

МРНТИ 06.56.45

**С. Рейдолда**

*Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана, Қазақстан  
(E-mail: sau\_1981@mail.ru)*

### **Қазақстанда мемлекеттік сатып алудың конкурстық механизмін қалыптастырудағы кейбір мәселелер және дамыту перспективалары**

**Аннотация.** Мақалада мемлекеттік сатып алудың конкурстық механизмін қалыптастыруда кездесетін мәселелер көтерілген. Қазіргі уақытта мемлекеттік сатып алудың көбісі баға ұсынысы әдісімен мемлекеттік сатып алудың веб-порталында өткізіледі. Баға ұсынысының күрделі емес тәртібіне қарамастан мемлекеттік сатып алуды өткізу кезінде жабдықтаушылар мен тапсырыс берушілер арасында түсініспеушілік туындайды. Туындаған мәселелерді тапсырыс беруші тұрғысынан да, жабдықтаушы тұрғысынан да тұтас қарастыру маңызды. Баға ұсынысын сұрау әдісі бойынша мемлекеттік сатып алуды өткізу кезіндегі тапсырыс берушінің негізгі тәртіп бұзушылығы аталып өткен. Мемлекеттік сатып алуды өткізудің қазақстандық ережелерін әлемдік стандарттармен үйлестіру қажеттілігін және халықаралық инженер-кеңес беруші федерациясымен танылған конкурстық сауданы өткізу әдістемесіне назар аудару қажеттілігі аталып өткен.

Мемлекеттік сатып алудың конкурстық механизмін қалыптастыруда кездесетін іс жүзіндегі мәселелерді көтере келе дамыту жолдары да қарастырылған. Конкурсты сәтті өткізудің негізгі қағидалары конкурсты өткізуші тарапынан талаптарды нақты мазмұндау және нақты міндеттерді қою болып табылады. Жабдықтаушы алдындағы тапсырыс берушілердің міндеттері де өзекті мәселе: қазіргі уақытта оның міндеттемелері ешбір заңмен реттелмейтіні және заңнама базасын өзгерту қажеттілігі көтерілген. Осыған байланысты мемлекеттік сатып алуды өткізудің қазақстандық ережелерін әлемдік стандарттармен үйлестіру қажет.

**Түйін сөздер:** мемлекеттік сатып алу, баға ұсынысы әдісі, жабдықтаушы, тапсырыс беруші, тендер, конкурстық механизм, ашық шешім әдісі, мемлекеттік сатып алу стандарттары.

DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2018-4-30-36>

Мемлекеттік сатып алу әлемде жақсы танылған қазіргі заманғы тиімді экономикалық механизм және бағасы мен сапасы бойынша ең жақсы тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді) объективті таңдауды қамтамасыз етуде өзіндік мақсаты бар. Мемлекеттік сатып алуды ұйымдастыру мен өткізудің әдістемелік-тәжірибесінде көптеген кемшіліктер бар. Мемлекеттік сатып алуды электрондық нысанда өткізу сияқты артықшылықтарымен қатар бұл саладағы көптеген кемшіліктерді жою қажеттігі тұр.

Қазіргі уақытта мемлекеттік сатып алудың көбісі баға ұсынысы әдісімен мемлекеттік сатып алудың веб-порталында өткізіледі. Баға ұсынысының күрделі емес тәртібіне қарамастан мемлекеттік сатып алуды өткізу кезінде жабдықтаушылар мен тапсырыс берушілер арасында түсініспеушілік туындайды. Баға ұсынысын женуді қамтамасыз ету үшін, келісім-шартты орындау қиындығынан қашу және реестрге ықтиярсыз қатысушылардың енгізуіне қарамастан баға ұсынысын беру тәртібін білу және сақтау, сатып алу қорытындысы бойынша келісім-шарттарды ұсыну және бекітуді потенциалды жабдықтаушылар білуі қажет.

Туындаған мәселелерді тапсырыс беруші тұрғысынан да, жабдықтаушы тұрғысынан да тұтас қарастыру маңызды.

