

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2023.62.21.060

**Феномен «доверие» как фактор развития взаимодействия
заказчиков и поставщиков в условиях цифровизации закупочной
деятельности**

Гладилина Ирина Петровна

Доктор педагогических наук,
профессор кафедры управления государственными
и муниципальными закупками,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы,
107045, Российская Федерация, Москва, ул. Сретенка, 28/1;
e-mail: gladilinaip@edu.mos.ru

Сергеева Светлана Александровна

Кандидат экономических наук,
научный работник кафедры управления активами,
Московский государственный институт международных отношений,
119454, Российская Федерация, Москва, пр. Вернадского, 76;
e-mail: ugmzmag@yandex.ru

Токарева Елизавета Сергеевна

Старший преподаватель,
кафедра управления государственными и муниципальными закупками,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы,
107045, Российская Федерация, Москва, ул. Сретенка, 28/1;
e-mail: e-lopaeva@mail.ru

Лукин Александр Викторович

Магистрант,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы,
107045, Российская Федерация, Москва, ул. Сретенка, 28/1;
e-mail: ugmzmag@yandex.ru

Польских Владислав Павлович

Магистрант,
Московский городской университет управления
Правительства Москвы,
107045, Российская Федерация, Москва, ул. Сретенка, 28/1;
e-mail: ugmzmag@yandex.ru

Аннотация

В настоящее время под доверием понимаются положительные и открытые взаимоотношения между индивидами. Часть исследователей сущности феномена «доверие» рассматривает доверие как определённую цепочку действий, которая основывается на уверенности в доброжелательности и порядочности партнёра – в нашем случае это участники закупки. Если рассматривать закупочный процесс в условиях цифровизации закупочной деятельности, то здесь особая роль отводится отношениям, которые возникают между множественностью взаимодействующих участников закупочной системы и проводимых действий, ориентированных на выполнения целей и задач муниципальных и государственных закупок. Следовательно, для закупочного процесса доверие между участниками – это не только основа для построения долгосрочных отношений, но и обеспечение более эффективного решения возникающих в процессе осуществления закупки проблем. Доверие в сфере закупок во многом зависит от степени соблюдения законодательных норм, закупочных правил, умения правильно действовать для достижения обозначенной цели строго в рамках закона и др. Цифровые возможности, применяемые закупочными организациями, позволяют повышать открытость и прозрачность данных. Возможность совместной работы - синхронизация с поставщиками - позволяет обеспечить большую гибкость управления закупками как внутри каждой организации, так и во всех цепочках поставок.

Для цитирования в научных исследованиях

Гладилина И.П., Сергеева С.А., Токарева Е.С., Лукин А.В., Польских В.П. Феномен «доверие» как фактор развития взаимодействия заказчиков и поставщиков в условиях цифровизации закупочной деятельности // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 3А. С. 753-761. DOI: 10.34670/AR.2023.62.21.060

Ключевые слова

Закупки, доверие, цифровизация закупочной деятельности.

Введение

В настоящее время под доверием понимаются положительные и открытые взаимоотношения между индивидами. Часть исследователей сущности феномена «доверие» рассматривает доверие как определённую цепочку действий, которая основывается на уверенности в доброжелательности и порядочности партнёра – в нашем случае это участники закупки. А.В.Фетюков (2020) отмечает, что «прикладные исследования всё чаще выявляют эмпирическую связь доверия с экономическими институтами» [Фетюков, 2020]. Д.С. Бенц Д. С.

(2019) рассматривает взаимосвязь понятий «доверие» и «экономический рост» [Бенц, 2019] И это не случайно: непредсказуемость современного мира, его постоянная изменчивость требует предельно объективной характеристики происходящего. Но возможности анализа огромных массивов данных у многих ограничены. И феномен доверия приобретает зачастую ключевую роль в решении того или иного вопроса. А.В.Фетюков указывает на тот факт, что «несмотря на повышенное внимание к феномену доверия, трактовка его природы остается дискуссионной, пока отсутствуют однозначные индикаторы, с помощью которых можно измерить его проявление в разных сферах социальной жизни» [Фетюков, 2020]. Очень большую роль в становлении доверия играет обмен личной информацией, ожидание и оценка результатов взаимоотношений, особым действиям между сторонами взаимоотношений. Доверительные отношения, в первую очередь, ориентируются на соответствие определенным правилам, умения корректно действовать при достижении требуемой цели даже тогда, когда ряд правил заранее не обсуждались. А.А. Аузан (2020) отмечает, что «интеллект, например, на 80% – наследуемое качество, только на 20% – приобретаемое. Даже религиозные, политические предпочтения на 25% – это наследуемое качество, а доверие – нет. От 5 до 20% всего роль наследственности в доверии. То есть это очень эластичный фактор» [Доверие как критический фактор достижения стратегических целей, www..., 7]. Обеспечение доверия основано на этике, этических принципах и процедурах, а также последовательном поведении.

