

Если смотреть по категориям персонала, то самый высокий рост зарплаты в рассматриваемом периоде (в 4 с лишним раза) имел место у научных сотрудников. Тем самым решался вопрос активизации научных исследований в университете и привлечения дополнительных внебюджетных средств в виде грантов хозяйственных договоров и других источников.

Другой приоритетной категорией в 2001–2005 гг. стал учебно-вспомогательный персонал, заработная плата которого выросла в 3,2 раза. О данной категории работников уже упоминалось выше. Здесь же только добавим, что в условиях роста технической оснащенности учебного процесса, внедрения новых, в том числе дистанционных, технологий обучения, повышения требований к качеству образования требуются и более квалифицированные работники, обеспечивающие учебную деятельность, а следовательно, и более высокооплачиваемые.

В прошедшем пятилетии, как видно из таблицы, среднемесячная зарплата всех категорий персонала выросла в пределах 236,3–409,9%.

В целом расходы университета по всем статьям составили в 2005 г. 406 млн 807 тыс. р. Из них 118 млн 988 тыс. р. – средства федерального бюджета, а 287 млн 819 тыс. р. – внебюджетные средства, превышающие величину первых в 2,4 раза.

Думается, представленный анализ дает основание сделать вывод о том, что РГППУ достаточно успешно входит в рынок, динамично развивается и реализуемая в нем модель может быть взята за основу другими вузами, находящимися в аналогичных условиях.

**В. Н. Скрипка**

*Новочеркасск*

## **ПРОВЕДЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ**

В условиях реформирования бюджетного процесса много внимания уделяется эффективному использованию бюджетных средств. К одному из факторов, влияющих на результативность использования бюджетных ассигнований, можно отнести организацию конкурсов на закупку товаров,

проведение работ и оказание услуг. Практический опыт показывает, что процедура проведения конкурсов на государственные закупки не только сложна и запутана, но еще и дорогостояща. Кроме того, несмотря на то, что на сегодняшний день существует немало нормативных документов, регулирующих механизм проведения государственных закупок, он не совершенен. Как показывает практика, конкурсы проводятся с явными и скрытыми нарушениями законодательства, а зачастую просто не проводятся. В частности, это касается государственных образовательных учреждений, на финансирование которых расходуются бюджетные средства. Проведение конкурсных государственных закупок могло бы заметно повысить эффективность их использования и послужило бы одной из действенных мер по предотвращению коррупции.

Согласно ст. 71 БК РФ, бюджетные учреждения проводят конкурс в случае заключения контракта при покупке товаров, работ и услуг на сумму свыше 2000 МРОТ (на сегодняшний день – 200 000 р.). Проведение конкурсов, по замыслу органов власти, является одним из инструментов эффективного использования бюджетных ресурсов, поскольку в ходе торгов (конкурсов) можно заключить контракт с наиболее выгодными для организатора конкурса условиями. Однако зачастую, несмотря на внешнее соблюдение норм законодательства о государственных закупках, заказчик неграмотно проводит торги и, как результат, заключает договор на невыгодных для государства условиях.

Порядок проведения конкурсов (торгов) регулируется нормами Гражданского кодекса РФ, Федеральным законом от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», Указом Президента РФ от 08.04.1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» и другими федеральными законами и нормативно-правовыми актами РФ.

Как уже было отмечено, нормативная база, регулирующая механизм проведения государственных закупок, несовершенна. В Послании Президента РФ Федеральному Собранию от 26.05.2005 г. «О бюджетной политике в 2006 году» сказано, что законодательство о государственных закупках не отвечает современным требованиям. Из-за несовершенства применяемого механизма государство по-прежнему несет дополнительные фи-

нансовые издержки при осуществлении закупок товаров и услуг, необходимых для реализации его функций. В целях обеспечения сбалансированности и устойчивости бюджетной системы РФ, а также безусловного выполнения федеральных расходных обязательств и повышения эффективности бюджетных расходов в Послании Президента РФ определена задача: разработать и принять новый федеральный закон о государственных закупках, действие которого будет распространяться на все уровни власти.

С целью решить поставленную Президентом РФ задачу в июле 2005 г. вышел в свет Закон от 21.07.2005 г. № 94–ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В связи с ним с 1 января 2006 г. Закон № 97–ФЗ утратил силу, а остальные законы, регулирующие порядок размещения государственных и муниципальных заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, будут действовать в части, не противоречащей Закону № 94–ФЗ.

