. После распада СССР в период 1992–1997 гг. принимаются отдельные законодательные акты, направленные на регламентацию госзакупок (например, Указ Президента РФ от 07.08.1992 № 826 «О мерах по формированию Федеральной контрактной системы», соответствующее постановление Правительства РФ о его реализации). По сути, этот период можно охарактеризовать как этап формирования определенной базы для создания современной системы госзакупок. Однако на тот момент проведение торгов при размещении государственного заказа не являлось обязательным. В период 1997–1999 г. в РФ предпринимаются первые попытки формирования комплексной системы регулирования государственных закупок: принимаются Указ Президента РФ № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» и Федеральный закон № 97-ФЗ «Об организации конкурсов на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд». Однако эти правовые документы обладали целым рядом недостатков, предлагая лишь половинчатые меры для решения серьезных системных проблем. Так, например, Федеральный закон № 97-ФЗ регламентировал действия только федеральных заказчиков.

Следующий этап в развитии системы госзакупок РФ ознаменовался принятием Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Этот закон и последующие многочисленные поправки к нему в первую очередь должны были обеспечить снижение коррупции, повышение прозрачности закупок и

создание условий для конкуренции при отборе поставщиков. Для этого была введена жесткая и очень детальная регламентация процедур размещения госзаказа с акцентом на отбор поставщиков по критерию наименьшей цены и практически полным запретом использования качественных критериев (требований к квалификации и репутации поставщиков) при оценке заявок. Повышению конкуренции также должно было способствовать активное внедрение практики отбора поставщиков через электронные аукционы. Для обеспечения прозрачности процедур госзакупок был создан Общероссийский официальный сайт РФ для размещения информации о размещении заказов: <http://zakupki.gov.ru/>.

Однако практика применения норм закона 94-ФЗ показала его слабые стороны. В частности, использование цены в качестве основного критерия зачастую приводило к тому, что контракты получали поставщики, предлагающие за эту минимальную цену низкое качество. По сути, жесткому регулированию подвергался лишь этап осуществления процедуры закупки, остальные же этапы закупочного цикла оказались вне сферы контроля.

Для дальнейшего совершенствования российской системы госзакупок был разработан и 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», обусловивший переход к регулированию всего закупочного цикла в рамках контрактной системы закупок. Принципиальное отличие контрактной системы от 94-ФЗ заключается в том, что сферой нормативного регулирования стал весь цикл закупок: планирование, осуществление закупок, исполнение, контроль, что неизбежно повлекло за собой увеличение издержек непосредственных участников процесса госзакупки на соблюдение дополнительных требований к реализации этих этапов. Также был существенно расширен перечень возможных процедур закупок. Так, заказчики могли использовать конкурентные способы закупок (конкурсы, аукционы, запрос котировок, запрос предложений) или осуществляли закупки у единственного поставщика (см. табл. 1).

Таблица 1

**Способы определения поставщика в соответствии с 44-ФЗ  
(по состоянию на 2016 г.)**

1.	Конкурентные способы		
	1.1	Аукцион	Аукцион в электронной форме Закрытый аукцион
	1.2	Конкурс	Открытый конкурс
			Конкурс с ограниченным участием
			Двухэтапный конкурс
			Закрытый конкурс
			Закрытый конкурс с ограниченным участием
1.3	Запрос котировок	Закрытый двухэтапный конкурс	
1.4	Запрос предложений		
2.	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)		

*Источник: составлено авторами на основе анализа ст. 24 44-ФЗ.*

В соответствии с 44-ФЗ закупка у единственного поставщика может осуществляться в случае, если она путем конкурентного способа признана несостоявшейся. Заказчик также вправе заключить контракт без проведения процедуры выбора победителя при стоимости контракта менее 100 тыс. руб., а также в случаях, прописанных в статье 93 44-ФЗ.

Среди конкурентных способов определения поставщика главным отличием являются критерии определения победителя: при проведении аукционов и запросов котировок

единственным критерием, определяющим победителя, является цена: побеждает участник, предлагающий наименьшую цену контракта. В остальных конкурентных способах определения поставщика – конкурсах и запросах предложений – цена не является единственным критерием. При проведении конкурса с ограниченным участием, двухэтапного конкурса или электронного аукциона на закупку отдельных видов товаров, работ, услуг государственный заказчик вправе установить дополнительные требования к участникам закупки (наличие необходимых финансовых ресурсов, квалифицированных кадровых ресурсов, опыта работы или деловой репутации и др.).

Согласно данным Минэкономразвития (*Доклад..., 2016*) в отчетном периоде 2016 г. на официальном сайте ЕИС было размещено 3 081 823 извещения об осуществлении закупок общим объемом более 6,5 трлн руб. При этом электронный аукцион был самым распространенным способом определения поставщика. Так, в 2016 г. его доля составила 59,6% от общего объема (в стоимостном выражении) размещенных на официальном сайте извещений. На втором месте по популярности – закупка у единственного поставщика (19,7%), далее – открытый конкурс (12,5%), конкурс с ограниченным участием (4,4%) и запрос предложений (1,7%). Примечательно, что доля процедур посредством запроса котировок в общем объеме размещенных извещений составила всего 1,0%, несмотря на то что их проведение представляется более простым как для заказчика (более короткие сроки), так и для поставщика (меньшие требования к необходимой документации, соответственно, меньший объем оформляемых документов, отсутствие обеспечения заявок).

В целом нельзя не отметить, что действующая система регулирования госзакупок в РФ характеризуется высокой степенью регламентации и детализации всех аспектов процесса закупки, что неизбежно налагает на общество в лице сотен тысяч заказчиков и поставщиков весьма значительные издержки, связанные с соблюдением этих требований и регламентов.

## 2. Издержки госзакупок как трансакционные издержки

Одно из ключевых положений институциональной теории заключается в том, что трансакция, или сделка, состоящая в обмене правами собственности, практически всегда налагает на контрагентов соответствующие издержки, уровень которых во многом определяется характеристиками институциональной среды. Иными словами, институты, под которыми понимается совокупность формальных и неформальных правил и ограничений, а также механизмов принуждения к их соблюдению (*North, 1991*), влияют на экономическую эффективность, определяя издержки взаимодействия контрагентов, стремящихся к заключению взаимовыгодных сделок. Издержки осуществления сделок в рамках институциональной теории получили название трансакционных.

Государственные закупки также могут быть рассмотрены в качестве трансакций, в ходе которых происходит обмен правами собственности между госзаказчиками и поставщиками закупаемых товаров, работ или услуг. Соответственно, существование и функционирование института госзакупок, представленного в настоящее время в России институтом контрактной системы, как формы взаимодействия заказчиков и производителей благ, используемых для обеспечения государственных нужд, неразрывно связано с трансакционными издержками. В рамках данной работы под издержками заказчиков и иных участников закупочного процесса, связанных с осуществлением закупочных процедур, будут пониматься именно трансакционные издержки, связанные с организацией всех стадий закупочного цикла<sup>2</sup>.

В институциональной теории понятие трансакционных издержек имеет множество различных трактовок, обобщенных и систематизированных в ряде работ (см., например,

<sup>2</sup> Экономическая теория выделяет два типа издержек: трансформационные и трансакционные. Трансформационные издержки связаны с производством товара или услуги, с превращением затрат в готовую продукцию, с физическим воздействием на предмет труда. В отличие от них трансакционные издержки не связаны непосредственно с процессом создания стоимости, и в данной работе применительно к организации закупочных процедур мы рассматриваем именно трансакционные издержки.

Лабазнова, Красильникова, 2009). Большинство авторов определяют трансакционные издержки как издержки функционирования системы рыночного обмена, заключения сделки. Так, один из основоположников теории трансакционных издержек Р. Коуз трактует трансакционные издержки как затраты, возникающие у участников контрактных отношений в связи с определением потенциальных контрагентов, их информированием об условиях предполагаемой сделки, проведением переговоров с возможными партнерами, составлением и заключением контракта, а также контролем над выполнением контрагентом условий заключенного соглашения (Coase, 1988). Существует множество подходов к классификации трансакционных издержек в зависимости от этапов заключения сделки, с которыми сопряжено их возникновение (см., например, Arrow, 1969; Eggertsson, 1990; Milgrom, Roberts, 1992 и др.).

