



Менеджмент

Научная статья

УДК 338.23

DOI: <https://doi.org/10.17308/econ.2024.4/12528>

JEL: E29; H57; R58

Формат совместных офсетных госзакупок как фактор спроса, коллективно формируемого регионами России

Т. В. Климанова^{1✉}

¹ Государственный университет просвещения, ул. Радио, 10а,
105005, Москва, Российская Федерация

Предмет. Предметом научного исследования является анализ совместных офсетных сделок, реализованных государственными заказчиками за период действия соответствующей нормы законодательства о контрактной системе.

Цели. В работе осуществлен анализ теоретических основ проведения совместных конкурсов при заключении офсетных контрактов, в том числе в сравнении с иными совместными процедурами, предусмотренными контрактным законодательством РФ; приводится анализ реализованных закупок по оформлению сделок со встречными инвестиционными обязательствами и дается экспертная оценка реализуемых в данной парадигме проектов.

Методология. В работе использовались эмпирические методы исследования и метод контент-анализа. Его применение направлено на изучение содержания извещений о совместных офсетных конкурсах, сведения о которых доступны в Единой информационной системе в сфере закупок, и документов иных конкурентных процедур.

Выводы. Проведенное исследование подтверждает опасения антимонопольной службы России о том, что межсубъектные совместные контракты как инструмент развития инновационного сектора и импортозамещающих производств дезавуирован. Предметы заключаемых контрактов касаются конкурентно емких товарных рынков, что не позволяет реализовывать принцип развития конкуренции. Это требует пересмотра подходов к удовлетворению потребности заказчиков в продукции посредством заключения контрактов со встречными инвестобязательствами и управлению с их помощью госзакупочной отраслью, так как законодательно закрепленная цель процесса приобретения товаров, работ, услуг за счет бюджетных средств заключается не в том, чтобы сузить емкость участников торгов, а напротив, в том, чтобы стать бизнес-лифтом для экономических агентов.

Ключевые слова: контрактная система, контракт со встречными инвестиционными обязательствами, модель управления, централизация закупок, инновационная продукция.

Для цитирования: Климанова, Т. В. (2024). Формат совместных офсетных госзакупок как фактор спроса, коллективно формируемого регионами России. *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление*, (4), 90–101. DOI: <https://doi.org/10.17308/econ.2024.4/12528>

Введение

Государственные закупки играют важную роль в национальной экономике, поскольку заказчики из числа резидентов контрактной

системы представляют собой многотысячный сегмент платежеспособных покупателей. По данным единой информационной системы в сфере закупок (далее – ЕИС), количество заказчиков, являющихся субъектами этой цифровой платформы, приближается к 77 тыс.;

© Климанова Т. В., 2024

Материал доступен на условиях лицензии CC BY 4.0

только за 2023 г., согласно Федеральному закону № 44-ФЗ, заключено сделок почти на 10,3 трлн руб., за 8 месяцев 2024 г. совокупный размер заключенных контрактов только по итогам конкурентных закупок превысил 6,8 трлн руб.

При такой капиталоемкости уже недостаточно, чтобы государственные (муниципальные) заказчики выступали в роли пассивных приобретателей товаров, работ, услуг. В текущий период санкционного давления на Российскую Федерацию резидентам контрактной системы целесообразно стать амбассадорами спроса на отечественную продукцию и той группой потребителей продукции, которая закладывает фундамент производства товаров, которые приблизят отечественное промышленное производство к решению задачи технологического суверенитета. Об этой роли нового формата частно-государственного партнерства говорилось в тематических исследованиях (Бонюшко, Спиринов, 2024).

Известно, что одним из факторов формирования спроса является увеличение количества потребителей продукции. Этому призван способствовать такой механизм законодательства о публичных закупках, как заключение контрактов со встречными инвестиционными обязательствами. Эффект возрастет, если заказчиком будет выступать не одна организация, а несколько. Такая возможность субъектам Российской Федерации предоставлена законодателем с 2022 г. после вступления в силу поправок в Федеральный закон № 44-ФЗ о праве регионов при наличии идентичных потребностей в товарах либо услугах проводить совместные офсетные конкурсы. Максимально масштабировать реализацию продукции, выпущенной на производственной площадке, созданной в рамках инвестпроекта, позволяет норма о том, что основанием приобретения таких товаров или услуг иными заказчиками, которые зарегистрированы в конкретном субъекте Федерации, может являться заключение контракта с бенефициаром офсетного контракта при наличии сведений о нем в тематическом реестре ЕИС. Это, по мнению исследователей, станет инструментом защиты экономических интересов инвестора (Бронников, Гуляева, 2023).