Закон № 94–ФЗ внес существенные изменения в порядок размещения государственных и муниципальных заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг. В данном Законе широко используется понятие «размещение заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг», под которым понимаются действия заказчиков по определению поставщиков (исполнителей подрядчиков) в целях заключения с ними контрактов. Согласно названному Закону, государственный или муниципальный заказ на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг оформляется в том случае, если сумма поставки не превышает установленного ЦБ РФ предельного размера расчетов наличными деньгами в РФ между юридическими лицами по одной сделке. На сегодняшний день он составляет 60 000 р. Снижение суммы договора (по которому необходимо провести конкурс) с 200 000 до 60 000 р. приведет к тому, что почти все расходы бюджетного учреждения будут осуществляться по договору с поставщиком, выигравшим конкурс или аукцион.

С одной стороны, такая позиция Правительства РФ оправдана, поскольку теоретически всегда договор должен быть заключен с поставщиком, предложившим наиболее выгодные условия. С другой стороны, данный принцип может привести к тому, что договоры будут заключаться только с теми поставщиками, в которых есть личная заинтересованность должностных лиц организации, проводившей конкурс. В этом случае говорить о развитии добросовестной конкуренции не приходится.

Подчеркнем, что не все получатели бюджетных средств будут являться государственными и муниципальными заказчиками. Согласно ст. 4 Закона № 94–ФЗ, получатели бюджетных средств при размещении государственных и муниципальных заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг должны быть уполномочены на это органами государственной власти РФ, субъектов РФ, местного самоуправления, и только в этом случае получатели бюджетных средств вправе самостоятельно подписывать контракты.

Как и прежде, получатель бюджетных средств (уполномоченный на размещение заказов) может не проводить конкурс или аукцион, а поручить это другой организации, специализированной. Выбор специализированной организации осуществляется на основании конкурса. Выбранная специализированная организация выступает от имени заказчика или уполномоченного органа и разрабатывает конкурсную документацию, публикует информацию о проведении конкурса или аукциона, направляет приглашения принять участие в торгах. В случае причинения ее действиями или бездействием вреда физическому или юридическому лицу заказчик, уполномоченный орган несут солидарную ответственность за причиненный вред.

Хотелось бы акцентировать внимание на следующих особенностях проведения торгов и запроса котировок, регулируемых Законом № 94–ФЗ.

#### 1. Создание комиссии (конкурсной, аукционной или котировочной).

Состав комиссии, порядок ее работы, назначение председателя определяет заказчик или уполномоченный на то орган, но не специализированная организация. Заметим, что Закон № 97–ФЗ разрешал принимать решение о составе конкурсной комиссии юридическому лицу, которому заказчик на условиях договора передал часть своих функций по проведению конкурса.

Число членов комиссии должно быть не менее 5 чел.

Члены комиссии – физические лица, не имеющие личной заинтересованности в результатах проведения торгов и не являющиеся участниками торгов.

Заменить члена комиссии возможно только с разрешения заказчика или уполномоченного органа, принимавшего решение о создании комиссии.

Функции конкурсной комиссии остались прежними.

Заметим, что на проведение открытых и закрытых конкурсов, конкурсов с использованием котировок и аукционов может быть создана одна комиссия.

## 2. Участники конкурса.

Законом № 94–ФЗ расширен круг участников на государственный и муниципальный заказ. Если ранее согласно Закону № 97–ФЗ участником конкурса мог выступать только поставщик, имеющий производственные мощности, оборудование и трудовые ресурсы, необходимые для производства товаров, работ, услуг (то есть юридическое лицо), то с 1 января 2006 г. им может быть и любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель.

Кроме того, Законом № 94–ФЗ расширен перечень фактов, установление которых позволит заказчику отказаться от заключения контракта с победителем торгов и запроса котировок.

Участники конкурса должны быть готовы к тому, что при исполнении ими контракта объем работы (характер которой не предусмотрен контрактом, но связан с работами, выполняемыми по данному контракту) заказчиком может быть увеличен не более чем на 5% от предусмотренных контрактом работ. Такую работу заказчик оплачивает дополнительно, но опять-таки не более чем 5% от цены заключенного контракта. Однако заметим, не все так плохо. Закон № 94–ФЗ позаботился об участниках конкурса и установил, что если заказчик в установленные контрактом сроки не исполняет свои обязательства (исключение составляет просрочка обязательств вследствие непреодолимой силы или по вине другого лица), то другая сторона контракта вправе требовать неустойку в размере 1/300 действующей на день уплаты ставки рефинансирования.