О. Уильямсон предложил разделить трансакционных издержек на две укрупненные категории: издержки *ex ante*, возникающие на этапах сделки, предшествующих формальному заключению договора (затраты на переговорные процессы, подготовку проекта контракта и обеспечение гарантий реализации условий заключенного соглашения), и издержки *ex post*, сопровождающие «постконтрактную» стадию трансакции (затраты, связанные с возникновением не предусмотренных контрактом обстоятельств реализации сделки, а также затраты по устранению сбоев и урегулированию конфликтов, возникших в процессе исполнения контрагентами условий соглашения) (Williamson, 1985).

Применительно к госзакупочной деятельности к трансакционным издержкам относят, например, затраты на поиск поставщика (или госзаказчика), другой необходимой информации, затраты на переговоры, мониторинг и правовое урегулирование (Groth, 2008) или затраты на поиск и анализ поставщиков, на переговоры, подготовку и заключение контракта, контроль качества и мониторинг исполнения контракта (Costantino et al., 2006).

Основываясь на указанных выше подходах, можно классифицировать издержки госзакупок, возникающих в ходе взаимодействия заказчиков с поставщиками в рамках российских процедур госзакупок, следующим образом:

1) издержки *ex ante*:

- издержки поиска информации (например, для госзаказчика – поиск сведений о текущем состоянии рынка предмета закупки, информации о потенциальных поставщиках; для поставщика – мониторинг и выявление тендеров и госзаказов);
- издержки планирования и обоснования закупки (только для госзаказчика – например, формирование и публикация в открытом доступе планов и планов-графиков закупок; обоснование потребности заказчика в закупаемых товарах, работах или услугах, их предполагаемого объема, качественных свойств, способа определения поставщика (вида закупочной процедуры), стартовой цены и иных характеристик закупок);
- издержки подготовки к закупочной процедуре (например, для госзаказчика – подготовка закупочной документации, извещений о закупке, технических заданий и прочих необходимых документов, возможно размещение этих документов в открытом доступе; для поставщика – подготовка документов для участия в торгах);
- издержки проведения закупочной процедуры (например, для госзаказчика – прием и регистрация заявок на участие в закупке, их проверка на наличие необходимых для участия в закупке документов; представление по запросам участников разъяснений содержания закупочной документации; работа закупочных комиссий по рассмотрению и оценке предложений участников закупки; подведение итогов закупки (определение поставщика); оформление соответствующих документов (например, протоколов рассмотрения и оценки

- заявок); информирование всех участников о принятых решениях; для поставщика – обжалование принятых заказчиком решений в досудебном или судебном порядке);
- издержки составления и заключения контракта (например, для госзаказчика – подготовка и при необходимости последующая доработка текста контракта; оформление необходимых документов; в ряде случаев размещение подписанного контракта в открытом доступе; для поставщика – участие в подготовке контракта; в ряде случаев (в частности для победителя электронного аукциона) формирование замечаний к проекту контракта в случае его противоречия извещению и документации о закупке в «протоколе разногласий»);
  - издержки урегулирования конфликтов в связи с процедурой закупки (участие в судебных разбирательствах, взаимодействие с контрольными органами или переговоры между госзаказчиком и поставщиком);
- 2) издержки *ex post*:
- издержки мониторинга хода исполнения условий контракта, закрытия контракта (только для госзаказчика – например, формирование и обеспечение деятельности приемочных комиссий; организация экспертиз качества объектов закупки либо отдельных этапов поставки (своими силами либо путем привлечения сторонних специалистов или организаций); отслеживание хода эксплуатации поставленных товаров для получения своевременного гарантийного обслуживания);
  - издержки урегулирования конфликтов в связи с исполнением контракта (например, для госзаказчика – восстановление нарушенных прав и (или) принуждение контрагента к выполнению своих обязательств в судебном порядке; проведение повторной закупочной процедуры для заключения контракта с другим поставщиком; для поставщика – проведение переговоров в связи с дополнительными (изначально не предусмотренными) требованиями заказчика в процессе исполнения контракта; взаимодействие с контрольными органами; участие в судебных разбирательствах).

Необходимо отметить, что данная классификация несколько упрощает действительность, поскольку не учитывает всего многообразия издержек, которым может характеризоваться закупочная практика. В частности, внешние обстоятельства могут привести к возникновению дополнительных издержек на любом этапе закупочного процесса. Например, это может быть уклонение победителя конкурентных торгов от заключения контракта или признание проведенных торгов несостоявшимися по причине недостаточного числа участников, в результате чего может возникнуть необходимость проведения повторной закупочной процедуры.

Также надо иметь в виду, что для закупочного процесса характерны издержки, не сопряженные с организацией отдельных закупочных процедур. Это, например, затраты на формирование обеспечения ресурсами (помещения, мебель, техника) сотрудников, занимающихся закупками, и прочие сопутствующие расходы, а также затраты на разработку соответствующих локальных актов, регламентирующих деятельность закупочных органов. Кроме того, заказчики могут сталкиваться с необходимостью повышения квалификации сотрудников, ответственных за организацию закупочного процесса, что также может требовать значительных расходов. Несмотря на то что подобные издержки влияют на общую затратность деятельности госзаказчика, они находятся вне рамок его взаимодействия с поставщиками и напрямую не связаны с осуществлением сделок, т.е. не относятся к трансакционным издержкам. Кроме того, оценка указанных выше материальных расходов госзаказчика, сопровождающих закупочный процесс, показала, что они составляют лишь незначительную долю от суммарных издержек заказчика на организацию закупочного процесса, в связи с чем было принято решение не учитывать их при общей оценке издержек на осуществление госзакупок (Балаева и др., 2014).



### 3. Подходы к оценке транзакционных издержек участников закупочного процесса

В качестве базовых теоретических подходов к оценке транзакционных издержек можно выделить ординалистский («порядковый») и кардиналистский («количественный»). Суть первого подхода состоит в оценке лишь направления изменения издержек (*Шаститко, 1997*), в то время как второй предполагает непосредственное количественное измерение величины издержек. При этом издержки могут измеряться как на макроуровне («агрегированное измерение»), так и на микроуровне («прямое измерение») (*Вольчик, Нечаев, 2014*).

Ординалистский подход к оценке транзакционных издержек отличается относительной простотой и на практике обычно реализуется путем опроса должностных лиц, вовлеченных в организацию закупочного процесса, с целью выявления их оценки изменения трудоемкости закупочных процедур в условиях действующего законодательного регулирования по сравнению с предшествующим. В России динамика издержек участников закупочного процесса исследовалось, например, в связи со вступлением в силу действующего в настоящее время 44-ФЗ. В частности, в 2015 г. сотрудниками ИАПР НИУ ВШЭ был проведен опрос представителей 18 организаций-госзаказчиков, расположенных в Калужской области (*Яковлев и др., 2016*). Помимо непосредственной оценки трудоемкости отдельных видов закупочных процедур, в ходе глубинных интервью с респондентами исследовались тенденция изменения трудозатрат по реализации закупок в условиях перехода к институту контрактной системы, а также причины, лежащие в основе этой тенденции.

Преимущество кардиналистского подхода к оценке издержек над ординалистским заключается в том, что он позволяет получить представление о приблизительном размере транзакционных издержек. Агрегированный подход к измерению транзакционных издержек, выделяемый в рамках кардиналистского подхода, как правило, предполагает лишь приблизительную и укрупненную оценку издержек в масштабах всей отрасли или экономики в целом. Идея измерения транзакционных издержек на макроуровне впервые была реализована в работе Дж. Уоллиса и Д. Норта, посвященной измерению транзакционного сектора в экономике США (*Wallis, North, 1988*). Суть этого подхода состоит в расчете ориентировочной величины транзакционных издержек, исходя из мониторинга открытых источников и экстраполяции результатов на всю отрасль или экономику в целом. Однако количественная оценка транзакционных издержек методом агрегирования обычно не позволяет получить точные оценки, поскольку такой подход, как правило, базируется на ряде предположений и допущений.

