

Ключевые проблемы и критерии эффективности системы закупок глазами ее участников¹

В марте-апреле 2020 года Институт анализа предприятий и рынков ВШЭ в рамках долгосрочного проекта фундаментальных исследований «Поведение экономических агентов на рынках государственных закупок и развитие предприятий в переходных экономиках» провел массовый онлайн-опрос госзаказчиков и поставщиков. Целью опроса был анализ существующих проблем в регулировании и практике применения Закона о контрактной системе (44-ФЗ) на основе оценок самих участников госзакупок. Опрос опирался на методологию аналогичного исследования, осуществленного ИАПР в 2017 году. При проведении анализа по сопоставимым вопросам также были использованы данные опроса 2017 года.

Характеристики выборки

База респондентов была сформирована на основе контактных данных из извещений и контрактов, заключенных в соответствии с 44-ФЗ с января 2017 г. по сентябрь 2019 г. Конечная выборка для рассылки опроса насчитывала 94,5 тысяч e-mail госзаказчиков (которые за три года разместили не менее 5 извещений о закупках, в т.ч. хотя бы одно в 2019 году) и 207,8 тысяч e-mail поставщиков (которые за три года заключили не менее 3 госконтрактов). Таким образом выборка была сформирована из специалистов предприятий и организаций, имеющих достаточный опыт участия в госзакупках. Опрос был начат 17 марта и на 9 апреля было получено 295 ответов от заказчиков и 430 ответов от поставщиков.

Хотя выборка формировалась на данных о закупках по 44-ФЗ, 38% заказчиков и 86% поставщиков, ответивших на нашу анкету, также имели опыт работы по 223-ФЗ. Для опрошенных поставщиков общий стаж работы с государственными/муниципальными контрактами в среднем составлял 9 лет, для заказчиков – 8 лет. 47% наших респондентов-заказчиков и 68% поставщиков имеет опыт участия в сложных процедурах закупок (открытых конкурсах, конкурсах с ограниченным участием, двухэтапных конкурсах). Среди заказчиков большинство составили женщины, среди поставщиков преобладали мужчины.

На стороне заказчиков выборка была смещена в пользу организаций федерального и регионального уровня (их суммарная доля составила 54% - против 27% в генеральной совокупности по данным сайта zakupki.gov.ru). 49% организаций поставщиков расположены в областных центрах и 20% в Москве, 55% заказчиков - в малых городах и поселках. 59% респондентов-поставщиков работали на предприятиях с 20 и менее занятыми, а опрошенные заказчики чаще представляли более крупные организации (46% имели 100 и более сотрудников и 24% насчитывали от 50 до 100 сотрудников).

Выборка текущего опроса по своим ключевым параметрам близка к выборке опроса 2017 года, которая включала 1251 заказчика и 721 поставщика и подробно описана в предшествующих публикациях ИАПР.²

¹ Данный аналитический материал подготовлен коллективом сотрудников Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ в составе А.Яковлев, О.Балаева, А.Ткаченко, Ю.Родионова.

² См., например, Балаева О. Н., Яковлев А. А., Родионова Ю. Д., Есаулов Д. М. *Транзакционные издержки в сфере госзакупок РФ: оценка на макроуровне на основе микроданных* // Журнал институциональных исследований. 2018. № 3. С.58-84 (полная версия доступна на http://hjournal.ru/files/JIS_10_3/JIS_10.3_6.pdf).

Предварительные результаты анализа данных опроса

С учетом предшествующих обсуждений с экспертами-практиками в сфере госзакупок нами были выделены двенадцать различных индикаторов, которые могут характеризовать эффективную закупку (см. таблицу 1). Отвечая на этот вопрос, респонденты делали основной акцент на конечных результатах закупки. Так, 75% заказчиков и 66% поставщиков считают, что эффективная закупка характеризуется «поставкой качественного товара», 52% заказчиков и 43% поставщиков отметили в качестве критерия эффективности закупки «исполнение контракта в срок».