При обсуждении законодательной новации высказывалось мнение о том, что договорные отношения в этом направлении будут драйвером инновационного развития, их встраивание в архитектуру рынка госзакупок станет эффек-

тивным инструментом для стимулирования инноваций.

В пользу этого свидетельствовали и результаты иностранных исследователей трендов влияния прокьюремент-сферы на повышение экономического потенциала. Так, эмпирические исследования, проведенные в Европе в 1970–1980-х гг., как и представленные в более поздних аналитических отчетах, в которых делалось сравнение субсидий на НИОКР и государственных контрактов со встречными инвестиционными обязательствами, требовавшими от контрагента создания новых производств или технологий (без прямых закупок продукции категории НИОКР), показали, что на среднесрочном горизонте планирования прокьюремент-сделки обеспечили получение большего числа инноваций в большем количестве областей, чем субсидии на НИОКР. Таким образом, количественное и качественное значение государственного спроса на новые разработки и продукты на рынке является гораздо более эффективным инструментом для стимулирования инноваций, чем любой другой из широкого спектра часто используемых субсидий на НИОКР (Racca & Yukins, 2019).

Проблематика реализации данной гипотезы с точки зрения влияния совместных офсетных контрактов на повышение инвестиционного потенциала субъектов России и вклада таких сделок в достижение технологического суверенитета рассматривается в настоящей работе. Проведенный анализ теоретических сведений и практической реализации модели инвестиционной кооперации регионов в формате офсетных контрактов выявил недостатки такой госзакупочной модели. Предложены варианты нивелирования выявленных негативных для экономики и состояния конкурентной среды тенденций.

Методология исследования и источники данных

Теоретико-методологической основой проведенного исследования стали положения законодательства о контрактной системе, исследования, в том числе социологические, в области совместных закупок, офсетных сделок, включая общедоступные материалы зарубежных авторов. Достижению поставленной цели способствовало применение общенаучных методов изучения явлений в экономической сфере (количественных, методов сбора дан-

ных, анализа полученного массива сведений документов-первоисточников и интерпретации). Эмпирической базой исследования стали результаты контент-анализа извещений о проведении совместных офсетных конкурсов, в том числе включенных в их состав закупочных документов. В контур содержательного анализа вошли доступные в ЕИС на дату обращения (05.09.2024) сведения:

– о коллективных процедурах, объявленных в целях реализации положений ст. 111.4 Федерального закона № 44-ФЗ (в каждой из четырех процедур заявлены заказчиками организации двух регионов страны (сведения об источниках информации приведены в табл. 1)).

При формировании критериев поискового запроса в подсистеме «Закупки» ЕИС выбран вариант «Все параметры»; в поле «Способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)» – вышеуказанное законодательное основание выбора контрагента; в разделе «Дополнительная информация» – опция «Закупка является совместной». При отборе информации из массива доступных в ЕИС данных для содержательного анализа в качестве ядра были определены сведения об органе, осуществившем размещение закупки, о заказчиках, в интересах которых объявлен конкурс, о стоимости закупки, ее предмете и объекте, основных инвестиционных условиях;

Т а б л и ц а 1

Сведения об объявленных совместных офсетных конкурсах согласно Федеральному закону № 44-ФЗ

Номер извещения в ЕИС	Дата опубликования	Предмет	Стоимость, руб.	Основные инвестиционные условия	Количество поданных заявок, ед.
017320000 1424000931	14.06.2024	Поставка посадочных комплектов тюльпанов	2 537 580 000,00	Инвестиции на территории Оренбургской области в сумме не менее 100 млн руб. в срок не позднее 24 мес. со дня заключения контракта. Минимальное количество товара – 10 000 шт.	1
017320000 1424000827	30.05.2024	Поставка стабилизирующей добавки для щебеночно-мастичных асфальтобетонов	4 700 086 568,21	Инвестиции на территории Владимирской области – не менее 300 млн руб. не позднее 24 мес. Минимум по изготовлению товара – 7900 т	1
017320000 1423002228	30.12.2023	Поставка щебня	61 888 914 732,00	Инвестиции на территории Карелии – не менее 780 млн руб. не позднее 36 мес. К поставке заявлен щебень 12 видов	3
017320000 1423002166	26.12.2023	Поставка медицинских изделий	75 245 031,36	Инвестиции на территории Самарской области – не менее 100 млн руб. не позднее 18 мес. К поставке заявлены смотровые нитриловые перчатки 30 видов	0

