

- обоснование мер государственного регулирования экспорта ПИИ, включая политику в отношении вывоза ПИИ, обеспечение национальных интересов и экономической безопасности, снижение риска, защиту и поддержку экспорта ПИИ, предотвращение «бегства» капитала под видом инвестиций, стимулирование вывоза и протекционизм, контроль операций по экспорту;

- корректировку организационно-правовой базы экспорта ПИИ, включая предложения по организации учета экспорта, регламентации содержания и структуры экспортных ПИИ, совершенствованию правовой базы и т. д. [2,3].

Список использованных источников

1. Экономическая безопасность и экономическая политика: учеб. пособие / А.В. Бондарь, В.Н. Ермашкевич, С.Н. Князева, Е.Г. Моисеенко; под ред. А.В. Бондаря, С.Н. Князева. – Минск: БГЭУ, 2007. – 423 с.
2. Касько, С.В. Особенности экспорта прямых инвестиций белорусскими предприятиями / С.В. Касько // Новая экономика. – 2008. – № 3,4. – С. 25-37.
3. Касько, С.В. Формы реализации экспортируемых белорусскими субъектами хозяйствования инвестиций / С.В. Касько // Проблемы управления. – 2009. – № 1. – С. 70-74.

УДК 339.186

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К  
ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕНДЕРНОЙ ФОРМЫ  
КОНКУРЕНЦИИ И ТЕНДЕРНОЙ ЦЕНЫ**

*Т.В. Касьянова*

*УО «Витебский государственный технологический университет»,*

*УО ФПБ ВФ МИТСО,*

*г.Витебск, Республика Беларусь*

В Республике Беларусь по свидетельству Хлабордова В. (Минэкономики РБ) «в законодательстве постепенно закреплялся основной принцип выбора поставщиков (подрядчиков, исполнителей) при приобретении товаров, работ, услуг – через проведение торгов (тендеров)» [1, с.4]. Белорусские ученые-экономисты Шелег Н.В., Калинушкин А.В. (БГЭУ) рассматривали вопросы теории, практики, документации тендерных торгов [2]. Министерство промышленности в 2006 г. на основе процедуры открытого тендера осуществляло 33,46% закупок по стоимости заключенных контрактов, из нее по объектам строительства – 53,1%. При этом среднее число участников процедуры открытого тендера составляло 3,04, а по объектам строительства – 3,25 участника. Среднее число участников процедур открытого тендера концерна Беллегпром в 2006г. составляло – 6,3 участника, но удельный вес по стоимости заключенных контрактов был ниже. Например, Белвест закупает на основе процедур тендера (а с 2007 года конкурса) оборудование, в том числе, для фирменных магазинов, компьютерное и телекоммуникационное оборудование и др. В целом это явление в экономике отечественных организаций имеет глубокие «экономические корни» и обусловлено рядом причин.

Процессы глобализации и экономической интеграции приводят к тому, что конкуренция принимает не просто международный характер, но и определенные организационно-экономические формы, определяемые в качестве «международного стандарта» для заключения крупных контрактов на технически сложные объекты, наукоемкие продукты и/или услуги. В методологии оценки национальных систем прокьюрента, разработанной совместно ОЭСР (ДАС-Комитет Содействия Развитию) и Всемирным Банком (МБРР), «от-

крытый конкурентный тендер» признан в качестве международного стандарта методов закупок (*open competitive tendering – англ.*) [3]. Многостороннее Соглашение ВТО о государственных закупках также определяет тендерные процедуры и требования к ним [4]. Законодательство Японии (сторона этого Соглашения ВТО) определяет, что конкуренция должна осуществляться в форме открытого тендера, в Китае (также сторона Соглашения) разработано специальное тендерное законодательство. В оценке национальных систем прокьюрмента многих стран (более 56) ОЭСР и Всемирный Банк исходят из соответствия методов заключения контрактов по закупке продукции, работ, услуг требованиям предлагаемого в методологии [3] «международного стандарта».

Анализ фактических данных, например, Японии показывает, что удельный вес закупок органов власти, публичных корпораций и независимых институтов на основе открытого тендера высок: как по стоимости заключенных контрактов, так и по количеству контрактов, и явно преобладает по сравнению с другими методами закупок. В 2006 г. удельный вес по стоимости заключенных контрактов на основе процедур открытого тендера составлял – 79,5% по товарам; 44,3% по услугам; а по количеству заключенных по результатам процедур открытого тендера контрактов – 82,6% по товарам; 47,25% по услугам. В 2007 г. эти показатели соответственно – 74,9% по товарам; 39,7% по услугам, а по количеству контрактов – 87,1% по товарам, и 52,2% по услугам.