При этом высокую конкуренцию и снижение цены в ходе закупки, которые традиционно рассматриваются ФАС как индикаторы эффективности госзакупок, посчитала существенными лишь небольшая доля опрошенных – соответственно, 17% и 20% заказчиков и 11% и 3% поставщиков. Показателем комментарий одного из респондентов-поставщиков, который отметил, что «поставка дешёвого оборудования — это очень краткосрочный эффект, в этом смысле 44-ФЗ неэффективен... В погоне за экономией средств при применении 44-ФЗ, по сути, идёт их растрата». Полученные результаты также показали, что специалисты по закупкам в качестве показателей эффективной закупки очень редко выделяют поставки товаров отечественного производства (2% ответов заказчиков и 6% ответов поставщиков), а также следование экологическим требованиям (1% ответов).

Основными целями оптимального регулирования государственных/муниципальных закупок наши респонденты считают эффективность закупок для конкретного заказчика и борьбу с коррупцией (см. таблицу 2). Однако если заказчики на первое место ставят эффективность закупок (70%), то для поставщиков с небольшим отрывом на первом месте оказывается борьба с коррупцией (51%). Экономическое развитие страны также признается одной из приоритетных целей (30% заказчиков и 40% поставщиков), в то время как развитие региона в качестве приоритета в регулировании госзакупок рассматривается реже (23% ответов заказчиков и 27% среди поставщиков).

Прямым контрастом к оценкам показателей эффективности выступают ответы на вопрос о частоте возникновения различных проблем в системе госзакупок (см. таблицу 3). Несмотря на тенденцию к предъявлению претензий своим контрагентам (когда заказчики говорят о срыве сроков поставки, а поставщики ссылаются на выставление дополнительных требований, затягивание сроков приемки работ и их оплаты), обе стороны соглашались в том, что самой частой проблемой российской системы госзакупок является поставка некачественных товаров/работ/услуг. Ее отметили соответственно 64% заказчиков и 67% поставщиков. О наличии нерешенных проблем в российском законодательстве о госзакупках также свидетельствует тот факт, что больше половины (54%) поставщиков и 22% заказчиков отметили как часто встречающуюся проблему неформальных связей между заказчиком и поставщиком. Обе группы респондентов считают проблемой наличие сговора между поставщиками (33% заказчиков и 28% поставщиков).

Сравнение полученных результатов с итогами опроса 2017 года показывает, что наиболее значимые для обеих сторон проблемы («Поставка некачественных товаров/работ/услуг» и «Нарушение сроков поставки товаров/работ/услуг») за прошедшие три года не только не потеряли свою актуальность, а, наоборот, обострились (см. таблицу 4). Здесь надо отметить, что в опросе 2017 г. респондентам

были предложены варианты ответов «часто», «иногда», «редко», «никогда» (в 2020 году – только «часто» и «крайне редко»). И примечательно, что по обеим указанным проблемам доля оценок «часто» в 2020 году у заказчиков превосходит сумму оценок «часто» и «иногда» в 2017 году. Аналогичная тенденция прослеживается и у поставщиков в оценках поставки некачественных товаров/работ/услуг.

Наш опрос показывает, что на практике одним из способов решения проблем с качеством поставок является стратегия «заведомого выбора» - когда заказчик определяет поставщика еще до проведения закупки. Хотя такая стратегия прямо противоречит действующему законодательству о закупках, ее широкую распространенность и в опросе 2017 г., и 2020 г. признавали обе стороны (см. таблицу 5). В среднем, по оценкам поставщиков, ее придерживаются 52% организаций, проводящих госзакупки (аналогичная оценка респондентов-заказчиков - 38%), причем опрос 2017 года показал примерно такие же значения. Респонденты-руководители в среднем оценивали долю заказчиков, следовавших указанной стратегии, выше, чем респонденты на должностях специалистов/менеджеров (54% по сравнению с 50% для поставщиков и 41% по сравнению с 36% для заказчиков). Вместе с тем интересным представляется тот факт, что в 2020 году радикально сократилась доля не ответивших на данный вопрос. Одновременно выросла доля отметивших «Наличие неформальных связей между заказчиком и поставщиком» как часто встречающуюся проблему.

Возможное объяснение этих изменений сводится к тому, что в 2017 году практика «заведомого выбора» воспринималась как массовая, но нелегальная и потенциально чреватая санкциями – соответственно, многие респонденты (28% заказчиков и 15% поставщиков) предпочитали уходить от ответа на этот «чувствительный» вопрос. К 2020 году при тех же оценках распространенности данной стратегии заказчики и поставщики перестали бояться признавать наличие такой практики, что фактически говорит о том, что она никак и никем не наказывается.