И с т о ч н и к: составлено по: ЕИС. URL: <https://zakupki.gov.ru/>

проанализировано содержание протоколов о результатах торгов в целях определения уровня деловой активности, предложенной стоимости лота и того, какой экономический агент признан победителем;

– о шести заключенных контрактах по результатам определения поставщика-инвестора по извещениям о межсубъектных офсетных сделках (по два контракта заключены каждым из двух заказчиков по результатам трех конкурсов, на участие в которых были поданы заявки хозяйствующими субъектами; на еще одну совместную офсетную процедуру не поступило заявок). Источником данных об оформленных договорных отношениях стал «Реестр контрактов» ЕИС, поиск сведений в котором произведен по предмету закупки, который известен по результатам отбора данных из раздела «Закупки». При формировании анализируемого массива использована информация о заказчике, цене контракта, периоде реализации инвестпроекта, минимальном размере капиталовложений в него (обобщенные данные представлены в табл. 2).

Результаты

Менеджмент-парадигма в системе публичного управления традиционно сводится к трем основным моделям: централизованной, децентрализованной и смешанной, когда механизмы и инструменты первых двух подходов комбинируются в зависимости от специфики решаемых задач.

В рамках контрактного законодательства управленческий формат централизации закупок, по результатам которых удовлетворяются потребности государственных (муниципальных) заказчиков в продукции, заявлен в ст. 26 Федерального закона № 44-ФЗ. Он предполагает создание органами власти уполномоченной структуры, которая возьмет на себя решение отдельных закупочных задач заказчика либо будет реализовывать в его интересах все этапы жизненного цикла закупки (своего рода оказание услуг в закупочной сфере под ключ). Оппонирует ему вариант закупок, когда все требования законодательства заказчики реализуют самостоятельно.

При комбинированной модели удовлетворения нужд государственного сектора в товарах,

Т а б л и ц а 2

Сведения о контрактах, ставших результатом проведения совместных офсетных конкурсов согласно Федеральному закону № 44-ФЗ

Наименование/ контракт	На поставку посадочных комплектов тюльпанов		На поставку стабилизирующей добавки для асфальтобетонов		На поставку щебня	
	ГБУ «Озеленение» Москвы	ГКУ «АХУ» Оренбургской области	ГБУ «Автомобильные дороги» Москвы	ГБУ «ВЛАДУПРАДОР»	ГБУ «Автомобильные дороги» Москвы	ГУП РК «ЛОУХСКОЕ ДРСУ»
Общая цена, руб.	2 537 380 000		4 786 568,21		61 888 914 732	
Цена заказчика, руб.	2 537 350 000	230 000	4 700 000	86 568,21	61 887 980 000	934 732
Доля в общей цене контракта, %	99,99	0,01	98,19	1,81	99,99	0,01
Минимальный размер инвестиций, млн руб.	0	100	0	300	0	780
Срок реализации проекта, мес.	–	24	–	36	–	36
Начало исполнения контракта	16.07.2024		01.09.2024		10.02.2024	
Срок исполнения контракта	16.07.2034		31.05.3034		09.02.2034	

И с т о ч н и к: составлено по: ЕИС. URL: <https://zakupki.gov.ru/>

работах, услугах используются различные критерии разделения функций и полномочий между заказчиками и органами централизации закупок.

Проведение совместных закупок при наличии у заказчиков идентичной потребности в товарах, работах или услугах – одно из направлений централизации закупочной деятельности. С лета 2022 г. возможность предоставлена и в случаях, когда региональные власти заинтересованы в заключении контракта со встречными инвестиционными обязательствами. Правда, если при наличии нескольких интересных в одной и той же продукции способом определения контрагента может быть выбран конкурс или аукцион, то при инициировании офсетных сделок объявлению подлежат только совместные конкурсы.

Кроме того, когда совместные торги проводятся на общих основаниях и в административно-территориальном образовании создана уполномоченная в сфере закупок структура, то именно такая структура обязана выступать организатором торгов. Для офсетных сделок таких предписаний законодатель не сделал, потому неясно, как должны быть распределены роли, когда усилия по поиску инвестора объединяют несколько субъектов РФ, в каждом из которых функционирует уполномоченный на определение поставщиков орган. (На примере закупок, сведения о которых представлены в табл. 1, отметим, что организатором торгов во всех четырех случаях выступал Тендерный комитет Москвы, хотя производства продукции, ставшей объектом закупок, будут располагаться на территориях заказчиков – партнеров столичных распорядителей бюджетных ассигнований.