Более точную оценку транзакционных издержек можно получить путем прямого измерения их величины, однако такой подход, как правило, характеризуется достаточно высокой трудоемкостью. Из числа наиболее масштабных эмпирических исследований, посвященных количественной оценке издержек сторон закупочного процесса путем их прямого измерения, в первую очередь можно выделить исследование эффективности европейской системы госзакупок, проведенное компанией PricewaterhouseCoopers (далее – PwC) (*PwC, 2011*). В рамках этого исследования были проанализированы данные по 540 тыс. закупок, проведенных за пятилетний период (2006–2010 гг.) в 30 европейских странах. Подход к оценке издержек, использованный PwC, заключается в измерении издержек, исходя из оценок трудозатрат на реализацию отдельных этапов закупочных процедур различных типов, предусмотренных законодательством ЕС о госзакупках, и их последующее суммирование. Оценки трудозатрат, измеряемых в человеко-днях, были получены по результатам опроса представителей 5500 госзаказчиков и 1800 сотрудников организаций-поставщиков. Перевод этих оценок в денежное выражение осуществлялся путем умножения оценок трудоемкости на средний уровень оплаты труда в каждой из исследуемых европейских стран, определенный согласно данным Евростата и ОЭСР.

Среди зарубежных исследований следует также отметить работы исследователей из итальянского Университета Бари (*Costantino et al., (2006, 2009, 2012)*). Их подход к оценке трансакционных издержек заказчиков и поставщиков в целом близок к подходу РwС. Оценка издержек также осуществлялась путем суммирования оценок трудоемкости отдельных этапов закупочного процесса, данные о которых были получены по результатам интервью. Основное отличие методологии этого исследования от подхода РwС состоит в том, что сотрудниками Университета Бари оценка издержек производилась не для всех возможных этапов закупочного процесса, поскольку не были учтены издержки *ex post*.

Похожий подход использовался также для количественной оценки трансакционных издержек частного сектора, т.е. поставщиков, в системе госзакупок Чехии (*Dufek et al., 2013*). Исследование проводилось путем опроса сотрудников 48 фирм-поставщиков по госзаказам различных размеров и сфер деятельности. Расчет издержек основывался на оценках респондентов трудоемкости двух этапов закупочных процедур (этапов подготовки к процедуре закупки и ее проведения) с их последующим умножением на средний уровень оплаты труда по экономике. Стоит отметить также работу (*Singer et al., 2009*), где оценивается экономия административных издержек с использованием макроданных путем анализа эффективности новой электронной системы государственных закупок в Чили.

Попытки количественной оценки трансакционных издержек в сфере госзакупок предпринимались также и российскими исследователями. Впервые проблема учета издержек администрирования закупочных процедур, которые несут участники торгов, была четко обозначена в докладе ГУ-ВШЭ «Система госзакупок: на пути к новому качеству» (*Яковлев и др., 2010*). Данный посыл иллюстрировался примерными оценками издержек администрирования закупок крупной бюджетной организации-заказчика. Более детальные подходы к оценке издержек российских госзаказчиков и поставщиков были предложены в работах (*Вольчик, Нечаев, 2015*) и (*Балаева и др., 2014*). В.В. Вольчик и А.Д. Нечаев разработали подход к оценке трансакционных издержек, связанных с госзакупками, в основу которого положено прямое измерение затрат на отдельные составляющие непосредственно закупочного процесса (издержки *ex ante*), а также на осуществление «постконтрактной» стадии (издержки *ex post*). О.Н. Балаева и др. предлагают иной способ оценки издержек госзаказчика, не связанный с прямым измерением затрат времени на каждый вид деятельности, а базирующийся на экспертных оценках различий в трудозатратах проведения той или иной процедуры в целом, на основании которых рассчитываются издержки на осуществление каждого типа процедуры закупки. Выбор такого подхода был обусловлен тем, что закупочный процесс состоит из разнородных и в то же время тесно взаимосвязанных между собой стадий, что затрудняет точную дискретную оценку каждой отдельной стадии закупочного процесса. Разработанный подход был протестирован на данных крупного госзаказчика – Воронежского государственного университета (ВГУ).

Опыт применения подхода, протестированного на примере ВГУ, был учтен при оценивании издержек региональных госзаказчиков Калужской области. В частности, в ходе формализованного опроса представителей госзаказчиков были получены оценки суммарных трудозатрат на осуществление закупочных процедур всеми вовлеченными в них лицами, что дало возможность оценить совокупные издержки госзакупок на уровне региона, и в том числе средние издержки на осуществление каждого типа закупочных процедур (*Яковлев и др., 2016*).

Таким образом, в основе рассмотренных методик, задействованных в российских и зарубежных эмпирических исследованиях, посвященных измерению издержек участников закупочного процесса, – примерная оценка трудоемкости закупочных процедур (в человеко-днях или человеко-часах). Поскольку трудозатраты на организацию закупочных процедур являются ненаблюдаемой величиной, сведения

об их уровне могут быть получены только в виде экспертных оценок по результатам глубинных интервью или, в случае значительного числа респондентов, по результатам формализованного опроса сотрудников, задействованных в закупочном процессе. При этом оценка трудоемкости может производиться либо в отношении отдельных этапов закупки, либо в отношении закупочных процедур в целом. Для перевода оценок трудозатрат в денежное выражение используются сведения о среднем размере оплаты труда сотрудников, вовлеченных в закупочный процесс. Источниками этих сведений могут служить данные официальной статистики либо экспертные оценки представителей исследуемых организаций.

#### 4. Данные и методология исследования

Проведенное нами в 2017 г. исследование основывается на результатах массового онлайн-опроса представителей российских госзаказчиков и поставщиков. Данный опрос был сфокусирован на основных проблемах госзакупок в условиях действия 44-ФЗ, а также в сравнении с условиями 94-ФЗ. Кроме того, в рамках данного опроса исследовался ряд специальных тем, включая оценку издержек осуществления госзакупок.

Генерация выборки респондентов осуществлялась следующим образом: на основе информации, взятой с официального сайта [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru), была сформирована база электронных адресов заказчиков и поставщиков РФ, осуществляющих закупочную деятельность в рамках 44-ФЗ (ответственных лиц заказчиков, указанных в извещениях закупок, и поставщиков с карточек контракта). Для повышения качества выборки из общего массива были отобраны контракты, которые указывались не менее 10 раз за изучаемый период, что означает смещение выборки в пользу более опытных респондентов. В базу вошли порядка 175 тыс. заказчиков с выверенными и актуальными e-mail адресами, а также 346 тыс. поставщиков. Анкетирование по этой базе было проведено в начале 2017 г. По итогам опроса получены 1251 корректно заполненная анкета от госзаказчиков и 721 – от поставщиков.

Во избежание искажения результатов из финальной выборки были исключены респонденты, дававшие нереалистичные ответы по одному из значимых для данного анализа вопросов. К таким выбросам были отнесены ответы респондентов, указавших, что в их организациях число работников, занятых закупками, больше или равно 100 (7 респондентов, или 0,4% от общей выборки); или что их опыт работы составил более 10 лет, но при этом утверждающих, что они не имеют опыта работы с 94-ФЗ (35 респондентов, или 1,8% от общей выборки), или что их опыт работы в сфере госзакупок составил более 25 лет, т.е. получается, что они работали в системе госзакупок еще до ее создания (15 респондентов, или 0,8% от общей выборки). Мы также считали выбросами наблюдения, по которым оценки издержек по хотя бы одной из процедур составили 112 и более часов (т.е. 14 и более рабочих дней) и менее 2 часов (371 респондент, или 18,6% от общей выборки). В нашу выборку мы не включили ответы респондентов – представителей специализированных ведомств, ответственных за закупки (уполномоченные органы, уполномоченные учреждения и т.п.) (163 респондента, или 8,2% от общей выборки), а также «неопытных» респондентов, работающих в госзакупках менее одного года (11 респондентов, или 0,6% от общей выборки). В результате анализ издержек проводился по 1391 наблюдению, в том числе 849 от представителей заказчиков и 542 от представителей поставщиков.

Характеризуя особенности выборки, отметим, что среди госзаказчиков, принявших участие в опросе, больше половины (59%) респондентов являлись заказчиками муниципального уровня, 25% – регионального и 16% – федерального. При этом численно преобладали небольшие организации: так, практически половина опрошенных организаций-заказчиков (45%) имеет до 50 сотрудников и только 8% – 501 и более сотрудников. Среди поставщиков на предприятия с численностью сотрудников до 20

человек пришлось 68% респондентов, более 250 человек – лишь 2%. В основном в опросе приняли участие поставщики, работающие в секторе строительства (27%) и торговли (24%), на представителей промышленных предприятий пришлось только 8% выборки. Более половины опрошенных заказчиков и поставщиков (56% и 58%, соответственно) имели опыт работы не только по 44-ФЗ, но и по 94-ФЗ. При этом медианный стаж работы с госзакупками у респондентов-заказчиков составил 4 года, у респондентов-поставщиков – 5 лет. Доля мужчин среди респондентов-поставщиков составила 59%, среди заказчиков – 30%.