Стратегию «заведомого выбора» массово оправдывают не только заказчики, но и поставщики. В рамках обоих опросов наиболее значимыми причинами использования госзаказчиком такой стратегии респонденты называли стремление обеспечить качественную поставку товаров и гарантированное исполнение контракта (см. таблицу 6). При этом показательно, что для поставщиков значимость этих причин за прошедшие три года увеличилась. По данным 2020 г. 58% поставщиков признают, что в основе «заведомого выбора» лежит стремление обеспечить качественную поставку товаров, а 62% соглашаются с тем, что это делается для «гарантированного исполнения контракта». В тоже время 54% поставщиков в качестве наиболее значимой причины «заведомого выбора» указали наличие неформальные связи между заказчиками и поставщиками.

Показательно, что несмотря на непрерывное совершенствование законодательства о госзакупках, доля респондентов, отметивших «несовершенство установленных подходов к требованиям, критериям, оценке заявок» в качестве одной из причин стратегии «заведомого выбора», не только не снизилась, но напротив возросла и составила 18% для заказчиков и 22% для поставщиков.

Все эти цифры говорят о консервации проблем, накопившихся в системе закупок, а также о том, что сложившаяся система регулирования фактически выталкивает добросовестных участников закупок в «серую» зону – когда для обеспечения конечных содержательных результатов закупки они оказываются

вынуждены переступать через те или иные формальные правила. Следствием этого становится большое число нарушений, выявляемых в ходе проверок ФАС с последующим наложением штрафов (см. таблицу 7). В частности, о проверках контролирующим органом в 2018-2019 годах сообщили 83% заказчиков, выявление нарушений при таких проверках констатировали 56% и еще 36% сталкивались со штрафами. Тем не менее, как было видно по приведенным выше данным, такая интенсивность контроля никак не отражается на качестве закупок.

Результаты проведенного опроса также показали, что на стадии определения поставщика почти половина заказчиков (48%) сталкивались с ситуацией жалоб на свою организацию, а 46% поставщиков подавали жалобы в контролирующий орган на стадии определения поставщика (см. таблицу 8). При этом, на стадии исполнения контракта большинство респондентов (80% заказчиков и 76% поставщиков) отдавали предпочтение переговорному механизму урегулирования конфликтов, и только около 20% обращались в суд.

Среди причин отказов от обращения к судебной системе 82% заказчиков и 62% поставщиков указали на возможность урегулировать спор без обращения в суд, а также ссылались на длительность рассмотрения спора в суде (соответственно, 67% и 55% - см. таблицу 9). Показательна довольно большая доля заказчиков и поставщиков, отметивших неуверенность в исполнении решения суда (34% и 33%) и в целом недоверие к судебной системе (13% заказчиков и 39% поставщиков). Такое распределение ответов респондентов говорит о неэффективности сложившейся судебной практики урегулирования конфликтов между госзаказчиками и поставщиками. В свою очередь, низкие оценки необходимости неофициальных расходов (8% заказчиков и 4% поставщиков) могут рассматриваться как индикатор того, что проблема заключается не в коррумпированности судебной системы, а, скорее, в ее низкой дееспособности.

В заключение мы задали нашим респондентам вопрос о факторах, которые важны для формирования хорошей деловой репутации на рынке госзакупок (см. таблицы 10 и 11). Опрос показал, что для репутации поставщика основными являются высокое качество поставляемых товаров (79% ответов заказчиков и 60% ответов поставщиков) и успешный опыт исполнения аналогичных контрактов (соответственно, 49% и 54%), а для репутации заказчиков – следование объявленным правилам и требованиям (61% ответов заказчиков и 45% ответов поставщиков). При этом интересно отметить, что если сами заказчики считают, что для их репутации вторым по важности является уровень профессионализма (51% ответов заказчиков), то поставщики ставят этот фактор лишь на пятое место и отмечают, что с их точки зрения более значимы отсутствие заведомых предпочтений для отдельных поставщиков и способность заказчика достигать компромиссов в конфликтных ситуациях (по 39% ответов поставщиков в каждом случае).