Принципиальными отличиями условий осуществления совместных закупок на общих основаниях от норм, заложенных в ст. 111.4 Федерального закона № 44-ФЗ, являются объекты закупок (офсетные сделки не допускают приобретение работ) и ценовой порог. Он определен именно для инвестиционных закупок. Минимальная начальная цена контракта установлена равной 400 млн руб. Однако по 31 декабря 2024 г. действует «льготный» режим, в соответствии с которым капиталовложения инвестора могут начинаться с отметки 100 млн руб. (К слову, из четырех закупок, легших в основу исследования, право определить минимальную сумму вложений, равную 100 млн руб., реализовано в двух случаях. Общая же стоимость объявленных совместных

инвестпроцедур составила 1,28 млрд руб.) Это в 10 раз меньше в сравнении с тем размером инвестиций (1 млрд руб.), который требовался к осуществлению при включении в 2017 г. в контрактное законодательство нормы о проведении закупок со встречными инвестиционными обязательствами. В работе иностранных исследователей этот процесс охарактеризован как проявление олигопсонной власти государства для снижения транзакционных издержек и содействия индустриализации и экономическому развитию (Taylor, 2015).

Но даже столь радикальное изменение монетарных требований, как видим из приведенной статистики, не способствовало проявлению взрывного интереса к внедрению института совместных инвестиционных закупок регионами страны. Возможной причиной может являться то, что, судя по опросу региональных властей, и 100 млн руб. как стоимостное значение обязательств для потенциальных инвесторов на текущем этапе неконкурентно. Представители 26 из 55 субъектов (47 %), принимавших участие в анкетировании по теме реализации проекта «Офсет 2.0», назвали оптимальным размером денежных вложений 50 млн руб.¹

При этом нельзя отрицать, что совместные офсетные сделки обладают существенным потенциалом за счет эффекта масштаба, так как произведенная продукция будет иметь гарантированный рынок сбыта минимум в двух субъектах страны. Как отмечают западные исследователи, объем закупок и число потребителей определяют не только степень влияния на рынок инвестора, но и качество офсетного пакета: чем больше масштаб, тем больше степень влияния и качество технологических пакетов, которые поставщики готовы предложить (Matthews & Anicetti, 2021).

Обратная сторона таких коллективных закупок кроется в так называемом укрупнении лота на поставку товара, препятствующем ритмичности развития контрактного законодательства (ранее аналогичный вывод выносился на защиту) (Климанова, 2023а). Чем выше стоимость офсетной закупки, тем более существенных расходов требует участие в ней (сначала на обеспечение заявки на участие, а потом и на обеспечение исполнения долгосрочного контракта). Такие издержки, особенно в текущей ситуации «дорогих денег»

¹ Офсетный контракт 2.0. Аналитическое исследование. М., 2022. С. 15.

из-за высокой ключевой ставки Центробанка и дорогих кредитов, может взять на себя только развитая компания. В результате в секторе госзаказа снижается деловая активность, исключая возможность потенциальной экономии бюджетных средств для заказчика. Возникают и иные риски больших лотов, выявленные исследователями (Смирнова, Бизенкова, 2023). Как следует из сведений табл. 1, среднее количество участников трех состоявшихся закупок составило 1,67 ед. Это на 35,9 % меньше показателя среднего количества поданных заявок на участие в открытых конкурентных процедурах в аналогичной каденции (2,62 ед. согласно данным Минфина России).

Антимонопольный орган наряду с исследователями свидетельствуют, что по причине ограничения конкуренции на торгах и снижения потенциальной экономии бюджетных средств укрупнение лотов при осуществлении закупочных процедур существенно уменьшает их эффективность. Можно сказать, что инвестконтракты – инструмент с двойным дном: с одной стороны, дает приток инвестиций; с другой – создает угрозу действующим производствам подобной продукции, провоцирует поставщика придерживаться высокой ценовой политики (Трофимова, 2019) и т. д.

При объединении усилий государства и бизнеса контракт может действовать до 10 лет. В течение периода исполнения контракта заказчик будет получать продукцию инвестора. Возможностью закупить товар, выпускаемый

на вновь созданном по офсетному контракту производстве, без проведения торгов может воспользоваться и любой бюджетополучатель того региона, к которому принадлежит «генеральный» заказчик. Основные этапы процесса реализации офсетных сделок представлены на рис. 1.

Информационной базой настоящего исследования стали шесть контрактов, оформленных по результатам трех процедур определения поставщиков-инвесторов. Совокупный минимальный размер инвестиций, согласно условиям оформленных сделок, составляет 1,18 млрд руб., что в 54,6 раза меньше общей стоимости контрактов, сведения о которых доступны в ЕИС. Суммарная цена контрактов превышает 64,43 млрд руб. в течение периода действия, завершающегося в 2034 г.