Баға ұсынысын сұрау әдісі бойынша мемлекеттік сатып алуды өткізу кезіндегі тапсырыс берушінің негізгі тәртіп бұзушылығы мынандай: мемлекеттік сатып алу туралы ақпараттарды орналастыру мерзімін сақтамау; тапсырыс берушілердің келісім-шарттың жобасын орналастырмауы; келісім-шарт жобасының мәтініндегі және хабарландыру мәтініндегі мәліметтердің сәйкес келмеуі; мемлекеттік сатып алу қорытындысын жасау кезінде жабдықтаушының баға ұсынысын тапсырыс беруші негізсіз кейіндетуі; тапсырыс беруші қол қойылған келісім-шартты өз уақытылы жабдықтаушыға жеткізбеуі және тағы басқалары [1, 15].

Тапсырыс берушілер үшін маңызды мәселелердің бірі - баға ұсынысын сұрауда төмен сапалы тауарларды сатып алу мүмкіншілігі, онда негізгі критерия баға болып табылады. Өйткені, тапсырыс беруші өзінің жабдықтаушысын білмейді, өз қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін көлемді келісім-шарт жасауы қажет, онда барлық бөлімдері егжей-тегжейлі жазуы қажет, нәтижесінде уақыт шығынын көп талап етеді. Белгілі бір себептерге байланысты конкурсты жеңген жабдықтаушылар келісім-шарт жасаудан бас тартады. Кейбір жағдайларда тапсырыс беруші өз жабдықтаушысын таба алмайды. Егер жабдықтаушы келісім-шарт жасаудан бас тартса, онда тапсырыс беруші сотқа шағымданады. Техникалық сипаттағы мәселелер де ескеріледі.

Мемлекеттік сатып алу аясындағы тағы бір мәселе құрылыс жұмыстарын өткізу мерзімі. Мемлекеттік сатып алу туралы хабарламалар тиісті сайттарда және баспа беттерінде жиі кездеседі. Бірақ сатып алу процесінің өзі аз уақытты алмайды, осыдан отандық тәжірибеге тән екі мәселе туындайды. Біріншісі, конкурсты жеңіп алған компания құрылыс жұмыстарын күзде жүргізе бастайды. Қазақстанның көп бөлігінің климаттық жағдайына байланысты осы уақыт құрылыстың алғашқы технологиялық процесі үшін өте қолайсыз. Нәтижесінде негізгі жұмыс түрін жүргізу үшін аз уақыт беріледі де, сапаға кері әсерін тигізеді немесе технологиялық негізделмеген кезде жұмыс орындау үшін қосымша қаражаттарды пайдалануға байланысты шығындар өсіп кетеді.

Екіншісі, отандық сатып алуға тән жағдай – құрылыс мерзімін ұлғайту мақсатында конкурстық құжаттарды қарастыруға аз уақыт беріледі. Нәтижесінде жабдықтаушылардың ұсынған тауарының (жұмысы мен қызметтерінің) технологиялық сапасынан көрінеді.

Мемлекеттік сатып алу тәжірибесі қараша және желтоқсан айларын конкурс хабарлардыруы үшін қолайлы уақыт екендігін көрсетті. Бұл болашақ жабдықтаушыларға конкурс құжаттарын қарастыруға, тапсырыстарды негіздеуге және дайындауға, негізгі жұмыс түрлерін сапалы және өз уақытылы орындауына қажетті уақытты береді. Конкурс құжаттарын қарастыру мерзімін 50 күнге дейін ұзарту жөн деп санаймыз.

Мемлекеттік сатып алуда тапсырыс берушілер неғұрлым төмен бағаға ұмытылады, нәтижесінде қызметтің сапасының төмендеуіне және келесі шығындардың өсуіне алып келеді. Нәтижесінде тапсырыс берушілер сапасы төмен тауар алады. Оны алмастыру үшін қосымша қаражаттар қажет және сапасыз орындалған жұмыстарды тиісті деңгейде орындауы үшін жаңадан капитал салымы қажет болады [2, 105].

Сатып алуға қатысатын көптеген компаниялар төмен бағаны ұсына отырып, жақсы техника мен білікті мамандарды ұсына алмайтындығы құпия емес. Мұндай қатысушылар мемлекеттік тапсырысты сапалы орындай алмайды. Осыдан жеңімпаздардың жарияланған сатып алу талабына жауап бере алмауы, сапалы техникалар мен жабдықтары және мамандарының болмауы компаниялардың конкурсқа кездейсоқ қатысқандығын немесе жаңадан құрылып, конкурстан ұтып алған жағдайда бөлінген ақша қаражатын мақсатсыз жұмсайтындығын білдіреді. Отандық заңнамаларға «сапалы жабдықтар», «жоғары білікті штат» сияқты ұғымдарға нақты анықтамалар беру қажет. Мұндай амал конкурс жеңімпаздарын таңдаудың басқа критериялары үшін қажет.