Основные выводы

По результатам проведенного опроса можно сделать вывод, что большинство респондентов считают действующую систему регулирования госзакупок неэффективной. При том, что поставка качественного товара и исполнение контракта в срок воспринимаются респондентами как основные критерии эффективности закупки, наиболее часто возникающей проблемой для российской системы госзакупок является поставка некачественных товаров/работ/услуг.

Невозможность обеспечения качественной поставки товаров и гарантированного исполнения контракта в рамках действующего регулирования приводит к тому, что добросовестным участникам закупок приходится уходить в неформальную зону. Как показывают результаты опроса, одним из распространенных способов решения проблем с качеством поставок выступает стратегия «заведомого выбора» - когда заказчик определяет поставщика еще до проведения закупки. При этом не только заказчики, но и поставщики признают, что выбор данной стратегии заказчиком часто продиктован стремлением обеспечить поставки качественного товара и гарантированное исполнение контракта.

На этом фоне, как было убедительно показано в аналитической записке ЦПУР «Система государственных закупок в России: конкуренция против качества?» на основе анализа конкретных ситуаций, возникающих в российской практике, добросовестные и недобросовестные действия участников закупок становятся почти неотличимы друг от друга. В результате контроль со стороны регулятора не помогает решению проблем, с которыми сталкиваются заказчики. В этом отношении весьма показателен эмоциональный комментарий одного из наших респондентов, который предложил ввести «мораторий на внесение изменений в законы», так как он «уже устал постоянно переучиваться».

Данные, полученные в ходе опроса ИАПР ВШЭ, свидетельствуют о несоответствии между критериями эффективности закупок, которыми в своей текущей деятельности руководствуются заказчики и поставщики, и теми целями, на которых в настоящее время сфокусирована система регулирования закупок. Результаты опроса дают основание полагать, что при всей важности борьбы с коррупцией и усиления конкуренции на торгах регулирование закупок в первую очередь должно быть нацелено на обеспечение их конечной эффективности – в виде качественного и своевременного исполнения контрактов на поставки для государственных нужд.

Приложение к аналитической записке
«Ключевые проблемы и критерии эффективности системы закупок глазами ее участников»

Раздел 1. Ответы на основные вопросы анкеты

Таблица 1. По вашему мнению, какие основные показатели характеризуют эффективную закупку? *(требовалось указать не более трех вариантов ответа)*

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Закупка проведена в запланированные сроки	95	32,4	98	22,8
Закупка проведена с использованием конкурентной процедуры	90	30,7	142	33,1
Закупка проведена с учетом экологических требований	3	1,0	2	0,5
Высокая конкуренция в ходе закупки	51	17,4	46	10,7
Существенное снижение цены в процессе закупки	58	19,8	14	3,3
Контракт заключен с субъектом малого предпринимательства	12	4,1	76	17,7
Контракт исполнен в срок	153	52,2	185	43,1
Поставлен товар отечественного производства	6	2,0	24	5,6
Поставлен качественный товар	220	75,1	282	65,7
Отсутствие конфликтов в процессе исполнения контракта	51	17,4	140	32,6
Отсутствие претензий со стороны контролирующих органов	63	21,5	48	11,2
Достигнут рыночный уровень цены	39	13,3	145	33,8
Другое	4	1,4	27	6,3

Таблица 2. По Вашему мнению, какие цели должно было бы преследовать оптимальное регулирование государственных/муниципальных закупок? *(требовалось указать не более двух вариантов ответа)*

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Эффективность закупок для конкретного заказчика	206	70,3	206	48,1
Развитие региона	67	22,9	115	26,9
Экономическое развитие страны	89	30,4	173	40,4
Социальное развитие общества	33	11,3	56	13,1
Приоритеты государственной политики	10	3,4	12	2,8
Национальная безопасность	17	5,8	13	3,0
Борьба с коррупцией	119	40,6	220	51,4
Другое	7	2,4	15	3,5

Таблица 3. По Вашему мнению, отталкиваясь от профессионального опыта, какие из перечисленных ситуаций возникают в практике государственных/муниципальных закупок ЧАСТО и какие КРАЙНЕ РЕДКО? (показана доля респондентов, отметивших, что указанные проблемы возникают «часто»)