Содержательный анализ документов договорных отношений, выдержки из которых приведены в табл. 2, указывает: во всех случаях коллективных торгов одним из двух заказчиков выступают структуры Правительства Москвы. Именно они, согласно условиям контрактов, несут основное финансовое бремя при закупке продукции (сумма по трем указанным обязательственным отношениям превышает 64,425 млрд руб., что в совокупной стоимости контрактов по итогам совместных процедур эквивалентно 99 %).

Обращает на себя внимание и то, что при обоснованной финансовой потребности продукция, на которую планируется потратить



Рис. 1. Схема реализации офсетных контрактов и приобретения выпущенной в их рамках продукции [составлено автором на основании ст. 111.4 Федерального закона № 44-ФЗ]

названную сумму, не будет производиться в Москве. Бенефициарами запуска предприятий станут партнеры столичных заказчиков по каждой упомянутой процедуре. Следовательно, аргумент в пользу того, что офсетные закупки наращивают производственные мощности в регионах заказчиков, девальвирован, хотя и объясним: инвестору интересно развивать производство там, где есть необходимое для производства ликвидной продукции сырье. Это, как отмечалось авторами научных исследований, важный фактор при принятии решения о вложении средств (Доржиева, 2006).

Вторым несостоятельным аргументом к формированию портфеля офсетных сделок стало то, что инвестсделки – база для развития импортонезависимости и инновационных производств на неразвитых в России товарных рынках. Именно об этой заглавной функции применения инструмента офсетных контрактов, обязательства по которым станут средством противодействия плохо функционирующим рынкам, говорилось западными экономистами (Taylor, 2024).

Три объекта совместных закупок – посадочные комплекты тюльпанов, добавки для асфальтобетонных, щебень – не относятся к товарным рынкам, на которых отсутствует конкуренция. Поэтому сложно не разделить опасения Федеральной антимонопольной службы, высказывающейся против того, чтобы объектом инвестиционных контрактов, в рамках которых товар госзаказчику несколько лет будет поставляться единственным представителем предпринимательского сообщества, становилась продукция массового производства и потребления.

Изначально идеология этого инструмента была связана с импортозамещением. Однако заключаемые контракты предполагают выпуск продукции и ее дальнейшую продажу организациям госсектора на уже сложившихся рынках. Негативным итогом может стать как затоваривание рынка, так и его монополизация, что является нарушением принципа развития конкуренции. Известны случаи, когда в числе факторов сдерживания развития офсетных сделок исследователи откровенно называют угрозу конкуренции (Бойчук, 2024).

И еще один аспект, не способствующий безоговорочной поддержке модели удовлетворения нужд заказчиков в товарах или услугах через заключение офсетных контрактов: их стоимость в редких случаях исчисляется десятками милли-

онов рублей, чаще речь идет о миллиардах. При этом госзакупочное законодательство позволяет предоставлять преференции малому бизнесу при начальной (максимальной) стоимости контракта до 20 млн руб. Таким образом, сотрудничество государства и бизнеса может распространяться только на крупных игроков рынка, которым гарантирован сбыт государству производимых изделий на годы вперед. Данное обстоятельство блокирует возможность для субъектов малого предпринимательства развиваться в той или иной отрасли, вынуждая высказать несогласие с исследователями, указывающими на то, что офсетные сделки – способ поддержки малого и среднего бизнеса в России (Хлынин, 2022). При этом если офсетный контракт оформляется заказчиком одного региона, то ограничение коснется рынка только одного публичного образования. Если же контракт заключен в результате совместной конкурентной процедуры, то уже минимум на двух территориях будет ограничен сбыт продукции, ставшей объектом закупки.

Отмеченные негативные тенденции применения механизма совместных офсетных контрактов указывают на дисбаланс частных и публичных интересов, а также на искажение принципа добросовестной реализации прав заказчиками, когда под дефиницию «инвестиционный проект» подводится обычная сделка купли-продажи товара, выводя на десятилетие за рамки конкурентной среды продукцию, в достаточном количестве представленную на рынке.

Выявленное «узкое» место инвестиционно-го сотрудничества организаций госсектора и поставщиков требует обновления концепции долгосрочного сотрудничества, направленной на импортозамещение «в отраслях практически с нулевой степенью локализации производства» (Корягин, 2022), к примеру в формате «выращивания» поставщиков из числа микро- и малых предприятий. Подобные проекты реализуются компаниями с госучастием, работающими в контуре регламентированных закупок на основании Федерального закона № 223-ФЗ, либо через формирование узкоспециализированных промышленных кластеров, основанных на принципах «умной» рациональной специализации регионов (Еремин, 2023).