Конкурсқа қатысу үшін жариялаған бағаның нақты шығын есебін жасамастан төмендетуі арқылы конкурсты жеңіп алғаннан кейін міндеттемені орындауға қаражаттың жетіспеушілігіне алып келетін жағдайлар да кездеседі. Конкурстық комиссия мән жайды біле тұра, бас тарту заң бұзушылық екендігіне қарамастан ең төменгі баға ұсынған компанияны жеңімпаз етіп жариялайды. Конкурсқа қатысқандардың төмендетілген бағасы сапа критериясын бағалауға ықпал ететінін ескерту қажет. Жарияланған төмен баға жабдықтаушыларға өз міндеттемелерін сапалы орындауға мүмкіндік бермейді. Нәтижесінде дұрыс бәсекелестік туралы сөз де болмайды. Конкурс өткізгенге дейін арнайы беделді ұйымдар жобаны үнемдеудің ең төменгі мүмкін бағасын экономикалық тұрғыдан негіздеп, мемлекет тарапынан қолданбалы болуын анықтау қажеттігін әлемдік тәжірибе

растап отыр. Бұл ұсынылатын баға шынайы қарауға және мүмкін демпингтерден қорғауға мүмкіндік береді. Бұл әсіресе ешбір тосқауылдармен реттелмейтін бағаның төмендеуі мүмкін болатын электрондық саудаға қатысты, жарияланған бағаны төмендетудің шегін 5-10 % деңгейінде бекіту қажет. 30 % жеңілдік тек күмән туғызбайды, қауіп те туғызу мүмкін дейді көптеген мамандар. Жабдықтаушылар мен тапсырыс берушілерді дұрыс бағыттау үшін ТЖҚ бағасының төменгі шегін бекіту қажет.

Сапалық сипаттамаға қатысты ТЖҚ бағалау үшін негізгі параметрлердің критерияларын жасап бекіту қажет, ал олардың техникалық сипатын көрсету міндетті болып табылады. Шын мәнін айтқанда мемлекеттік сатып алуды тиімді өткізуді жетілдіру үшін баға мен сапаны бақылайтын тәуелсіз эксперттік комиссия қажет. Сондықтан сатып алуды өткізудің бірінші кезеңінде сапалы тауарларды қою және қызметтер мен жұмыстарды сапалы орындауға мүмкіндік беретін факторларға назар аудару қажет. Бұған қол жеткізу үшін жабдықтаушылар алдына біліктілік талаптарына сәйкестік міндетін қою қажет. Осы кезеңнің мақсаты конкурс процесіне мықты бәсекелестікті қамтамасыз ететін жабдықтаушылардың тізімін құру, олардың мүмкіндіктерін бағалау, қажетті білікті мамандардың, еңбек ресурстарының санын және механизмдерді талап ету, қаржылық сенімділігі, лицензия мен сертификаттарға сәйкестігін, дәл осындай жұмысты орындау өтілін тексеріп іріктеу қажет. Іріктеу тәртібі өзгермелі болуы қажет. Ал баға ұсынысы конкурсты өткізудің екінші кезеңіне ауысуы тиіс [3, 10].

Екі кезеңнен тұратын конкурсты өткізу объективті және заңды. Конкурсқа қатысушылардың біліктілік сипаттамасын объективті және толыққанды қарастыру үшін конкурсқа қатысатындардың құжаттарын қарастыру тәртібін қысқартып, жабдықтаушының біліктілік картасын біріздендіру қажет.

Мемлекеттік сатып алуды конкурс арқылы өткізу сапасына ықпал ететін критериялардың бірі жабдықтаушының жұмыс өтілі. Егер кәсіпорында белгілі бір жұмысты орындау тәжірибесі бар болса, онда кәсіпорын белгілі бір баға ұсынысының шектері бойынша сатып алуға қатысуы тиіс. Мысалы, 5 млн теңге сомасындағы сатып алуға 2-3 жыл өтілі бар кәсіпорындар қатыса алады. Ірі объектілер құрылысын жүргізу үшін бес жылдан жоғары өтілі бар компаниялар конкурсқа қатыса алады. Осы орайда компанияның өзінің базасы, техникасы және адамдары болуы тиіс. Отандық ТЖҚ жабдықтаушыларды іріктеу үшін компаниялардың біртұтас реестрі болы қажет. Барлық конкурстық ұсыныстарды бағалау тәртібі келесі үш негізгі критерияға ұсыныстың сәйкес келуін анықтау қажет: техникалық, қаржылық және келісім-шарттық.