Основная часть

Если рассматривать закупочный процесс, то здесь особая роль отводится отношениям, которые возникают между множественностью взаимодействующих участников закупочной системы и проводимых действий, которые ориентированы на выполнения целей и задач муниципальных и государственных закупок. Следовательно, для закупочного процесса доверие между участниками – это не только основа для построения долгосрочных отношений, но и обеспечение более эффективного решения возникающих в процессе осуществления закупки проблем. Поэтому для привлечения и удержания надёжных поставщиков заказчикам необходимо соответствующим образом выстраивать отношения с кругом потенциальных поставщиков, мотивировав их не только к плодотворному сотрудничеству, но и доверительным отношениям в условиях цифровой трансформации закупочной деятельности [Грибанов, 2022].

Учитывая, что вопросы функционирования системы государственных закупок касаются, прежде всего, сохранения конкуренции, эффективного ценообразования, прозрачности информационного обеспечения, а направление регламентации заключается в том, чтобы предотвратить коррупцию на стороне распорядителя государственного бюджета, а также сговор на стороне потенциальных поставщиков, необходимым условием участия в торгах является привлечение большего количества поставщиков и создание конкуренции качества для реальной возможности выиграть поставщикам, предлагающим наиболее качественные товары, работы и услуги. Безусловно, распорядители бюджета не смогут принимать произвольные решения, если между всеми поставщиками будет существовать здоровая конкуренция.

Заниматься оптимизацией производства, стремиться эффективно работать, сокращать стоимость товаров, работ или услуг, но при этом не снижать их качество можно только в том случае, когда существуют принципы здоровой конкуренции. Не секрет, что сфере закупок свойственны картельные сговоры, которые ограничивают конкуренцию и возникают при договорённости нескольких субъектов. О картельном сговоре между заказчиками

свидетельствуют либо манипуляции с закупочной документацией, оформляемой таким образом, чтобы «случайная» компания не соответствовала требуемым условиям, либо на этапе проведения закупки придумываются поводы для отсеивания неудобных компаний. Признаками картельного сговора является витиеватость сформулированной документации о закупке либо необоснованные требования к заявке, сложные условия исполнения контракта, значительное снижение НМЦК в начале процедуры (признак «тарана»), участие одной и той же команды участников и др.

В данном случае именно доверие выступает одной из составляющих социального взаимодействия, функция которого направлена на снижение оппортунизма, картельного сговора и других нарушений, ограничивающих эффективность экономических взаимоотношений. Между репутацией и уровнем доверия существует взаимосвязь, так как репутация является инструментом, обеспечивающим уровень доверия в условиях неопределённости. Если доверие отсутствует, то осуществить успешное взаимодействие возможно за счет реализации формальных правил, контрактов и санкций. Поэтому так важно между контрагентами сформировать культуру доверия.

Факторам, которые непосредственно оказывают влияние на формирование доверия в сфере закупок, посвящено проводившееся в 2020 г. Институтом анализа предприятий и рынков ВШЭ исследование [Родионова, Яковлев], которое заключалось в онлайн-опросе государственных заказчиков и поставщиков [Яковлев, Ткаченко, Емельянова, Балаева, 2022], и касалось их готовности доверия к новым контрагентам. Результаты опросов свидетельствуют о следующем: так как между уровнем доверия и эффективностью закупки существует взаимосвязь, то заказчики готовы доверять новым поставщикам при наличии у них положительного опыта проведения закупочного процесса, и наоборот, уровень доверия уменьшается при возникновении негативного опыта, к которому относятся жалобы с контролируемый опыт, переговоры заказчиков и поставщиков с целью решения конфликтных ситуациях, а также обращения в суд.

Проведённое ВШЭ исследование показало следующие результаты: как заказчики, так и поставщики доверяют новым контрагентам, при этом особое внимание уделяют репутационному статусу.

Следовательно, без наличия доверия между поставщиком и заказчиком не только невозможно установить позитивную и долгосрочную связь, но и перейти к этапу выявления потребностей. Точно так же и в случае с заказчиком, сталкивающимся с проблемами, которые возникают с поставщиком при реализации контрактов, здесь ни о каком уровне доверия речь не может идти.

Анализ закупочных практик позволяет утверждать, что в рамках действия контрактной системы для оценки степени благонадёжности есть несколько работающих инструментов:

- актуальный и постоянно пополняющийся единый реестр недобросовестных подрядчиков;
- требование наличия опыта выполнения контрактных обязательств для возможности участия в закупках с максимальной стоимостью, превышающей 20 млн. руб.