Анкеты формировались с учетом предыдущего опыта подготовки таких анкет, в том числе анкетирования госзаказчиков Калужской области (*Яковлев и др., 2016*). Проблемные блоки анкеты обсуждались и согласовывались с ведущими специалистами-практиками в области госзакупок, также было проведено пилотирование анкет.

Для опроса были подготовлены две анкеты: отдельно для госзаказчиков, отдельно для поставщиков, с максимально симметричными вопросами, что дало возможность анализа рассматриваемых вопросов с позиций обеих сторон. Как уже упоминалось выше, один из блоков анкеты был посвящен оценке издержек госзакупок и включал вопросы о примерной трудоемкости различных закупочных процедур<sup>3</sup> и об изменении трудоемкости различных стадий закупочного процесса по сравнению с условиями действия 94-ФЗ. Мы получили возможность не только собрать данные о трудоемкости тех или иных закупочных процедур, но и выявить особенности этого показателя в зависимости от целого ряда факторов: масштабов закупочной деятельности заказчика, сферы деятельности, численности персонала, занимающегося госзакупками, организационно-правовой формы организации-заказчика и др.

На основании полученной информации были оценены средние трудозатраты (в человеко-часах) на осуществление каждого типа процедуры: закупки у единственного поставщика (свыше 100 тыс. руб.), запроса котировок, электронного аукциона, открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием, запроса предложений, двухэтапного конкурса. Надо понимать, что с учетом участия в конкурентных процедурах более чем одной заявки затраты поставщиков на эти процедуры возрастают пропорционально числу участвующих заявок. Для расчета суммарных издержек поставщиков на осуществление одной конкурентной процедуры закупки были использованы данные о среднем числе заявок на торгах (*Доклад..., 2016*).

Далее оценивались средние издержки на осуществление каждой процедуры в денежном выражении. Данный показатель рассчитывается как произведение приведенного выше показателя трудозатрат на осуществление каждой процедуры (в человеко-часах) и средней заработной платы сотрудника, который занимается госзакупками, а также размера страховых взносов на обязательное страхование штатных сотрудников (30,2%). Информация о средней заработной плате госзаказчиков берется исходя из данных Росстата о среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работникам сферы государственного управления общего и социально-экономического характера (43 611 руб. в 2016 г.<sup>4</sup>), поставщиков – исходя из данных о средних заработных платах специалиста и начальника тендерного отдела по России (47 905 руб. в 2016 г.<sup>5</sup>). Фонд рабочего времени при 40-часовой неделе составил в 2016 г. 1974 часа<sup>6</sup>.

Еще одним важным показателем, характеризующим ситуацию с издержками госзакупок, является доля издержек на осуществление закупки в ее общей стоимости (в %). Этот показатель рассчитывается как отношение показателя издержек в денежном выражении к средней стоимости закупки по каждой процедуре. Для расчета средней

<sup>3</sup> Под трудоемкостью здесь понимается суммарное время, потраченное на выполнение данной процедуры всеми задействованными в ней сотрудниками

<sup>4</sup> [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

<sup>5</sup> [www.russia.trud.com](http://www.russia.trud.com)

<sup>6</sup> <http://www.consultant.ru/law/ref/calendar/proizvodstvennye/2016/>

стоимости закупки по РФ по каждой процедуре была задействована дополнительная информация по стоимости контрактов и их числу в разрезе различных процедур закупок (Доклад..., 2016).

### 5. Основные результаты

На основании данных, полученных по итогам опроса представителей госзаказчиков и поставщиков о трудозатратах их сотрудников на осуществление различных процедур госзакупок, были оценены средние трудозатраты (в человеко-часах) на осуществление каждой закупочной процедуры (см. табл. 2).

Таблица 2

Средние трудозатраты госзаказчиков и поставщиков на осуществление госзакупок в зависимости от вида закупочной процедуры, чел.-час.

Тип закупочной процедуры	Трудозатраты госзаказчика на осуществление процедуры	Трудозатраты поставщика на осуществление процедуры	Среднее число заявок	Суммарные трудозатраты поставщиков, участвовавших в процедуре	Общие трудозатраты на осуществление процедуры
Закупки малого объема	9,7	8,5	1	8,5	18,2
Закупка у ЕП (свыше 100 тыс. руб.)	12,7	9,5	1	9,5	22,2
Запрос котировок	17,2	10,1	1,8	18,2	35,4
Электронный аукцион	25,7	14,1	3,4	47,9	73,6
Запрос предложений	18,4	12,3	1,1	13,5	31,9
Конкурс с ограниченным участием	26,1	16,9	1,9	32,1	58,2
Открытый конкурс	25,3	18,4	2,7	49,7	75,0
Двухэтапный конкурс	28,9	24,3	5,2	126,4	155,3
В среднем (без учета закупок малого объема)	20,3	14,2	2,6	36,9	57,2

*Источник:* составлено авторами на основе данных опроса госзаказчиков и поставщиков.

Закономерно, что наименее трудоемкими типами закупочных процедур, по оценкам всех респондентов, являются закупки малого объема (до 100 тыс. руб.), при осуществлении которых 44-ФЗ допускается возможность заключения прямого контракта с поставщиком без проведения конкурентных процедур, а также закупки у единственного поставщика на сумму свыше 100 тыс. руб. По мнению представителей госзаказчиков, трудозатраты на проведение указанных процедур составили соответственно 9,7 и 12,7 человеко-часа. Представителями поставщиков была оценена приблизительная средняя трудоемкость закупок малого объема в 8,5 человеко-часа, а закупок у единственного поставщика (свыше 100 тыс. руб.) в 9,5 человеко-часа. Таким образом, результаты опроса подтвердили, что проведение закупок на неконкурентной основе влечет за собой наименьшие издержки как для заказчиков, так и для поставщиков, в сравнении с остальными способами

закупок, требующих дополнительных издержек администрирования, предусмотренных законодательством о госзакупках.

Если говорить об общих трудозатратах на данные процедуры, то они также существенно ниже, чем на все остальные – конкурентные, в которых принимает участие более чем одна заявка и, соответственно, трудозатраты поставщика растут пропорционально числу заявок. Достаточно небольшие трудозатраты сопутствуют также и двум конкурентным процедурам – запросу котировок (35,4 человеко-часа) и запросу предложений (31,9 человеко-часа), что связано с их относительной «простотой» в осуществлении, а также относительно низкой конкурентностью.

Результаты опроса показали, что наиболее трудоемкими типами закупочных процедур для всех респондентов являются конкурсные процедуры (двухэтапный, открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием), а также электронный аукцион. Если рассматривать общую трудоемкость этих процедур, то с существенным отрывом лидирует двухэтапный конкурс (155,3 человеко-часа) – он имеет наибольшие средние оценки трудоемкости и для госзаказчиков, и для поставщиков, а также максимальную из всех рассматриваемых процедур степень конкурентности (5,2 заявки). Второе место занимает открытый конкурс (75,0 человеко-часа), во многом благодаря своей относительно высокой степени конкурентности (2,7 заявки). С оценками трудоемкости открытого конкурса сопоставимы и оценки трудоемкости электронного аукциона (73,6 человеко-часа) – суммарные трудозатраты госзаказчика и поставщика меньше, чем у двухэтапного и открытого конкурса, но конкурентность достаточно высока (3,4 заявки). В целом средняя трудоемкость выполнения одной закупочной процедуры (без учета закупок малого объема) в 2016 г. составила 57,2 человеко-часа, при этом 65% приходится на трудозатраты поставщика (с учетом трудозатрат всех участников торгов).