Қазіргі уақытта мемлекеттік сатып алуды өткізу тәртібі конкурсқа қатысушылар үшін қиындық туғызады және әрқашан ашық, әрі жариялы болмайды. «Сыртқа ағу» ретінде «пайданы» тарту сызбасы кейбір тендерге қатысушылардың мүддесін лоббирлеу және кейбір жабдықтаушыларды шығынға ұшырата отырып, мемлекеттің сатып алу саясатын мүлдем бұрмалайды. Заңнамада қарастырылмаған талаптарды ұсыну арқылы конкурс ортасын шектеу тәжірибесі кейде тікелей шектелген және біріккен жабдықтаушылардың бір конкурсқа қатысуы сатып алуды объективті өткізуге мүмкіндік бермейді.

Мемлекеттік сатып алудағы негізгі бір кемшілік ресурстарды мақсатсыз жұмсау, негізгі талаптарды сақтамау, кедейлікті жеделдету, мемлекеттік бәсеке қабілеттілігін төмендеуіне және сыбайлас жемқорлыққа байланысты мемлекет қорларына қиянат жасайтындар әлі де бар. Көптеген нарықтық тиімсіздік сыбайлас жемқорлықтың нәтижесі, оның салдарынан қоғамды дамытуға бағытталған мемлекет күшінің нәтижелілігі төмендейді. Бұл саладағы мәселелерді жан-жақты зерттей отырып, тәуекел индикаторлары жүйесі арқылы кемшіліктерді анықтау, жағдайды жақсарту және жетілдіру бойынша ұсыныстарды беру қажет. Мемлекеттік сатып алу жүйесіндегі сыбайлас жемқорлыққа қарсы нақты құралдарды жасау және мемлекеттік органдар мен бизнес қауымдастығы, азаматтық қоғам өкілдері арасында мәселенің өзектілігі бойынша жүйелі еңбек ету, халықаралық

ұйымдармен өзара әрекет ету оң нәтижені берері сөзсіз. Мұндай жағдайда электрондық сатып алудың артықшылығы бар, өйткені белгілі бір деңгейде мемлекеттік орган өкілдері мен жабдықтаушы арасында тікелей келісу мүмкіндігі болмайды. 2011 жылы енгізілген [www.goszakup.gov.kz](http://www.goszakup.gov.kz) электрондық мемлекеттік сатып алу сайты сыбайлас жемқорлыққа байланысты тәуекелді азайтты, конкурсты өткізу үшін бюджет қаражаттарының шығынын азайтты және бәсекелестікті ынталандырды [4, 14].

Алайда мұның өзінің кемшіліктері де орын алды, жүйесіз және бейберекет лотоларды орналастыру салдарынан белгілі бір жабдықтаушыларды іздеу нәтижесінің төмендеуіне, олардың ТЖҚ электрондық саудалау сапасының төмендеуіне және уақыт шығынына алып келді. Сондай-ақ электрондық жүйеге хаккерлердің қарсы әрекеті электронды сауданы қолдану тиімділігін азайтты. Конкурс құжаттарын, мәліметтерін жоғалту мүмкіндігінің алдын алу үшін және оларды қалпына келтіру үшін уақытша шығын шығаруға жол бермес үшін құжаттардың қағаз түріндегі нұсқасы болуы қажет.

Қазіргі уақытта электрондық сатып алу ақпараттарды берумен ғана шектеледі, алайда электрондық сатып алу – электрондық сатып алу бағдарламасымен барлық шектерді есепке алуы мүмкіндіктерін білдіреді: тауардың бағасы, жабдықтаушының жұмыс істеу өтілі, мамандарының біліктілігі, отандық тауар өндірушілер екендігін бағалау, жеңімпазды автоматты түрде таңдау.