На законодательном уровне утверждены различные ресурсы, которые публикуют актуальную информацию о физических и юридических лицах, при помощи которой можно оперативно проверить соответствия требованиям закупки, к которым относится Единый федеральный реестр сведений о банкротстве; реестр дисквалифицированных лиц, реестр юридических лиц; привлеченных к административной ответственности за отказ или уклонение от заключение контракта по ГОЗ; реестр лиц, уволенных в связи с утратой доверия, реестр

сведений о лицах, в отношении которых факт невозможности осуществления руководства установлен (подтвержден) в судебном порядке; сведения о лицах, имеющих задолженность по уплате налогов, и не представивших налоговую отчетность более одного года, сведения о юридических лицах, в состав исполнительных органов, которые входят дисквалифицированные лица.



Рисунок 1 - Распределение государственных заказчиков на основании степени доверия и уровня их репутации [Яковлев, Ткаченко, Емельянова, Балаева, 2022 – по материалам источника]

Рассмотрим результаты разбивки подрядчиков на основании степени доверия и уровня их репутации.



Рисунок 2 - Распределение подрядчиков на основании степени доверия и уровня их репутации

Оценить возникновение рисков недобросовестного участия в закупке, эффективность или качество выполнения работ, оказания услуг или поставки товара даже при полном его

соответствии техническому заданию невозможно. Как невозможно в полной мере оценить репутацию компании-поставщика или учреждения-государственного заказчика только с применением информации, содержащейся в перечисленных информационных системах. В таких случаях как раз и выстраиваются отношения цифрового доверия, при котором в соответствии со статьей 309 Гражданского кодекса Российской Федерации, в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности. При исполнении государственного (муниципального) контракта стороны этого контракта обязаны соблюдать установленные условия. В случае их нарушения могут наступить негативные последствия в виде взыскания денежных средств с обеих сторон, наложения административного штрафа, дисквалификация должностного лиц, либо внесение в реестр недобросовестных поставщиков.

Учитывая, что все действия между поставщиком и заказчиком в настоящее время осуществляются в цифровом мире, при установлении, исполнении обязательства и после его прекращения стороны обязаны действовать добросовестно, учитывая права и законные интересы друг друга, взаимно оказывая необходимое содействие для достижения цели обязательства, а также предоставляя друг другу необходимую для работы информацию. Цифровое обязательство – это ответственность, взятая как заказчиком, так и подрядчиком (исполнителем, поставщиком) при заключении договора (контракта) на выполнение работ (оказание услуг, поставку товаров). По контрактам на выполнение работ (оказание услуг, поставку товаров) подрядчик (исполнитель, поставщик) обязуется по заданию заказчика выполнить работы (оказать услуги, поставить товары) (совершить определенные действия), а заказчик обязуется оплатить эти работы (услуги, товар).

Заключение

Таким образом, доверие в сфере закупок во многом зависит от степени соблюдения законодательных норм, закупочных правил, умения правильно действовать для достижения обозначенной цели строго в рамках закона и др. При этом огромная роль в построении доверия отводится оценке и ожиданию результатов взаимодействия. Цифровые возможности, применяемые закупочными организациями, позволяют повышать открытость и прозрачность данных. Возможность совместной работы - синхронизация с поставщиками, позволяет обеспечить большую гибкость как внутри каждой организации, так и во всех цепочках поставок.

Библиография

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.04.2022). - [Электронный ресурс]. - КонсультантПлюс
2. Бенц Д. С. Доверие и экономический рост // Финансово-экономическое и информационное обеспечение инновационного развития региона. - 2019. - с. 11–15
3. Грибанов Ю.И. Цифровая экономика как новая система управления//Известия Санкт – Петербургского государственного экономического университета. – 2022. – [Электронный ресурс]. - <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-kak-novaya-sistema-upravleniya/viewer> (дата обращения 20.04.23).
4. Доверие как критический фактор достижения стратегических целей социально-экономического и политического развития государства. Заседание Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации 13 ноября

2020 года // АНАЛИТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК № 1 (761). - 71 с.

5. Родионова Ю.В., Яковлев А.А. Государственные закупки и импортозамещение в российской промышленности. – [Электронный ресурс] .- <https://iims.hse.ru/>
6. Фетюков А.В. Подходы к изучению доверия в современной науке: основные теоретические направления и взгляды // NOVAUM.RU. – 2020. - №27. - С.151-158.
7. Яковлев А.А., Ткаченко А.В., Емельянова М.К., Балаева О.Н. Репутация и доверие в российской системе госзакупок. Journal of Institutional Studies. – 2022. - 14(1): 89–107.
8. Автоматизация закупок: Опыт крупнейших заказчиков, структура рынка, тренды. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php/>. (Дата обращения 20.04.2023).
9. Системная интеграция. - [Электронный ресурс]. - https://www.tadviser.ru/index.php. (Дата обращения 20.04.2023).