В Республике Беларусь анализ фактических данных по госзакупкам показывает, что на основе открытого тендера (а с 2007г.- конкурса, торгов) заключается по стоимости более 50% договоров. Участие в зарубежных тендерах может гарантировать устойчивый сбыт продукции отечественных предприятий и укрепить имидж производителей.

Однако, при том, что в практике управления закупками эта организационно-экономическая форма торгов широко распространена, сам термин «тендер» не стал полноценным объектом экономической науки, оставаясь термином, приводимым в словарях без раскрытия его экономической сущности и содержания, путем простого перечисления различных, порой не взаимосвязанных понятий, придающих одному и тому же слову разный смысл. Тендер как экономическое явление на поверхности хозяйственной жизни проявляется в особой форме конкуренции.

В микроэкономике, экономике фирмы, теории цены авторы описывают особенности образования цены в условиях совершенной и несовершенной конкуренции. На наш взгляд «в чистом виде», без учета специфики субъектов, объекта и их взаимосвязей, эти теоретические модели к тендеру неприменимы. Модель совершенной конкуренции не применима, поскольку заказчик / организатор торгов - единственный покупатель. Модель монополии ограничено применима, поскольку тендер не тождественен рынку в целом, чтобы говорить об абсолютной рыночной власти единственного покупателя. Неприменимы и модель монополии по причине конкуренции продавцов – участников торгов, и модель олигополии – по причине одного покупателя.

Анализ мирового опыта и задачи теоретического исследования тендера приводят к необходимости ввести в научный оборот понятие «тендерная форма конкуренции», чтобы выявить механизм формирования «тендерной цены», а также сформировать научную основу для оценки эффективности тендерного механизма.

На наш взгляд, это особая форма конкуренции в организационно-экономической форме публичных и прозрачных торгов многих участников (не менее двух) в отношении особого рода «тендерного» товара, организованных одним и/или единственным заказчиком-покупателем. Субъектом организатором торгов может выступать заказчик-инвестор или субъект публичного права, например, государство. Правомерна также передача части функций по организации торгов третьим, по отношению к сторонам сделки купли-продажи, лицам: специализированная организация, уполномоченный орган, оператор электронных торгов. В этом случае возникает модель аутсорсинга (*outsourcing – англ.*) в организации

торгов. Имеет место также кооперирование заказчиков и проведение совместных торгов; кооперирование участников торгов - в мировой практике через образование консорциумов, субконтрактацию.

Объектом торгов является товар особого рода, который отличается субъектной зависимостью от конкретного покупателя по потребительским свойствам. Это чаще инвестиционный товар, обладающий сложными уникальными свойствами, определяемыми, или задаваемыми самим покупателем (в тендерной документации к торгам). Товары, которые являются тендерными по своей сущности, не производятся и не продаются только по инициативе производителей, они производятся и продаются на основе публичного размещения заказа на тендерных торгах. Поэтому их сложно или нельзя идентифицировать на рынке «готового продукта», можно идентифицировать только их потенциальных производителей. Рынок тендерных товаров образует рынок потенциального предложения сложных, наукоемких инвестиционных товаров с высокой субъектной зависимостью (или абсолютной) потребительских свойств от одного конкретного покупателя (который объявляет тендер). Объект тендерных торгов и его свойства отличаются от объектов других форм торгов: биржевых, аукционных, сетевых розничных торгов.

Ряд авторов вполне справедливо выделяют биржевые, аукционные, тендерные цены – как цены различных форм торгов: Полищук И.И., Терешина В.В., Тарасов В.И., Трацевский И.П., Грекова И.М., Есипов В.Е., Маховикова Г.А и другие. К сожалению, анализ самого механизма формирования тендерных цен ими не проводится.

Томас Т.Нэгл описывая подход при обосновании цены конкурентной заявки на торги, предлагает расчет ожидаемой ценности заявки умножением валовой прибыли на вероятность успеха. Для определения вероятности успеха автор приводит *метод среднего предложения оппонента, метод специального предложения оппонента*.