Мемлекеттік сатып алу тәжірибесін өзгертетін сәт келді. Тапсырыс берушілерге белгілі бір шағымдар бар. Олар әрдайым техникалық жоспарға қатысты нақты талаптарды қоя алмайды. Осы орайда техникалық және өзге де талаптарды нақты құратын білікті мамандарды тартып, конкурстық талаптарды жасау бойынша міндетті тренингтерді өткізу қажет. Бұл конкурстық өтініштерді құру, қарастыру және оларды бағалау, конкурстық өтініштерді қарастыру кезінде кемшіліктерді анықтау және нақтылау бойынша механизмдерді енгізуде неғұрлым сапалы және білікті амалмен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Конкурсты сәтті өткізудің негізгі қағидалары конкурсты өткізуші тарапынан талаптарды нақты мазмұндау және нақты міндеттерді қою болып табылады. Жабдықтаушы алдындағы тапсырыс берушілердің міндеттері де өзекті мәселе: қазіргі уақытта оның міндеттемелері ешбір заңмен реттелмейді. Заңнама базасы өзгертуді қажет етеді. Мемлекеттік сатып алу туралы заңның жетілдірілгендігі туралы айту қиын.

Министрліктер, әкімшіліктер және ұлттық компаниялар конкурс өткізуді хабарлау кезінде біртұтас ережелер мен талаптарды қолдану қажет. Конкурстық процесті күрделендіретін қосымша шарттардың қолданылуына жол берілмеуі тиіс. Барлық компанияларға қатысты қазіргі заман талаптарына сәйкес барлық нормативтік базаның жобасын жасау қажет. Мемлекеттік сатып алуды өткізу кезінде туындайтын барлық құқықтық мәселелер мен дауларды тиімді шешу жүйесі әрекет етуі қажет.

Бюджеттеу мәселесі де өте маңызды рөлге ие. Бюджет қаражаттары жылдың басынан бері бөлуге дайын тұруы қажет. Мемлекеттік сатып алу саясаттың бұдан кейінгі дамуы қазақстан нарығына көп тәжірибелі, елеулі ақшалай, техникалық, адами және әкімшілік ресурстары бар халықаралық компаниялардың келуін ынталандыру қажет. Аздаған қазақстандық компаниялар жақсы беделі мен ресурстары болса да олармен бәсекелесе алады. Нәтижесінде отандық жабдықтаушыларға нарықтық қатынастың дамуына негізделген, қазақстандық жабдықтау конкурсын толтыру мақсатында артықшылығы бар шарттарды құру қажет [5, 9].

ТЖҚ қоюды жүзеге асыру кезінде бағаны түзету қажеттілігі туындайды, өйткені баға нарық жағдайында көптеген факторлардың әсерінен өзгереді. Инфляциялық процес әсерінен ТЖҚ бағасының өсуін де ескеру қажет. Мұндай жағдайда бағаны нақты жағдайға жақындату үшін факторларды есепке алуға мүмкіндік беретін түзету коэффициентін енгізу қажет. Мысалы, құрылысқа келсек, егер конкурста ұтқан барлық соманы бөлсек осындай бейне көрініс табады. Құрылыс материалдарын сатып алуға осы соманың 60 % жұмсалады.



Жұмысшылардың еңбекақысына 12 %, көлік шығындары 10 %, ҚҚС 12 %. Барлығы: 94 % құрайды. Ал, 6 % «ескерілмеген шығындар» ретінде жұмсалады. Объективті факторлар негізінде құрылыс материалдары мен көлік шығындары өзгертіліп, көбейтіліп көрсетілуі мүмкін. Сонымен қатар баға ұсынысының басым мөлшерін құрылыс материалдары құрайды [1]. Бағаны өз уақытылы және тиімді түзету үшін сәйкес механизм қажет. «Ескерілмеген шығындардың» пайыздық үлесін басқа шығындар есебінен көбейту арқылы бағадағы өзгерісті түзетуге мүмкіндік болады. Егер бағаны түзету механизмін құрмасақ, онда арзан материалдар мен жұмыс күшін қолдану сапаға әсер етері сөзсіз.

Мемлекеттік сатып алуды өткізудің қазақстандық ережелерін әлемдік стандарттармен үйлестіру қажет. ХИКБФ (FIDIC) халықаралық инженер-кеңес беруші федерациясымен танылған конкурстық сауданы өткізу әдістемесіне назар аудару қажет.