Другим направлением может стать разработка инструментов, когда реализующий офсетный проект контрагент – совместное предприятие, одним из партнеров в котором выступает представитель малого бизнеса.

Заключение

Гипотеза о внедрении механизма межсубъектных офсетных сделок указывала на то, что такие обязательственные отношения помимо вложений в создание новых производственных мощностей дадут импульс развитию производства инновационной продукции или услуг, нарастят потенциал рабочих мест, увеличив как налоговые поступления в бюджеты, так и объем ВВП за счет увеличения объемов производства.

Отвечая на вопрос, при реализации каких проектов офсетные контракты являются наиболее продуктивными, исследователи лаконично заявляли: «Для высокотехнологических проектов» (Беляева и др., 2024). Де-факто объекты закупок указывают на то, что совместные офсетные торги определили поставщиков растиражированной продукции, производство которой не соотносится с понятием передовых технологий и инновационных решений.

В результате приходится констатировать: анализ содержания трех оформленных на дату обращения за исходными данными межрегиональных контрактов со встречными инвестобязательствами не подтверждает в полной мере аргументы, которыми обосновывалась законодательная новация. И основным контраргументом выступает то, что вместо развития инновационных направлений заказчики привлекают инвесторов для работы на функционирующих рынках. В результате та ниша экономической деятельности, к которой относится офсетный контракт, трансформируется в форму рынка, на которой представлен «один продавец незаменимого товара» (Очак, Мамий, 2021). После исполнения офсетного контракта возникает ситуация, когда «рыночный спрос равен спросу на конкретный продукт монополиста» (Cesko & Søs, 2022). Это не может положительно сказаться на росте экономики региона, где реализуется проект частно-государственного партнерства, и научно-техническом развитии территории в

среднесрочной перспективе. Об указанной оборотной стороне офсетной «медали» более двух десятилетий назад предупреждал эксперт по офсетным контрактам в европейских странах, профессор экономики Travis Taylor (2003).

Это заставляет говорить о негативных факторах централизации закупок, в рассматриваемом случае – централизации в формате совместных офсетных конкурсов. Деструктивный характер аккумуляции потребности нескольких заказчиков через оформление сделок со встречными инвестобязательствами схож по своей природе с чертами неэффективной хозяйственной деятельности в ситуации единоличной представленности компаний на рынке, на что автор обращал внимание в исследовании по результатам анализа последствий передачи государственным структурам полномочий единственных исполнителей на основании распоряжений правительства (Климанова, 2023b). Схематично основные черты непродуктивного управления производственными ресурсами, которые могут проявиться по истечении десятилетия исполнения договоров купли-продажи продукции по офсетным контрактам, представлены на рис. 2.

В условиях очевидного дисбаланса интересов, который провоцируют офсетные сделки, и искажения принципа добросовестного исполнения обязательств по контрактам реформа подходов инвестиционного взаимодействия заказчика и инвестора как сторон в договорных отношениях со встречными инвестобязательствами должна найти ответ на вопрос, как заказчикам из числа госструктур посредством размещения заказа на производство товаров оказать поддержку микро- и малым предприятиям, улучшив тем самым конкурентную среду.

Конфликт интересов

Автор заявляет об отсутствии явных или потенциальных конфликтов интересов, связанных с публикацией настоящей статьи.

<p>1. "Потери мертвого груза" Сокращение общественного благосостояния по причине реализации монополистом завышенной ценовой политики при снижении объемов производства, если сравнивать их с конкурентным уровнем</p>	<p>2. Потери производственной эффективности Нереализация поставщиком-инвестором политики сокращения издержек объемов производства, если имеющийся рынок сбыта для него достаточен</p>	<p>3. Динамическая неэффективность Индифферентное отношение к вопросам повышения производительности по причине наличия гарантированного спроса по установленной цене</p>
--	--	---

Рис 2. Потенциально возможные проявления неэффективного хозяйствования поставщиков по офсетным контрактам [составлено автором]