	Часто			
	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Затягивание сроков проведения закупки	141	51,5	137	35,7
Поставка некачественных товаров/работ/услуг	179	64,4	262	67,0
Затягивание сроков оплаты	40	15,4	184	46,3
Затягивание сроков приемки работ или подписания актов	36	14,3	144	37,1
Обжалование поставщиками результатов процедуры закупок	53	20,2	58	15,8
Сговор поставщиков между собой	85	32,9	103	27,8
Необоснованные дополнительные требования заказчика	31	12,6	250	63,1
Нарушение сроков поставки товаров/работ/услуг	141	52,2	103	28,1
Расторжение контракта (договора)	45	17,4	37	10,0
Наличие конфликта интересов между сторонами контракта (договора)	30	12,0	104	27,5
Наличие неформальных связей между заказчиком и поставщиком	54	22,1	211	54,1

Таблица 4. Сравнение доли респондентов, отметивших перечисленные ситуации из практики государственных/муниципальных закупок как «часто встречающиеся» (по результатам опросов 2017 и 2020 гг.) (в %)

	Заказчики		Поставщики	
	2017	2020	2017	2020
Сговор поставщиков между собой	15,5	32,9	24,6	27,8
Наличие неформальных связей между заказчиком и поставщиком	12,1	22,1	38,4	54,1
Нарушение сроков поставки товаров/работ/услуг	16,6	52,2	15,0	28,1
Поставка некачественных товаров/работ/услуг	19,2	64,4	17,2	67,0
Затягивание сроков оплаты	15,6	15,4	34,5	46,3
Затягивание сроков приемки работ или подписания актов	4,5	14,3	16,0	37,1
Расторжение контракта	5,9	17,4	3,2	10,0
Наличие конфликта интересов между сторонами контракта	3,7	12,0	10,4	27,5
Затягивание сроков проведения закупки		51,5		35,7
Обжалование поставщиками результатов процедуры закупок		20,2		15,8
Необоснованные дополнительные требования заказчика		12,6		63,1

Примечание: в опросе 2017 г. респондентам был предложен список из 18 проблемных ситуаций с просьбой оценить частоту их возникновения с вариантами ответов «часто», «иногда», «редко», «никогда». В опросе 2020 г. были сохранены 8 наиболее часто встречающихся ситуаций и добавлены 3 новые, а варианты ответов ограничены опциями «часто» и «крайне редко». В таблице показана только доля респондентов в %, отметивших, что указанные проблемы возникают «часто».

Таблица 5. Сравнение доли заказчиков, следовавших стратегии заключения контрактов (договоров) с заранее определенными ими поставщиками в период 2014-15 гг./2018-19 гг. (по результатам опросов 2017 и 2020 гг.)

	Заказчики		Поставщики	
	2017	2020	2017	2020
0-10%	26,1	20,7	6,9	7,5
11-20%	9,8	13,0	6,7	9,2
21-30%	9,5	11,6	9,4	12,3
31-40%	6,0	7,0	10,3	7,8
41-50%	8,7	14,4	10,9	8,7
51-60%	11,0	8,4	13,2	9,9
61-70%	5,3	8,8	8,6	9,4
71-80%	8,1	7,4	15,9	16,0
81-90%	9,3	6,7	10,8	12,7
91-100%	6,2	2,1	7,3	6,4
Средняя оценка (для ответивших)	40%	38%	53%	52%

Примечание: в опросе 2017 г. не ответили на данный вопрос 28% заказчиков и 15% поставщиков, в опросе 2020 г. – только 3% заказчиков и 1% поставщиков.

Таблица 6. Сравнение доли респондентов, отметивших как наиболее значимые перечисленные причины выбора государственными/муниципальными заказчиками стратегии заключения контрактов (договоров) с заранее определенными ими поставщиками (по результатам опросов 2017 и 2020 гг. - *требовалось указать не более трех вариантов ответа*) (в %)

	Заказчики		Поставщики	
	2017	2020	2017	2020
Стремление обеспечить гарантированное исполнение контракта	80,1	85,9	50,3	62,4
Стремление обеспечить качественную поставку товаров	80,3	85,2	47,4	57,5
Отсутствие конкуренции со стороны других добросовестных поставщиков требуемых товаров/работ/услуг	25,9	25,9	12,8	15,0
Стремление избежать ценового демпинга	10,4	20,3	18,7	22,7
Указания/рекомендации вышестоящих органов	14,0	13,1	23,8	19,9
Неформальные связи с поставщиками	8,5	11,7	61,3	54,2
Несовершенство установленных подходов к требованиям, критериям, оценке заявок	17,2	18,3	19,5	22,2
Другое	3,2	1,7	11,1	5,8