Қазақстан конкурстың алғашқы түрі «баға конкурсын» қолданады. Сонымен қатар конкурсты «ашық шешім» әдісімен де өткізуге болады, онда конкурс жобаның жасалу кезеңінде өзікізіледі. Конкурсты өткізудің осы нұсқасына сәйкес ТЖҚ таңдалып алынады және нәтижесін әртүрлі әдістермен салыстыру арқылы таңдалып алынады. Осындай конкурс қабылданатын шешімдер мен баға бойынша үлкен алшақтықты көрсетеді, бірақ тапсырыс беруші компания конкурсқа қатысушылардың сапалы жасаған еңбектерін көруге мүмкіндігі болады.

Конкурстың бұл түрін уақыт, ақша және техникалық ресурстарды тиімді қолдану мақсатында конкурстық құжаттарды дайындау кезеңінде қолдануға болады.

Екі кезеңді сатып алу үлгісі күрделі шешімдерді қабылдау кезеңінде де жақсы жағынан көрініс тапты. Мысалы тапсырыс беруші бірінші кезеңде шешім қабылдайды, екінші кезеңде баға ұсынысын қабылдайды. Мұндай жағдайда тапсырыс беруші техникалық тапсырмаларды жасап, жабдықтаушыны бағыттап алады. Ал жабдықтаушы техникалық ұсынысты дайындайды. Техникалық ұсыныс негізінде конкурс құжаттары даярланады.

Әдебиеттерде көп кезеңді конкурстарды өткізу бойынша әр түрлі тәжірибелерді жазады. Сатып алуды ұтымды өткізу үшін құжаттау кезеңінің мәні екі бөлімнен тұрады: формалдық және мазмұндық. Конкурсқа қатысушы конкурстық ұсынысты даярлайды – жұмысты орындаудың негізгі амалы, осы бағыттағы тәжірибені, жұмыстың құрамын, күтілген нәтижесі, қатысушылар құрамы мен шығындар сметасын сипаттап мазмұндалған құжатты дайындайды. Басқа жағынан формалдық құжаттардың саны көп болады: бухгалтерлік баланс, банктен мүмкін анықтамалардың барлығы, сертификаттар, ұсыныс хаттар, ұйымдық құжаттар. Осы жерде екі негізгі мәселені көтеру қажет. Біріншіден, егер құжаттардың көлемі шектен шығып кетсе, ондай құжатты толтыруда қателіктер көбейіп, осы сәтті конкурсты ұйымдастырушылар пайдаланып кетуі мүмкін. Формалдық нақты емес мәліметтердің болуынан конкурсқа қатысудан алынып тасталуы мүмкін. Екіншіден, конкурсқа қатысушылардың көбі жеткілікті білікті емес, әсіресе құқықты білмейді. Бұл заңдағы кемшіліктер емес, талаптарды дұрыс баяндай алмауы себеп болады. Мұндай жағдайда конкурстық құжаттар бойынша сұрауларға жауап беріп қана қоймай, формалды құжаттарды дұрыс толтырлуын тексеруге дайын кеңес берушілердің болғаны қажет.

Жоғарыда айтылғандар ТЖҚ жабдықтау жүйесін түсінікті және қолжетімді тәртіпті құру, қысқарту, электрондық сатып алу аясында жақсарту жолдарын одан әрі дамыту қажеттігін көрсетеді.

### **Әдебиеттер тізімі**

1 Джапарова Г.А. Исследование и разработка моделей регулирования государственных закупок (на примере Казахстана): автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. - Алматы, 1998. - 25 с.

2 Мукашева Б.А., Демушкина Л.О. Государственное регулирование экономики: теория и практика. Учебное пособие / Под общ. ред. А.С.Серикбаева. - Астана: Академия государственной службы при Президенте Республики Казахстан, 2003. - 204 с.

3 Национальные счета Республики Казахстан (статистический сборник). 2003-2006 годы / Под ред. Ж.А. Кулекеева. – Алматы.

4 Дудкин В., Петров Ю. Индикативное планирование - механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой // Российский экономический журнал. - 1998. – 15 с.

5 Байзаков А.С. Эксперименты по макроэкономическому анализу мультипликатора НТП // Экономика и статистика. - 2007. - № 2. - 18-22 с.

**С. Рейдолда**

*Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан*

### **Проблемы функционирования и перспективы развития конкурсного механизма государственных закупок в Казахстане**

**Аннотация.** В статье освещены проблемы формирования конкурсного механизма государственных закупок. В настоящее время большинство государственных закупок проводятся на веб-портале государственных закупок способом запроса ценовых предложений. Несмотря на несложный порядок ценового предложения при проведении государственных закупок возникает недоразумение между поставщиками и заказчиками. Важно рассмотреть возникшие вопросы в целом, как с точки зрения заказчика, так и с точки зрения поставщика. Было отмечено основное нарушение заказчика при проведении государственных закупок способом запроса ценовых предложений. Отмечена необходимость гармонизации казахстанских правил проведения государственных закупок с мировыми стандартами и обратить внимание на методику проведения конкурсных торгов, признанную Международной федерацией инженеров-консультантов.