Однако при интерпретации полученных результатов стоит обратить внимание на то, что многие респонденты, высоко оценивавшие трудоемкость электронного аукциона, зачастую затруднялись представить оценку трудозатрат на организацию конкурсных процедур. В частности, среди респондентов, чья оценка издержек на проведение электронных аукционов оказалась выше средней, 59% поставщиков и 75% госзаказчиков не указали свою оценку трудоемкости конкурсов с ограниченным участием, а 54% поставщиков и 81% госзаказчиков затруднились оценить издержки проведения двухэтапных конкурсов. Можно предположить, что эти сотрудники не имеют опыта проведения закупочных процедур всех типов, включая конкурсные, и, как следствие, не могут дать адекватную оценку трудоемкости их отдельных видов, сопоставляя их между собой.

Сравнение средних трудозатрат на осуществление закупочных процедур (см. табл. 2) позволило нам сформулировать гипотезу о том, что при наличии опыта проведения конкурсных процедур респонденты в среднем должны оценивать трудозатраты на проведение остальных типов процедур ниже, чем респонденты, такого опыта не имеющие. Для учета влияния опыта работы респондентов с конкурсными процедурами на оценку трудоемкости других типов процедур был проведен регрессионный анализ. Его результаты представлены в таблицах П3 и П5 в Приложении.

По результатам проведенного анализа издержки по электронным аукционам и закупкам малого объема оказались меньше в среднем на 2,7 и 3,4 человеко-часа соответственно для поставщиков, имевших опыт работы с конкурсами, по сравнению с теми, кто такого опыта не имел. Для респондентов-заказчиков с аналогичным опытом наблюдается похожая картина: средние трудозатраты на электронные аукционы меньше на 3,2 человеко-часа, на организацию закупок малого объема – на 2,4, закупок у единого поставщика и запрос котировок – на 3,1. Данные результаты подтверждают сформулированную выше гипотезу.

Тем не менее в дальнейших расчетах и анализе мы будем ориентироваться на данные, представленные в табл. 2, которые включают оценки как более «опытных»

респондентов (работавших с более широким спектром закупочных процедур, включая конкурсные), так и менее «опытных» (в конкурсных процедурах не участвовавших), так как они более адекватно отражают показатель средних трудозатрат на все типы закупочных процедур с учетом различного уровня квалификации и опыта сотрудников, занимающихся госзакупками.

На основании полученных данных о трудоемкости различных закупочных процедур были оценены средние издержки на осуществление каждой процедуры в денежном выражении (см. табл. 3).

Таблица 3

**Средние издержки госзаказчиков и поставщиков на осуществление госзакупок в зависимости от вида закупочной процедуры, тыс. руб.**

Тип закупочной процедуры	Издержки госзаказчика на осуществление процедуры	Издержки поставщика на осуществление процедуры	Среднее число заявок	Суммарные издержки поставщиков, участвовавших в процедуре	Общие издержки на осуществление процедуры
Закупки малого объема	3,4	3,2	1	3,2	6,6
Закупка у ЕП (свыше 100 тыс. руб.)	4,4	3,6	1	3,6	8,0
Запрос котировок	6,0	3,8	1,8	6,9	12,9
Электронный аукцион	8,9	5,4	3,4	18,2	27,1
Запрос предложений	6,4	4,7	1,1	5,1	11,5
Конкурс с ограниченным участием	9,0	6,4	1,9	12,2	21,3
Открытый конкурс	8,8	7,0	2,7	18,9	27,7
Двухэтапный конкурс	10,0	9,2	5,2	48,1	58,1
В среднем (без учета закупок малого объема)	7,0	5,4	2,6	14,0	21,0

*Источник:* составлено авторами на основе данных опроса госзаказчиков и поставщиков.

Как показали результаты опроса, средние издержки на осуществление одной процедуры закупки составили около 5 тыс. руб. для поставщика, и чуть больше – 7 тыс. руб. для госзаказчика. Совокупные средние издержки на осуществление одной процедуры закупки (без учета закупок малого объема) составили 21 тыс. руб., при этом на издержки поставщика (с учетом затрат всех участников торгов) приходится 67%. В целом по РФ общие затраты на осуществление госзакупок, по нашим оценкам, составили в 2016 г. порядка 64 млрд руб.

Важным показателем для понимания ситуации с издержками администрирования госзакупок является доля издержек на осуществление закупочной деятельности в общей стоимости закупки (в %). Для расчета средневзвешенной стоимости закупки по РФ по каждой процедуре была задействована дополнительная информация по стоимости контрактов и их числу в разрезе различных процедур закупок (*Доклад..., 2016*). Все полученные результаты представлены в табл. 4.

Таблица 4

Доля совокупных издержек госзаказчика и поставщика на осуществление закупочной деятельности по процедурам в их стоимости (2016 г.), %

Процедура	Доля издержек на осуществление госзакупок в их стоимости, %
Закупка у ЕП (свыше 100 тыс. руб.)	0,5
Запрос котировок	8,1
Электронный аукцион	1,3
Запрос предложений	0,2
Конкурс с ограниченным участием	0,1
Открытый конкурс	0,1
Двухэтапный конкурс	0,7
В среднем (без учета закупок малого объема)	1,0

*Источник:* составлено авторами на основе данных опроса госзаказчиков и поставщиков.

Как показали результаты расчетов, самой «дорогой» процедурой оказался запрос котировок: доля издержек на осуществление госзакупок в общей стоимости закупки значительно превышает аналогичные показатели по другим процедурам и составляет 8,1%. Надо отметить, что электронный аукцион также можно отнести к относительно «дорогим» процедурам: затраты на его осуществление составляют 1,3% от средней стоимости закупки посредством этой процедуры.

Также в рамках данного исследования с помощью регрессионного анализа мы попытались выявить характер влияния на размер издержек госзакупок различных факторов: размера организации респондента (численность сотрудников), сферы деятельности, численности персонала, занимающегося госзакупками, региона, квалификации/опыта работы сотрудника, гендерных различий и др. Однако, вопреки нашим предположениям, на имеющемся массиве данных было выявлено не много значимых взаимосвязей.

Для выявления указанных выше взаимосвязей были сформированы линейные регрессионные модели издержек отдельно для госзаказчиков (I) и поставщиков (II) для всех типов процедур. В качестве зависимых переменных выступали трудозатраты госзаказчиков и поставщиков (в человеко-часах) на соответствующую процедуру. Контрольные переменные для модели I: это индикатор опыта работы с конкурсными процедурами (фиктивная переменная, равная 1, если респондент имел опыт работы хотя бы с одной конкурсной процедурой); возраст респондента; пол; должность; индикатор наличия опыта работы с процедурами по 94-ФЗ; индикатор того, оставил ли респондент свои контактные данные для обратной связи; категория организации; ее сфера деятельности; примерное число сотрудников закупочного подразделения; региональная контрольная переменная (логарифм ВРП). Для модели II это: возраст респондента; пол; индикатор опыта работы с процедурами по 94-ФЗ; индикатор того, оставил ли респондент свои контактные данные для обратной связи; сфера деятельности организации; примерное число сотрудников закупочного подразделения; логарифм ВРП. Модели, в которых зависимыми переменными являлись издержки на осуществление закупок по конкурентным процедурам, включали дополнительную контрольную переменную – индикатор опыта работы с конкурсными процедурами (фиктивная переменная, равная 1, если респондент имел опыт работы хотя бы с одной конкурсной процедурой). Полный список и описательные статистики указанных переменных приведены в Приложении в таблицах П1 и П2.

Отметим, что зависимые переменные являются непрерывными. Поэтому в анализе использованы линейные регрессионные модели, оцененные с помощью метода



наименьших квадратов. Для решения проблемы гетероскедастичности в моделях для стандартных отклонений использовались оценки Уайта, являющиеся более робастными и при этом состоятельными.

Проведенный регрессионный анализ помимо описанного выше эффекта влияния опыта работы со сложными конкурсными процедурами на трудоемкость остальных процедур позволил выявить и некоторые другие эффекты. Так, например, для запроса котировок и электронных аукционов оказалась статистически ниже оценка трудозатрат со стороны федеральных заказчиков по сравнению с муниципальными и региональными (см. табл. П3 Приложения). Респонденты-заказчики старше 50 лет статистически выше оценивают трудозатраты на эти же процедуры. Тот же эффект наблюдается для респондентов-поставщиков старше 40 лет (см. табл. П5 Приложения). Для всех типов конкурсных процедур статистически значимой оказывается сфера деятельности организации-заказчика (см. табл. П4 Приложения). Так, по сравнению с государственным управлением, образованием и здравоохранением трудозатраты на конкурсные процедуры в других сферах статистически выше.