Таблица 7. Сталкивалась ли в период 2018-19 гг. Ваша организация со следующими ситуациями: (вопрос только для заказчиков)

	Да		Нет	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Проверка контролирующим органом	234	80,4	57	19,6
Выявление нарушений при проверках контролирующим органом	160	55,6	128	44,4
Наложение штрафов контролирующим органом	104	36,1	184	63,9

Таблица 8. Приходилось ли Вашей организации в 2018-2019 гг.:

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Сталкиваться с ситуацией жалоб на Вашу организацию (для заказчиков) /подавать жалобы в контролирующий орган на стадии определения поставщика (для поставщиков)	140	48,4	194	46,1
Проводить переговоры с поставщиком/заказчиком для урегулирования конфликтов на стадии исполнения контракта	227	79,9	321	76,2
Обращаться в суд для урегулирования конфликтов на стадии исполнения контракта	60	21,2	85	20,4

Таблица 9. Как Вы думаете, если заказчики/поставщики не обращаются в суд для разрешения конфликтов, то почему это происходит?

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Есть возможность урегулировать спор без обращения в суд	240	82,2	266	62,4
Нет уверенности в исполнении решения суда, если оно было принято в их пользу	98	33,6	139	32,6
Нежелательность огласки конфликта	23	7,9	72	16,9
Высокие расходы на участие в судебном процессе	63	21,6	128	30,0
Судебная система не вызывает доверия	38	13,0	167	39,2
Не уверены в том, что их аргументы будут убедительны для суда	40	13,7	93	21,8
Длительность рассмотрения спора в суде	196	67,1	236	55,4
Удовлетворение иска потребовало бы неофициальных расходов	22	7,5	17	4,0
Другое	9	3,1	12	2,8

Таблица 10. На Ваш взгляд, какие факторы являются основными для формирования хорошей деловой репутации ПОСТАВЩИКА? (требовалось указать не более двух вариантов ответа)

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Высокое качество поставляемых товаров	232	79,2	258	60,3
Профессиональный уровень сотрудников организации поставщика	85	29,0	147	34,3
Успешный опыт исполнения аналогичных контрактов	142	48,5	231	54,0
Соблюдение договоренностей с заказчиками	55	18,8	80	18,7
Отсутствие судебных разбирательств с заказчиками	23	7,8	26	6,1
Способность достигать компромиссов в конфликтных ситуациях	41	14,0	93	21,7
Другое	3	1,0	5	1,2

Таблица 11. На Ваш взгляд, какие факторы являются основными для формирования хорошей деловой репутации ЗАКАЗЧИКА? (требовалось указать не более двух вариантов ответа)

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Следование объявленным правилам и требованиям	178	60,8	191	45,2
Профессиональный уровень сотрудников организации заказчика	148	50,5	128	30,3
Отсутствие заведомых предпочтений для отдельных поставщиков	88	30,0	163	38,5
Соблюдение договоренностей с поставщиком	70	23,9	136	32,2
Отсутствие судебных разбирательств с поставщиками	16	5,5	33	7,8
Способность достигать компромиссов в конфликтных ситуациях	64	21,8	163	38,5
Другое	4	1,4	9	2,1