Список литературы

1. Беляева, А. А., Светлова, О. И., & Москаленко, Л. П. (2024). Сравнительный анализ механизмов формирования благоприятной предпринимательской среды для реализации проектов государственно-частного партнерства. *Московский экономический журнал*, 9(4), 714–720. [Belyaeva, A. A., Svetlova, O. I., & Moskalenko, L. P. (2024). Comparative analysis of the mechanisms of formation of a favorable business environment for the implementation of public-private partnership projects. *Moscow economic journal*, 9(4), 714–720. (In Russian).] https://doi.org/10.55186/2413046X_2024_9_4_229
2. Бойчук, А. В. (2024). Инструменты привлечения инвестиций в экономику региона в условиях санкций: реализация инфраструктурных проектов с помощью офсетных контрактов. *Финансовые рынки и банки*, (1), 63–68. [Boyчук, A.V. (2024). Offset contract in favor of a single supplier as a mechanism for building import substitution and investments in healthcare. *Russian Economic Bulletin*, (1), 63–68. (In Russian).]
3. Бонюшко, Н. А., & Спирин, А. А. (2024). Офсетные контракты как фактор повышения качества промышленной политики субъектов Российской Федерации. *Вестник факультета управления СПбГЭУ*, (17), 15–25. [Bonyushko, N. A., & Spirin, A. A. (2024). Offset Contracts as a Factor in Improving the Quality of Industrial Policy of the Subjects of the Russian Federation. *Bulletin of the Faculty of Management of Saint-Petersburg State University of Economics*, (17), 15–25. (In Russian).]
4. Бронников, А. М., & Гуляева, А. С. (2023). Предиктивный анализ на стадии планирования государственных контрактов со встречными инвестиционными обязательствами. *Экономика: вчера, сегодня, завтра*, 13(4–1), 415–421. [Bronnikov, A. M., & Gulyaeva, A. S. (2023). Predictive analysis at the stage of planning government contracts with counter investment obligations. *Economy: yesterday, today, tomorrow*, 13(4–1), 415–421. (In Russian).] <https://doi.org/10.34670/AR.2023.72.44.051>
5. Доржиева, О. Ю. (2006). Недостаток инновационной активности как причина низкой инвестиционной привлекательности региона. *Инновации*, (11), 65. [Dorzhieva, O. Yu. (2006). Lack of Innovative Activity as a Reason for the Low Investment Attractiveness of the Region. *Innovations*, (11), 65. (In Russian).]
6. Еремин, С. Г. (2023). Роль офсетных контрактов в доказательной политике аудита эффективности правового механизма регулирования государственных контрактов. *Право и экономика*, (4), 34–39. [Yeremin, S. G. (2023). The role of offset contracts in the evidence-based policy on the performance audit of the legal mechanism for regulating government contracts. *Law and economics*, (4), 34–39. (In Russian).]
7. Климанова, Т. В. (2023а). Трансформация подходов к управлению тематическими закупками на примере борьбы с борщевиком Сосновского. *Актуальные проблемы экономики и менеджмента*, (4), 15–25. [Klimanova, T. V. (2023a). Transformation of approaches to the management of thematic purchases on the example of the fight against Sosnovsky's hogweed. *Current issues in economics and management*, (4), 15–25. (In Russian).]
8. Климанова, Т. В. (2023б). Централизация от обратного: управляющим центром госзакупок становится единственный поставщик. *Экономика: теория и практика*, (2), 99–103. [Klimanova, T. V. (2023b). Centralization from the Reverse: The Sole Supplier Becomes the Managing Center of State Procurement. *Economics: Theory and Practice*, (2), 99–103. (In Russian).] https://doi.org/10.31429/2224042X_2023_70_99
9. Корягин, В. В. (2023). Офсетные контракты, как инструмент развития импортозамещения. *Комплексное развитие территориальных систем и повышение эффективности регионального управления в условиях цифровизации экономики: Материалы V Национальной (всероссийской) научно-практической конференции*. Орёл, 2023, 136–145. [Koryagin, V. V. (2023). Offset Contracts as a Tool for Import Substitution Development. *Integrated Development of Territorial Systems and Enhancement of Regional Management Efficiency in the Context of Economic Digitalization: Proceedings of the V National (All-Russian) Scientific and Practical Conference*. Oryol, 2023, 136–145. (In Russian).]
10. Очак, П. К., & Мамий, С. А. (2021). Конкуренция и монополия. *Colloquium-Journal*, (10–2), 29–31. [Ochak, P. K., & Mami, S. A. (2021). Competition and Monopoly. *Colloquium-Journal*, (10–2), 29–31. (In Russian).]
11. Смирнова, И. В., & Бизенкова, А. А. (2023). Проблемы управления в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*, (2), 125–128. [Smirnova, I. V., & Bizenko, A. A. (2023). Issues of Management in the Procurement Sector for Ensuring State and Municipal Needs. *Scientific Journal of ITMO University. Series: Economics and Environmental Management*, (2), 125–128. (In Russian).] <https://doi.org/10.17586/2310-1172-2023-16-2-122-128>
12. Трофимова, Е. О. (2019). Оценка потенциального влияния заключенных офсетных контрактов на конкурентную ситуацию в сегменте госзакупок. *Инновации в здоровье нации: Сборник материалов VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием*. Санкт-Петербург, 2019, 401–406. [Trofimova, E. O. (2019). Assessment of the Potential Impact of Concluded Offset Contracts on the Competitive Situation in the

Public Procurement Segment. *Innovations in Nation's Health: Collection of Materials from the VII All-Russian Scientific and Practical Conference with International Participation*. St. Petersburg, 2019, 401–406. (In Russian).]