### Заключение

Впервые в российской практике был проведен массовый опрос представителей госзаказчиков и поставщиков, что позволило получить общую для РФ картину издержек на осуществление закупочной деятельности основных участников процесса госзакупок. В целом по РФ общие издержки на осуществление госзакупок, по нашим оценкам, составили в 2016 г. порядка 64 млрд руб., или около 1 % от общей суммы заключенных контрактов за год.

Результаты исследования подтвердили, что чем меньше стоимость закупки, тем дороже она обходится с точки зрения затрат на ее осуществление и администрирование. В этой связи показательными представляются ответы госзаказчиков на вопрос об адекватном объеме госзакупок, подлежащем регулированию. Большинство госзаказчиков считают, что регламентация закупок не должна проводиться для совсем мелких закупок, а как минимум начинаться с 500 тыс. руб. (44% ответов респондентов) или с 1 000 000 руб. (26%). Такое, по мнению многих участников закупочного процесса, чрезмерное регулирование является неизбежным следствием повышенного риска, связанного с коррупцией должностных лиц общественных организаций (*Büchner et al., 2008*), фаворитизмом (*Laffont and Tirole, 1991*) и так называемым «оппортунизмом третьей стороны», когда чиновники высшего уровня обеспечивают себе защиту от возможных обвинений в неэффективных действиях посредством введения законодательства, гарантирующего детальную регламентацию каждого их решения – что само по себе ведет к снижению эффективности (*Moszoro and Spiller, 2012; Moszoro et al., 2016*).

Обращает на себя внимание тот факт, что показатель доли издержек на осуществление госзакупок в их стоимости, по нашим оценкам равный по РФ 1%, примерно совпадает с аналогичным показателем по ЕС (*PwC, 2011*). Однако о сопоставимости этих показателей по ЕС и РФ утверждать достаточно проблематично, так как ситуация с госзакупками в ЕС существенно отличается от РФ. Так, средняя стоимость контракта в ЕС, по данным PwC, во много раз превышает значение аналогичного показателя по РФ<sup>7</sup>. Также нельзя не учитывать существенную разницу в оплате труда специалистов, которые занимаются госзакупками. Если же не принимать во внимание стоимостные показатели, а сфокусироваться на показателе трудозатрат (в человеко-часах), то они выглядят вполне сопоставимыми: например, по данным PwC, трудозатраты госзаказчика на проведение процедуры электронного аукциона – 28 человеко-часов, трудозатраты поставщика – 12 человеко-часов. Соответственно, по нашим расчетам по РФ: трудозатраты госзаказчика – 25,7 человеко-часа, поставщика – 14,1 человеко-часа. Структура общих затрат на

<sup>7</sup> Пороговый уровень, начиная с которого по законодательству ЕС конкурентные процедуры становятся обязательными при покупке товаров, составляет 125 тыс. евро, у нас же этот порог несопоставимо ниже.

осуществление госзакупки также сопоставима с данными РwC: по нашим оценкам, на издержки поставщика (с учетом затрат всех участников торгов) приходится 67% общих затрат на осуществление закупки, по данным РwC – 75%.

Анализ особенностей показателя трудоемкости в зависимости от целого ряда факторов-характеристик организации респондента и самого респондента с помощью эконометрических методов выявил лишь несколько значимых факторов. Основным среди них является наличие опыта работы респондента со сложными конкурсными процедурами; такие респонденты давали более низкие оценки трудозатрат по простым процедурам. Кроме этого, для некоторых типов процедур статистически значимыми оказались возраст респондента, сфера деятельности организации и принадлежность организации к федеральным/муниципальным/региональным заказчикам. Такие факторы, как пол; должность; наличие опыта работы с процедурами по 94-ФЗ; индикатор того, оставил ли респондент контакты; примерное число сотрудников закупочного подразделения; региональная контрольная переменная, являются на этом массиве данных статистически незначимыми практически для всех типов процедур. Возможно, такой результат связан с особенностями используемой нами выборки (как уже упоминалось выше, она смещена в сторону более опытных респондентов, достаточно хорошо интегрированных в систему госзакупок РФ).

К другим ограничениям данного исследования относится смещение оценок респондентов в сторону издержек *ex ante*. Для максимального упрощения этого блока анкеты соответствующий вопрос и пояснения к нему были сформулированы нами таким образом, что не предполагался учет издержек *ex post*, связанных с мониторингом исполнения и закрытием контракта, а также урегулированием возможных конфликтов. В дальнейших подобных исследованиях при необходимости оценки полного цикла трансакционных издержек госзакупок необходимо четко пояснять респондентам, какие именно этапы закупочного процесса включаются в понятие трудоемкость, которую требуется оценить. Тем не менее можно с уверенностью констатировать, что данный подход к оценке издержек госзакупочной деятельности представляется вполне реализуемым и относительно малозатратным, его рекомендуется использовать на широких массивах данных, что позволит проводить анализ ситуации с издержками на осуществление госзакупок как в целом по РФ, так и по отдельным регионам.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Балаева О. Н., Коробейникова Л. С., Чупандина Е. Е., Яковлев А. А. (2014). Оценка издержек заказчика в российской системе госзакупок (на примере Воронежского государственного университета) // *Университетское управление: практика и анализ*, 2(90), с. 54–69.

Вольчик В. В., Нечаев А. Д. (2014). Теоретические подходы к идентификации трансакционных издержек // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 5, № 1, с. 26–37.

Вольчик В. В., Нечаев А. Д. (2015). Трансакционный анализ сферы государственных закупок. Ростов-на-Дону: Содействие-XXI век.

Доклад о результатах мониторинга применения Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» за 2016 год.

Лабазнова Е. В., Красильникова Е. В. (2009). Оптимизация трансакционных издержек как механизм повышения эффективности размещения заказов // *Госзаказ: управление, размещение, обеспечение*, № 21, с. 52–63.

Шаститко А. Е. (1997). Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // *Вопросы экономики*, Т. 359, с. 65–76.

Яковлев А. А., Аллилуева О. Г., Кузнецова И. В., Шамрин, А. Т., Юдкевич М. М., Якобсон Л. И. (2010). Система госзакупок: на пути к новому качеству // *Вопросы экономики*, № 6, с. 88–107.

Яковлев А. А., Балаева О. Н., Ткаченко А. В. (2016). Оценка издержек закупочной деятельности региональных госзаказчиков (на примере Калужской области) // *ЭКО*, № 1, с. 153–169.

Arrow, K. J. (1969). The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation // *The analysis and evaluation of public expenditure: The PPB system* (Vol. 1). U.S. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, 59–73.

Büchner, S., Freytag, A., González, L. G., Güth, W. (2008). Bribery and public procurement: an experimental study // *Public Choice*, 137(1–2), 103–117.

Coase, R. H. (1988). The firm, the market and the law // Chicago: University of Chicago press, 217 p.

Costantino, N., Dotoli, M., Falagario, M., Fanti, M. P., Iacobellis, G. (2009). A decision support system framework for purchasing management in supply chains, special issue on purchasing orientation // *Journal of Business and Industrial Marketing*, 24(3/4), 278–290.

Costantino, N., Dotoli, M., Falagario, M., Fanti, M. P., Iacobellis, G. (2006). Evaluating the total cost of purchasing via probabilistic and fuzzy reasoning // *Fuzzy Economic Review*, 11(1), 69–92.

Costantino, N., Dotoli, M., Falagario, M., Sciancalepore, F. (2012). Balancing the additional costs of purchasing and the vendor set dimension to reduce public procurement costs // *Journal of Purchasing & Supply Management*, 18(3), 189–198.

Dufek, L. et al. (2013). Measuring private transaction costs of public procurement: Case of the Czech Republic // *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 61(2), 317–325.

Eggertsson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge.

Groth, M. (2008). Private Ex-Ante Transaction Costs for Repeated Biodiversity Conservation Auctions: A Case Study // *Working Paper Series in Economics*, № 84, May, University of Lüneburg.

Laffont, J.-J., Tirole, J. (1991). Auction design and favoritism // *International Journal of Industrial Organization*, 9(1), 9–42.