Также предусмотрены пути развития при решении проблемных вопросов, возникающих при формировании конкурентного механизма государственных закупок. Основными принципами успешного проведения конкурса являются четкое изложение требований и постановка конкретных задач со стороны организатора конкурса. В настоящее время назрела острая необходимость изменения законодательной базы в связи с тем, что обязанности заказчиков перед поставщиком не урегулированы никакими законами. Кроме того, необходимо гармонизировать казахстанские правила проведения государственных закупок с мировыми стандартами.

**Ключевые слова:** государственные закупки, способ ценовых предложений, поставщик, заказчик, тендер, конкурсный механизм, метод открытого решения, стандарты государственных закупок.

**S. Reydolda**

*L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan*

### **Problems of Functioning and Prospects of Development of the Competitive Mechanism of Public Procurement in Kazakhstan**

**Abstract.** The article highlights the problems of formation of the competitive mechanism of public procurement. Currently, the majority of public procurement is carried out on the web portal of public procurement by means of request for quotations. Despite the simple order of the price offer, there is a misunderstanding between suppliers and customers during public procurement. It is important to consider the questions as a whole, both from the point of view of the customer and from the vendor's point of view. It was noted that the main violation of the customer during the public procurement by the way of request for quotations. The necessity of harmonization of Kazakhstan's rules of public procurement with international standards and pay attention to the methodology of competitive bidding, recognized by The international Federation of consulting engineers.

It also provides ways of development, raising problematic issues arising in the formation of a competitive mechanism of public procurement. The basic principles of successful holding of the contest are clear of the requirements and the specific objectives of the organisers of the competition. Actual question and obligations of customers to the supplier: at present, the need to change the legal framework and the fact that its obligations are not regulated by any

laws is increased. In this regard, it is necessary to harmonize the Kazakh rules of public procurement with international standards.

**Keywords:** public procurement, method of price proposals, supplier, customer, tender, competitive mechanism, open solution method, public procurement standards.

### References

1. Dzharparova G. Issledovanie i razrabotka modelej regulirovaniya gosudarstvennyh zakupok (na primere Kazahstana): Avtoref. na soisk. uch. step. kand. ehkon. nauk. [Study and development of models of regulation of public procurement (on the example of Kazakhstan): abstract for the degree of cand.of Econ. Sciences - Almaty, 1998. - 25 p.
2. Mukasheva B. A., Demushkina L.O. Gosudarstvennoe regulirovanie ehkonomiki: teoriya i praktika [State regulation of economy: theory and practice]. Uchebnoe posobie / Pod obshch. red. A.S.Serikbaeva [Study guide / Under General editorship of A. S. Serikbaev]. (Akademiya gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente Respubliki Kazahstan [Academy of public service under the President of the Republic of Kazakhstan], Astana, 2003, 204 p.).
3. Nacional'nye scheta Respubliki Kazahstan (statisticheskij sbornik). 2003-2006 gody [National accounts of the Republic of Kazakhstan (statistical compendium). 2003 -2006 years] / Pod red. ZH.A. Kulekeeva [Under the editorship of ZH.A. Kulekeeva]. Almaty.
4. Dudkin V., Petrov Yu. Indikativnoe planirovanie - mekhanizm koordinacii deyatel'nosti gosudarstvennyh i negosudarstvennyh sub'ektov upravleniya ehkonomikoj [Indicative planning - coordination mechanism for state and non-state actors control the economy], Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal [Russian Economic Journal]. 1998. 15 p.
5. Bajzakov A.S. EHksperimenty po makroehkonomicheskomu analizu mul'tiplikatora NTP [Experiments on macro-economic analysis multiplier NTP], EHkonomika i statistika [Economics and statistics], (2), 18-22(2007).

#### *Автор туралы мәлімет:*

*Рейдолда С.* – магистр, Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті «Есеп және талдау» кафедрасының аға оқытушы, Астана, Қазақстан.

*Reidolda S.* – master, Senior teacher of «Account and analyze» L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.