Раздел 2. Характеристики респондентов

А. Личные характеристики респондентов

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Возраст				
До 20 лет включительно	0	0,0	2	0,5
21-30 лет	29	10,0	42	9,8
31-40 лет	94	32,3	143	33,5
41-50 лет	104	35,7	126	29,5
51-60 лет	52	17,9	100	23,4
Более 60 лет	12	4,1	14	3,3
Пол				
Мужской	108	37,1	267	62,7
Женский	183	62,9	159	37,3
Общий стаж работы с государственными/ муниципальными контрактами (договорами)				
До 5 лет	104	36,5	142	33,6
6-10 лет	108	37,9	147	34,8
11-15 лет	56	19,6	85	20,1
16 лет и более	17	6,0	48	11,4
Среднее значение	8,1 года		9,2 лет	
Опыт работы по 44-ФЗ				
Да	292	99,7	424	98,8
Нет	1	0,3	5	1,2
Опыт работы по 223-ФЗ				
Да	110	37,8	366	85,5
Нет	181	62,2	62	14,5
Опыт организации/участия в сложных процедурах закупок (открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов)				
Да	138	47,4	289	68,3
Нет	153	52,6	134	31,7
Должность респондента				
Специалист (менеджер)	123	42,4	78	18,4
Начальник отдела	97	33,5	97	22,9
Руководитель департамента, зам. руководителя или руководитель организации	70	24,1	249	58,7

Б. Характеристики организаций, которые представляют респонденты

1) Субъект РФ, в котором расположена организация (ответы сгруппированы по федеральным округам с выделением Москвы из ЦФО и Санкт-Петербурга из СЗФО)

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Москва	33	11,9	68	16,3
Санкт-Петербург	14	5,0	36	8,6
Центральный федеральный округ	57	20,5	64	15,3
Приволжский федеральный округ	45	16,2	78	18,7
Северо-Западный федеральный округ	18	6,5	31	7,4
Южный федеральный округ	30	10,8	29	6,9
Сибирский федеральный округ	25	9,0	46	11,0
Дальневосточный федеральный округ	21	7,6	20	4,8
Северо-Кавказский федеральный округ	6	2,2	5	1,2
Уральский федеральный округ	29	10,4	41	9,8

2) Тип населенного пункта, в котором расположена организация

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
Москва	40	14,0	81	19,5
Областной центр	89	31,1	204	49,2
Другой город	116	40,6	118	28,4
ПГТ/Село	41	14,3	12	2,9

3) Общее число сотрудников:

	Заказчики		Поставщики	
	Кол-во	%	Кол-во	%
До 10 сотрудников включительно	3	1,0	173	40,6
11-20 сотрудников	18	6,2	80	18,8
21-50 сотрудников	63	21,6	64	15,0
51-100 сотрудников	74	25,3	48	11,3
101-250 сотрудников	63	21,6	19	4,5
Более 250 сотрудников	71	24,3	42	9,9

4) Организационно-правовая форма / правовой статус:

	Заказчики		Поставщики		
	Кол-во	%	Кол-во	%	
Казенное предприятие	102	35,1	ИП	67	15,7
Бюджетное учреждение	170	58,4	ООО	299	69,9
Автономное учреждение	1	0,3	АО	26	6,1
Другое	18	6,2	ПАО	6	1,4
			Прочее	30	7,0

5) Уровень подчинения организаций-заказчиков:

	Заказчики	
	Кол-во	%
Федеральный заказчик	66	22,8
Региональный заказчик	89	30,7
Муниципальный заказчик	131	45,2
Другое	4	1,4

6) Основная сфера деятельности:

	Заказчики	
	Кол-во	%
Здравоохранение	26	9,0
Образование	81	27,9
Культура, спорт и отдых	18	6,2
Социальные услуги	27	9,3
Другие услуги	14	4,8
Строительство	12	4,1
Государственное/муниципальное управление	81	27,9
Правоприменение и безопасность	11	3,8
Научная деятельность	9	3,1
Другое	11	3,8

	Поставщики	
	Кол-во	%
Промышленность	39	9,2
Сельское хозяйство	4	0,9
Строительство	74	17,4
Транспорт	17	4,0
Торговля	133	31,2
Услуги	63	14,8
Образование	10	2,3
Здравоохранение и медицина	11	2,6
Финансы	6	1,4
Информационные технологии и безопасность	43	10,1
Другое	26	6,1

7) Общий объем госконтрактов, заключённых (выполненных) в среднем за год в 2018-2019 годах

	Заказчики			Поставщики	
	Кол-во	%		Кол-во	%
до 3 млн руб.	39	13,6	до 3 млн руб.	90	21,3
3 - 10 млн руб.	62	21,7	3 - 10 млн руб.	92	21,7
10 - 30 млн руб.	59	20,6	10 - 30 млн руб.	101	23,8
Свыше 30 млн руб.	126	44,1	Свыше 30 млн руб.	141	33,3