## 3. Способы размещения заказа.

Проведение торгов (открытый и закрытый конкурс, аукцион).

Запрос котировок (если поставщик (исполнитель, подрядчик) необходимого товара, работ, услуг – единственный на товарных биржах).

Аукцион – новый вид проведения торгов при заключении государственного или муниципального заказа. Его используют в случае, если товары, работы или услуги – объекты заказа – производятся (выполняются, оказываются) не по конкретным заявкам, так как по ним нет функционирующего рынка и сравнивать их можно только по ценам. Правительством РФ установлен перечень товаров, работ, услуг, по которым заказчик или уполномоченное лицо вправе проводить аукционы.

Стоит отметить, что, несмотря на условия проведения торгов, в любом случае немаловажное значение будет уделяться оценке их проведения.

Оценка возможна не только путем проверки правильности составления документации, в которой отражен порядок проведения конкурса, но и с помощью расчетных коэффициентов.

Так, оценка экономии бюджетных средств при проведении конкурсных закупок может быть определена следующим образом.

1. Экономия бюджетных средств (на 1 р. затрат на организацию конкурсов):

$$\mathcal{Эр} = \frac{УСп - УСк - УСнк}{З},$$

где УСп – общая стоимость лотов (предложений заказчиков), выставленных на конкурсы;

УСк – общая стоимость всех контрактов, заключенных в отчетном периоде;

УСнк – стоимость лотов, которые не привели к заключению контракта;

З – затраты на организацию конкурса.

2. Затраты на 1 р. экономии бюджетных средств:

$$\mathcal{Зр} = \frac{УСп - УСк - УСнк}{З}.$$

3. Затраты на организацию конкурса (на 1 р. контрактной цены):

$$\mathcal{Зрк} = \frac{З}{Ск - Снк}.$$

4. Эффективность планирования расходной части бюджета:

$$\mathcal{Эб} = \frac{УСфакт}{УСп},$$

где Сфакт – сумма средств, фактически использованных на проведение закупок товаров и услуг.

Рассмотрим на примере. Бюджетная организация проводит открытый конкурс с целью заключения договора поставки мебели на сумму 450 000 р. Общая стоимость предложений заказчиков, принявших участие в конкурсе, составляет 1 980 000 р., а стоимость всех контрактов, заключенных бюджетной организацией в отчетном периоде, – 1 260 000 р. Затраты на проведение конкурса составили 96 000 р., из которых 80 000 р. были

фактически использованы на проведение закупок товаров. Стоимость лотов, по которым контракт не был заключен, составляет 454 000 р.

Определим, насколько эффективно были использованы бюджетные средства при проведении и организации конкурса на закупку мебели.

Экономия бюджетных средств (на 1 р. затрат на организацию конкурсов):  
 $(1\ 980\ 000 - 1\ 260\ 000 - 454\ 000) / 96\ 000 = 2,77$  р.

Затраты на 1 р. экономии бюджетных средств:  
 $96\ 000 / (1\ 980\ 000 - 1\ 260\ 000 - 454\ 000) = 0,36$  р.

Затраты на организацию конкурса (на 1 р. контрактной цены):  
 $96\ 000 / (1\ 260\ 000 - 454\ 000) = 0,12$  р.

Эффективность планирования расходной части бюджета:  
 $80\ 000 / 1\ 980\ 000 = 0,04$  р.

Вывод: бюджетная организация при проведении торгов использовала выделенные ей бюджетные ассигнования достаточно эффективно. Экономия бюджетных средств на 1 р. затрат составляет 2,77 р., тогда как затраты на 1 р. экономии – 0,36 р. Однако эффективность планирования расходной части бюджета достаточно мала и составляет всего 0,04 р.

Расчет оценки расходования бюджетных ассигнований может быть использован не только контрольными органами с целью определения эффективности использования бюджетных средств, но и организаторами конкурса. Как показывает пример, целесообразность проведения торгов государственными образовательными учреждениями, на наш взгляд, не вызывает сомнений. При существующем в настоящее время дефиците финансирования образования экономия бюджетных средств является важным дополнительным источником укрепления учебно-материальной базы, повышения качества образования.

*Н. Г. Суrowцева*

*Екатеринбург*

## **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В НИЖНЕТАГИЛЬСКОМ ЗАВОДСКОМ ОКРУГЕ НА РУБЕЖЕ 30–40-Х ГГ. XIX В.**

То обстоятельство, что хорошее образование является необходимым условием для постановки любого дела, успешной карьеры и предпринимательской деятельности, является сегодня общепризнанным мнением. Кро-