13. Хлынин, Э. В., & Дробот, Е. С. (2022). Офсетный контракт (договор) как способ поддержки малого и среднего бизнеса в России. *Вектор экономики*, (9). [Khlynin, E. V., & Drobot, E. S. (2022). Offset contract (agreement) as a way to support small and medium business in Russia. *Vector Economy*, (9). (In Russian).]

14. Taylor, T. K. (2003). The proper use of offsets in international procurement. *Journal of public procurement*, 3, 338–356.

15. Matthews, R., & Anicetti, J. (2021). Offset in a Post-Brexit World. *The RUSI Journal*, 166(5), 50–62. <https://doi.org/10.1080/03071847.2021.2017592>

16. Cesko, J., & Søs, K. (2022). *Collaboration Between Economic Operators in the Competition for Public Contracts. A Legal and Economic Analysis of Grey Zones between EU Public Procurement Law and EU Competition Law*. Frederiksberg: Copenhagen Business School.

17. Racca, G. M., & Yukins, C. R. (2019). *Joint Public Procurement and Innovation Lessons Across Borders*

18. Taylor, T. K. (2024). Using Procurement Offsets as an Economic Development Strategy. In: Dunne, B., & Dunne, P. (eds.). *Arms Trade and Economic Development*. London & New York: Routledge, 30–43. <https://doi.org/10.4324/9780203392300>

19. Taylor, T. K. (2015). Procurement: Offset Contracts. In: Bearfield, D., Berman, E., & Dubnick, M. *Encyclopedia of Public Administration and Public Policy*, (5), 137–144.

Климанова Татьяна Викторовна, аспирант, Государственный университет просвещения, Москва, Российская Федерация
E-mail: Tatiana.klim2016@gmail.com
ORCID ID: 0009-0006-4829-6084

Поступила в редакцию 16.09.2024

Подписана в печать 20.11.2024



Management

Original article

UDC 338.23

DOI: <https://doi.org/10.17308/econ.2024.4/12528>

JEL: E29; H57; R58

The format of joint offset public procurement as a demand factor collectively generated by the regions of Russia

T. V. Klimanova^{1✉}

¹ State University of Education, 10a Radio str., 105005, Moscow, Russian Federation

Subject. The subject of this study was the analysis of joint offset transactions implemented by government customers during the valid period of the relevant legislation on the contractual system.

Purpose. The paper analyses the theoretical foundations of joint tenders for the conclusion of offset contracts and also compares them with other joint procedures provided for by the contractual legislation of the Russian Federation, provides an analysis of completed purchases for the execution of transactions with counter investment obligations and an expert assessment of projects implemented in this paradigm.

Methodology. In this work we used empirical research methods and the method of content analysis. Its application is aimed at studying the content of notifications on joint offset tenders, the data on which is available in the Unified Information System in the field of procurement, and documents regarding other competitive procedures.

Conclusions. The conducted study confirms the concerns of the Antimonopoly Service of Russia that intersubject joint contracts are disavowed as a tool for the development of the innovation sector and import substituting industries. The subjects of the concluded contracts relate to competitively capacious commodity markets, which does not allow implementing the principle of competition development. This requires a revision of approaches to meeting the customers' needs for products through the conclusion of contracts with counter investment obligations and management of the public procurement industry with their help. The legislatively specified goal of the process of purchasing goods, works, and services at the expense of budgetary funds is not to narrow the capacity of bidders, but, on the contrary, to become a business lift for economic agents.

Key words: contractual system, contract with counter investment obligations, management model, centralisation of purchases, innovative products.

For citation: Klimanova, T. V. (2024). The format of joint offset public procurement as a demand factor collectively generated by the regions of Russia. *Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management*, (4), 90–101. DOI: <https://doi.org/10.17308/econ.2024.4/12528>

Conflict of Interest

The author declares that there are no apparent or potential conflicts of interest related to the publication of this article.

 This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

Tatiana V. Klimanova, Postgraduate Student,
State University of Education, Moscow, Russian
Federation

E-mail: Tatiana.klim2016@gmail.com

ORCID ID: 0009-0006-4829-6084

Received 16.09.2024

Accepted 20.11.2024