The phenomenon of "trust" as a factor in the development of interaction between customers and suppliers in the context of digitalization of procurement activities

Irina P. Gladilina

Doctor of Pedagogy,
Professor of the Department of Public and Municipal Purchases Management,
Moscow City University of Management,
107045, 28/1, Sretenka str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: gladilinaip@edu.mos.ru

Svetlana A. Sergeeva

PhD in Economics, Applicant,
Department of Asset Management,
Moscow State Institute of International Relations,
119454, 76, Vernadskogo ave., Moscow, Russian Federation;
e-mail: ugmzmag@yandex.ru

Elizaveta S. Tokareva

Senior Lecturer,
Department of State and Municipal Procurement Management,
Moscow City University of Management,
107045, 28/1, Sretenka str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: ugmzmag@yandex.ru

Aleksandr V. Lukin

Master's student,
Moscow City University of Management,
107045, 28/1, Sretenka str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: ugmzmag@yandex.ru

Vladislav P. Pol'skikh

Master's student,
Moscow City University of Management,
107045, 28/1, Sretenka str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: ugmzmag@yandex.ru

Abstract

Nowadays, trust refers to positive and open relationships between individuals. Some researchers of the essence of the phenomenon of "trust" consider trust as a certain chain of actions, which is based on confidence in the benevolence and decency of a partner - in our case, these are procurement participants. If we consider the procurement process in the context of the digitalization of procurement activities, then a special role is given to the relations that arise between the plurality of interacting participants in the procurement system and the ongoing actions aimed at fulfilling the goals and objectives of municipal and public procurement. Therefore, for the procurement process, trust between participants is not only the basis for building long-term relationships, but also ensuring a more effective solution to problems that arise in the procurement process. Trust in the field of procurement largely depends on the degree of compliance with legislative norms, procurement rules, the ability to act correctly to achieve the designated goal strictly within the law, etc. Digital opportunities used by procurement organizations allow increasing the openness and transparency of data. The ability to work together - synchronize with suppliers - allows for greater flexibility in purchasing management both within each organization and across all supply chains.

For citation

Gladilina I.P., Sergeeva S.A., Tokareva E.S., Lukin A.V., Pol'skikh V.P. (2023) Fenomen «doverie» kak faktor razvitiya vzaimodejstviya zakazchikov i postavshchikov v usloviyah cifrovizacii zakupочноj deyatel'nosti [The phenomenon of "trust" as a factor in the development of interaction between customers and suppliers in the context of digitalization of procurement activities]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (3A), pp. 753-761. DOI: 10.34670/AR.2023.62.21.060

Keywords

Procurement, trust, digitalization of procurement activities.

References

1. Civil Code of the Russian Federation (Part One)" dated November 30, 1994 N 51-FZ (as amended on April 16, 2022). - [Electronic resource]. - ConsultantPlus
2. Benz D. S. Trust and economic growth // Financial, economic and information support for the innovative development of the region. - 2019. - p. 11–15
3. Griбанov Yu.I. Digital economy as a new management system//News of St. Petersburg State University of Economics. - 2022. - [Electronic resource]. - <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-kak-novaya-sistema-upravleniya/viewer> (accessed 20.04.23).
4. Trust as a critical factor in achieving the strategic goals of the socio-economic and political development of the state. Meeting of the Scientific and Expert Council under the Chairman of the Federation Council on November 13, 2020 // ANALYTICAL BULLETIN No. 1 (761). - 71 p.
5. Rodionova Yu.V., Yakovlev A.A. State purchases and import substitution in the Russian industry. – [Electronic resource].- <https://iims.hse.ru/>
6. Fetyukov A.V. Approaches to the study of trust in modern science: main theoretical directions and views //

NOVAUM.RU. - 2020. - No. 27. - P.151-158.

7. Yakovlev A.A., Tkachenko A.V., Emelyanova M.K., Balaeva O.N. Reputation and trust in the Russian public procurement system. *Journal of Institutional Studies*. - 2022. - 14(1): 89–107.
8. Automation of purchases: Experience of the largest customers, market structure, trends. Electronic resource. Access mode: <https://www.tadviser.ru/index.php/>. (Accessed 20.04.2023).
9. System_integration. - [Electronic resource]. - <https://www.tadviser.ru/index.php>. (Accessed 20.04.2023).