Milgrom, P. R., Roberts, J. (1992). *Economics, organization, and management*. N.J.: Prentice-Hall.

Moszoro, M. W., Spiller, P. T. (2012). Third-Party Opportunism and the Nature of Public Contracts, Working Paper № 18636, National Bureau of Economic Research. (<http://www.nber.org/papers/w18636> – Дата обращения: 25.07.2018).

Moszoro, M., Spiller, P. T., Stolorz, S. (2016). Rigidity of Public Contracts // *Journal of Empirical Legal Studies*, 13(3), 396–427.

North, D. C. (1991). Institutions, ideology, and economic performance // *Cato Journal*, 11(3), 477–488.

PwC(2011). *Public Procurement in Europe: cost and effectiveness*. PricewaterhouseCoopers. A Study on Procurement Regulation Prepared for the European Commission.

Singer, M., Konstantinidis, G., Roubik, E., Beffermann, E. (2009). Does e-procurement save the state money? // *Journal of Public Procurement*, 9(1), 58–76.

Wallis, J. J., North, D. C. (1988). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Studies in Income and Wealth. № 51 /S.L. Engerman, R.E. Gallman (eds.). Chicago; L.: University of Chicago Press, 95–61.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y.: The Free Press.

## REFERENCES

- Arrow, K. J. (1969). The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. *The analysis and evaluation of public expenditure: The PPB system* (Vol. 1). U.S. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, 59–73.
- Balaeva, O. N., Korobeinikova, L. S., Chupandina, E. E., Yakovlev, A. A. (2014). Assessing the cost of the customer in the Russian system of public procurement (the Voronezh State University case). *University Management: Practice and Analysis*, 2(90), 54–69. (In Russian).
- Büchner, S., Freytag, A., González, L. G., Güth, W. (2008). Bribery and public procurement: an experimental study. *Public Choice*, 137(1–2), 103–117.
- Coase, R. H. (1988). *The firm, the market and the law*. Chicago, University of Chicago press, 217 p.
- Costantino, N., Dotoli, M., Falagario, M., Fanti, M. P., Iacobellis, G. (2009). A decision support system framework for purchasing management in supply chains, special issue on purchasing orientation. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 24(3/4), 278–290.
- Costantino, N., Dotoli, M., Falagario, M., Fanti, M. P., Iacobellis, G. (2006). Evaluating the total cost of purchasing via probabilistic and fuzzy reasoning. *Fuzzy Economic Review*, 11(1), 69–92.
- Costantino, N., Dotoli, M., Falagario, M., Sciancalepore, F. (2012). Balancing the additional costs of purchasing and the vendor set dimension to reduce public procurement costs. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 18(3), 189–198.
- Dufek, L. et al. (2013). Measuring private transaction costs of public procurement: Case of the Czech Republic. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 61(2), 317–325.
- Eggertsson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge.
- Groth, M. (2008). Private Ex-Ante Transaction Costs for Repeated Biodiversity Conservation Auctions: A Case Study. *Working Paper Series in Economics*, 84, May, University of Lüneburg.
- Labaznova, E. V., Krasilnikova, E. V. (2009). Optimization of transaction costs as a mechanism for increasing the efficiency of order placing. *State Order: management, placement, provision*, 21, 52–63. (In Russian).
- Laffont, J.-J., Tirole, J. (1991). Auction design and favoritism. *International Journal of Industrial Organization*, 9(1), 9–42.
- Milgrom, P. R., Roberts, J. (1992). *Economics, organization, and management*. N.J.: Prentice-Hall.
- Moszoro, M. W., Spiller, P. T. (2012). Third-Party Opportunism and the Nature of Public Contracts, Working Paper № 18636, National Bureau of Economic Research. (<http://www.nber.org/papers/w18636> – Access Date: 25.07.2018).
- Moszoro, M., Spiller, P. T., Stolorz, S. (2016). Rigidity of Public Contracts. *Journal of Empirical Legal Studies*, 13(3), 396–427.
- North, D. C. (1991). Institutions, ideology, and economic performance. *Cato Journal*, 11(3), 477–488.
- PwC(2011). *Public Procurement in Europe: cost and effectiveness*. PricewaterhouseCoopers. A Study on Procurement Regulation Prepared for the European Commission.
- Report on the results of monitoring the implementation of Federal Law №. 44-FZ of April 5, 2013 «On the Contract System in State and Municipal Procurement of Goods, Works and Services» for 2016. (In Russian).
- Shastitko, A. E. (1997). Transactional costs (content, estimation and interconnection with transformational problems). *Voprosy Ekonomiki*, 7, 65–76. (In Russian).
- Singer, M., Konstantinidis, G., Roubik, E., Beffermann, E. (2009). Does e-procurement save the state money? *Journal of Public Procurement*, 9(1), 58–76.

*Volchik, V. V., Nechaev, A. D.* (2014). Theoretical aspects to identification of transactional costs. *Journal of Economic Regulation*, 5(1), 26–37. (In Russian).

*Volchik, V. V., Nechaev, A. D.* (2015). Transaction analysis the scope of public procurement. Rostov-on-Don: Publ. house «Assistance-XXI century». (In Russian).

*Wallis, J. J., North, D. C.* (1988). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. Long-Term Factors in American Economic Growth. *Studies in Income and Wealth*. № 51 /*S.L. Engerman, R.E. Gallman (eds.)*. Chicago; L., University of Chicago Press, 95–61.

*Williamson, O. E.* (1985). *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. N.Y.: The Free Press.

*Yakovlev, A. A., Alliluyeva, O. G., Kuznetsova, I. V., Shamrin, A. T., Yudkevich, M. M., Yakobson, L. I.* (2010). The system of public procurements in Russia: road toward a new quality. *Voprosy Ekonomiki*, 6, 88–107. (In Russian).

*Yakovlev, A. A., Balaeva, O. N., Tkachenko, A. V.* (2016). Estimation of procurement costs of the Russian regional public customer: the case study of Kaluga region. *ECO*, 1, 153–169. (In Russian).

## Приложение

Таблица П1

**Описание контрольных переменных, используемых  
для модели трудозатрат госзаказчиков**

Характеристика респондента/ организации/ региона	Набор переменных, включенных в модель	Среднее	Стандартное отклонение
Есть опыт работы с конкурсными процедурами		0,32	0,47
Возраст	от 21 до 30 лет	0,13	0,34
	от 31 до 40 лет	0,34	0,47
	от 41 до 50 лет	0,33	0,47
	старше 50 лет	0,20	0,39
Пол	женский	0,73	0,45
	мужской	0,27	0,44
Должность	Руководитель департамента/ зам. руководителя организации	0,22	0,40
	Руководитель отдела	0,27	0,44
	Специалист (менеджер)	0,51	0,50
Есть опыт закупочной деятельности в рамках 94-ФЗ		0,57	0,50
Респондент оставил контакты для обратной связи		0,61	0,49
Категория организации	Муниципальный заказчик	0,59	0,50
	Региональный заказчик	0,25	0,43
	Федеральный заказчик	0,16	0,36
Примерное число сотрудников закупочного подразделения	Число сотрудников	2,36	3,71
Сфера деятельности организации	Государственное управление	0,12	0,32
	Образование	0,36	0,48
	Здравоохранение	0,13	0,33
	Правоохранительные органы	0,05	0,21
	Все остальные	0,34	0,47
Логарифм ВРП на душу населения в регионе		13,01	12,95

Таблица П2

**Описание контрольных переменных, используемых  
для модели трудозатрат поставщиков**

Характеристика респондента/ организации/ региона	Набор переменных, включенных в модель	Среднее	Стандартное отклонение
Есть опыт работы с конкурсными процедурами		0,53	0,5
Возраст	от 21 до 30 лет	0,14	0,35
	от 31 до 40 лет	0,31	0,46
	от 41 до 50 лет	0,29	0,45
	старше 50 лет	0,36	0,44

Окончание табл. П2

Характеристика респондента/ организации/ региона	Набор переменных, включенных в модель	Среднее	Стандартное отклонение
Пол	женский	0,41	0,49
	мужской	0,59	0,49
Есть опыт закупочной деятельности в рамках 94-ФЗ		0,59	0,49
Респондент оставил контакты для обратной связи		0,75	0,44
Примерное число сотрудников закупочного подразделения	Число сотрудников	5,45	9,58
Сфера деятельности организации	Строительство	0,27	0,44
	Промышленность	0,09	0,26
	Транспорт	0,23	0,43
	Все остальные	0,41	0,49
Логарифм ВРП на душу населения в регионе		13,09	12,80