Авторы Есипов В.Е., Пузыня Н.Ю описывают «тендерный метод» ценообразования, который используется в тех случаях, когда «несколько компаний ведут серьезную конкуренцию за получение контракта, конкуренты анонимно участвуют в конкурсе предложения (тендере). Тендер представляет собой письменное заявление цены фирмой, которое подается в запечатанном конверте и вскрывается тендерной комиссией в момент проведения торгов. При назначении своей цены заявитель исходит прежде всего из цен, которые, по его мнению, будут предложены конкурентами. Выигрывает тот, чья цена предложения обеспечивает продавцу, который объявил тендер, максимальную прибыль» [5, с.191]. *Экономическое обоснование* заявки на торгах связано с выбором той предлагаемой фирмой *цены*, при которой она может достичь максимальной величины выигрыша, определяемой с помощью уравнения: путем умножения выигрыша, получаемый при различных уровнях цены (прибыль) на вероятность получения заказа объемом  $i$  при различных уровнях цены, что в сущности то же, что предлагает Т.Нэгл [5, с.191].

Трудно согласиться с такой трактовкой, когда авторы определяют одним словом «тендер»: и «конкурс предложений» – как процесс, и само предложение - как предмет. Описываемый принцип формирования цены носит односторонний характер, так как отражает только позицию участника как стороны сделки. Это не отражает специфику формирования тендерной цены, поскольку суть торгов во взаимодействии двух сторон и нахождении баланса экономических интересов сторон.

Тендерные торги это двусторонний процесс, но организованный покупателем – заказчиком, организатором торгов, который и определяет начальный уровень тендерной цены, приемлемый для заказчика. Последнее получило законодательное закрепление в ряде стран, например в России, как концепция «начальной цены контракта» [6]. Суть концепции в том, что заказчик обязан до проведения торгов определить и опубликовать в извещении о торгах начальную цену контракта. Уровень этой цены не может быть превышен ни в ходе торгов, ни при заключении контракта.

Вместе с тем, концепция начальной цены контракта, вызвала полемику среди ученых и специалистов, а в Актуализированном отчете Всемирного Банка была прокомментирована как «отход от принципов рыночной экономики» [7]. По вопросу начальной цены контракта известны публикации Смирнова В.И., Тихомирова П.А., Нестеровича Н.В., Мельникова Г.Н, Ветрова А.Н. и др. , в которых точки зрения авторов расходятся по ряду позиций.

Тихомиров П.А. указывает на различия в определении цены продавца и цены покупателя, предлагает в определении начальной цены контракта покупателем использовать следующие методы и способы: рыночный способ (как разновидность рыночного - по ценам аналогов), ресурсный или затратный способ; параметрический метод или метод шкалирования [8]. Авторы Мельников Г.Н, Ветров А.Н. предлагают применять «жесткие требования» к определению начальной цены контракта с четкой функциональной связи с параметрами качества продукции [9].

По нашему мнению, методика определения начальной цены должна закреплять способ определения цены тендерного предложения наиболее эффективного участника торгов, чья эффективность в отношении объекта торгов, как минимум не ниже приемлемого для заказчика уровня эффективности. Именно этот приемлемый для заказчика уровень эффективности и должен найти отражение в денежной оценке начальной цены торгов. При этом важен учет отраслевой специфики закупаемых на торгах объектов, что требует разработки соответствующих ей методических рекомендаций по определению начальной цены торгов.

#### Список использованных источников

1. Хлабордов, В. Развитие законодательства о закупках в Республике Беларусь / В.Хлабордов // Библиотечка журнала «Юрист». – 2006. - № 11(29). – С.3-5
2. Шелег, Н.В, Калинушкин, А.В. Тендерные торги: теория, практика, документация / Н.В. Шелег, А.В.Калинушкин. - Минск: БГЭУ, 2006. – 247 с.
3. Methodology for Assessment of National Procurement System / OECD, World Bank. – OECD, 2006. – 68 p.
4. WTO Government Procurement Agreement / WTO. – WTO, 1994 – 27 p.
5. Цены и ценообразование/Под ред. В.Е.Есипова.–СПб: Питер, 2008.– 480 с
6. Смирнов, В.И. Комментарий к Федеральному закону “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд” от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ / В.И.Смирнов – М.:ГУ ИМЭИ, 2006 . – 182 с.
7. Актуализированный отчет о состоянии государственных закупок страны (РФ) / Департамент операционной политики и услуг, регион Европы и Центральной Азии. – Всемирный Банк, 2006. – 58 с.
8. Тихомиров, П.А. Вопросы расчета начальной цены контракта / П.А.Тихомиров // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение . – 2007. - №7. – С.122 – 126
9. Мельников Г.Н., Ветров А.Н. Институциональный взгляд на проблему создания эффективной экономической системы государственных и муниципальных закупок / Г.Н.Мельников, А.Н.Ветров // ГОСЗАКАЗ: управление, размещение, обеспечение. – 2007. - №7. – С.30 – 38