Таблица П3

**Результаты оценки модели для трудозатрат госзаказчиков.  
Неконкурсные процедуры**

Характеристика респондента/ организации/ региона	Набор переменных, включенных в модель	Закупки малого объема	Закупка у ЕП	Запрос котировок	Электронный аукцион	Запрос предложений	
		Зависимая переменная					
		Трудозатраты на осуществление процедуры					
Есть опыт работы с конкурсными процедурами		-2,4**	-3,05**	-3,13*	-3,17*	2,75	
Возраст	от 21 до 30 лет	выделенная категория					
	от 31 до 40 лет	1,64	2,35	3,55	-0,509	-0,555	
	от 41 до 50 лет	1,85	1,48	2,96	4,68	-3,71	
	старше 50 лет	3,32	1,47	12,6***	11,4***	2,39	
Пол	женский	выделенная категория					
	мужской	0,0307	0,249	2,96	1,07	-3,6	
Должность	Руководитель департамента/ зам. руководителя организации	выделенная категория					
	Руководитель отдела	-2,24	-0,161	1,47	0,0241	0,813	
	Специалист (менеджер)	-1,96	1,01	3,11	-1,97	0,117	
Есть опыт закупочной деятельности в рамках 94-ФЗ		-1,96	-0,0117	-2,78	-1,04	-1,23	

Окончание табл. ПЗ

		Закупки малого объема	Закупка у ЕП	Запрос котировок	Электронный аукцион	Запрос предложений
		Зависимая переменная				
Характеристика респондента/ организации/ региона	Набор переменных, включенных в модель	Трудозатраты на осуществление процедуры				
Респондент оставил контакты для обратной связи		-1,07	-1,3	2,24	-1,06	-1,44
Категория организации	Муниципальный заказчик	выделенная категория				
	Региональный заказчик	0,755	-1,81	-3,24	0,0422	6,42
	Федеральный заказчик	-0,385	-2,4	-5,25**	-7,27***	5,91
Примерное число сотрудников закупочного подразделения	Число сотрудников	-0,12	-0,237	-0,425	-0,298	-0,559
Сфера деятельности организации	Государственное управление	выделенная категория				
	Образование	1,27	-2,74	-1,57	-0,628	1,81
	Здравоохранение	-2,17	-0,957	2,81	1,64	-0,538
	Правоохранительные органы	0,0182	4,51	8,29*	7,12	4,91
	Все остальные	1,04	2,13	4,4	6,68**	3,23
Логарифм ВРП на душу населения в регионе		0,57	3,8*	1,79	0,42	-1,23
Константа		4,18	-34,5	-9,61	19,3	32,4
$R^2$		0,049	0,050	0,116	0,081	0,064
Число наблюдений		505	498	335	441	153
Уровни значимости: ***' 0,01 **' 0,05 '*' 0,1						



Таблица П4

## Результаты оценки модели для трудозатрат госзаказчиков. Конкурсные процедуры

		Конкурс с ограниченным участием	Открытый конкурс	Двухэтапный конкурс
		Зависимая переменная		
Характеристика респондента/ организации/ региона	Набор переменных, включенных в модель	Трудозатраты на осуществление процедуры		
Возраст	от 21 до 30 лет	выделенная категория		
	от 31 до 40 лет	-2,22	-2,94	-3,99
	от 41 до 50 лет	-4,3	-2,24	-4,08
	старше 50 лет	-0,472	7,45	0,934
Пол	женский	выделенная категория		
	мужской	-6,86	-3,99	0,53
Должность	Руководитель департамента/ зам. руководителя организации	выделенная категория		
	Руководитель отдела	10,6*	1,51	1,35
	Специалист (менеджер)	1,81	-3,84	-4,17
Есть опыт закупочной деятельности в рамках 94-ФЗ		-7,76*	-3,03	0,0341
Респондент оставил контакты для обратной связи		6,02	-1,15	3,77
Категория организации	Муниципальный заказчик	выделенная категория		
	Региональный заказчик	7,36	4,42	12,1*
	Федеральный заказчик	2,37	-0,251	11
Примерное число сотрудников закупочного подразделения	Число сотрудников	-0,536	-0,37	-0,618
Сфера деятельности организации	Государственное управление	выделенная категория		
	Образование	2,88	-2,45	3,82
	Здравоохранение	8,54	-2,73	0,177
	Правоохранительные органы	16,7*	12,8*	4,27
	Все остальные	17,9***	6,84*	14,2**
Логарифм ВРП на душу населения в регионе		-0,164	-0,764	-2,26
Константа		20,9	39,5	50,2
R <sup>2</sup>		0,187	0,127	0,140
Число наблюдений		132	192	106

Таблица П5

Результаты оценки модели для трудозатрат поставщиков.  
Неконкурсные процедуры

		Закупки малого объема	Закупка у ЕП	Запрос котировок	Электронный аукцион	Запрос предложений
		Зависимая переменная				
Характеристика респондента/ организации/ региона	Набор переменных, включенных в модель	Трудозатраты на осуществление процедуры				
Есть опыт работы с конкурсными процедурами		-3,44**	-3,13	-0,92	-2,67**	-1,38
Возраст	от 21 до 30 лет	выделенная категория				
	от 31 до 40 лет	2,06	0,344	2,26	2,32	4,85*
	от 41 до 50 лет	1,16	3,14	4,09*	4,01*	1,84
	старше 50 лет	0,379	0,552	1,14	2,47	-0,371
Пол	женский	выделенная категория				
	мужской	0,578	1,79	0,622	-3,1*	2,54
Есть опыт закупочной деятельности в рамках 94-ФЗ		-0,984	-2,89*	-1,96	-0,258	-0,939
Респондент оставил контакты для обратной связи		1,57	-1,67	-2,11	-1,51	-1,29
Примерное число сотрудников закупочного подразделения	Число сотрудников	-0,0381	0,00286	0,0886	0,067	0,0761
Сфера деятельности организации	Строительство	выделенная категория				
	Промышленность	-1,37	-1,77	1,3	-3,17	-7,35***
	Транспорт	-1,18	-3,46*	-0,369	-5,1**	-3,13
	Все остальные	0,0435	-0,203	2,28	-2,88	-2,05
Логарифм ВРП на душу населения в регионе		-0,429	1,81	0,698	1,41	1,66
Константа		15,2	-9,61	0,684	0,851	-8,1
R <sup>2</sup>		0,036	0,055	0,030	0,038	0,053
Число наблюдений		343	272	351	369	263

Уровни значимости: \*\*\*' 0,01 \*\*' 0,05 \*' 0,1

Таблица П6

**Результаты оценки модели для трудозатрат поставщиков.  
Конкурсные процедуры**

		Конкурс с ограниченным участием	Открытый конкурс	Двухэтапный конкурс
		<b>Зависимая переменная</b>		
<b>Характеристика респондента/ организации/ региона</b>	<b>Набор переменных, включенных в модель</b>	<b>Трудозатраты на осуществление процедуры</b>		
Возраст	от 21 до 30 лет	выделенная категория		
	от 31 до 40 лет	-1,34	1,83	5,38
	от 41 до 50 лет	-3,06	-0,315	3,85
	старше 50 лет	-2,82	3,48	1,46
Пол	женский	выделенная категория		
	мужской	-1,49	2,16	3,96
Есть опыт закупочной деятельности в рамках 94-ФЗ		3,37	0,892	1,14
Респондент оставил контакты для обратной связи		-2,48	-2,61	-3,9
Примерное число сотрудников закупочного подразделения	Число сотрудников	0,148	0,118	0,0292
Сфера деятельности организации	Строительство	выделенная категория		
	Промышленность	2,34	-4,66	2,05
	Транспорт	-5,64*	-4,31	-4,42
	Все остальные	-2,93	-0,86	-2,64
Логарифм ВРП на душу населения в регионе		4,22	1,48	2,17
Константа		-33,8	-0,772	-4,88
R2		0,053	0,040	0,038
Число наблюдений		157	259	175
<i>Уровни значимости: ***' 0,01 **' 0,05 *' 0,1</i>				