

ИННОВАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Николаенко В.С.

к.э.н., доцент, Томский государственный университет
систем управления и радиоэлектроники

УДК: 347.440

JEL Classification: K10

РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

Аннотация

Цель настоящей статьи – выявление рисков заказной разработки информационно-технологических продуктов обеспечения государственных и муниципальных нужд с последующей разработкой механизма, элиминирующего данные риски.

Идентифицированные риски выявлены на основе анализа 833 государственных контрактов, заключенных 52 информационно-технологическими организациями Томской области¹.

В результате было установлено, что для повышения шансов успешной разработки информационно-технологических продуктов необходимо усовершенствовать перечень критериев оценки заявок участников закупки.

Ключевые слова:

ИТ-продукт, ИТ-проект, управление проектами, риск, зрелость управления проектами.

Valentin S. Nikolaenko, Candidate of Economics, Associate Professor,
Tomsk State University of Control Systems and Radio Electronics

RISKS OF PROJECT IMPLEMENTATION IN THE DEVELOPMENT OF INFORMATION TECHNOLOGY PRODUCTS TO MEET STATE AND MUNICIPAL NEEDS

Abstract

The purpose of this article is to identify the risks of custom – made development of information technology products for state and municipal needs, followed by the development of a mechanism that eliminates these risks. The identified risks were identified based on the analysis of 833 government contracts concluded by 52 information technology organizations of the Tomsk region.

Keywords:

IT-product, IT-project, project management, risk, maturity of project management.

Введение

Поиск надежных контрагентов, приемлемость рыночной цены, комплаенс чистоты заключенных контрактов, а также гарантия исполнения обязательств являются универсальными проблемами и для коммерческих организаций, и для государственных (муниципальных) органов и учреждений. Особенно остро эти

проблемы проявляются при необходимости создания информационно-технологических (ИТ) продуктов для удовлетворения государственных и муниципальных нужд.

Под ИТ-продуктом понимается программа для электронной вычислительной машины, ИТ-результат, ИТ-услуга и/или ИТ-товар.

¹ Работа выполнена в рамках государственного задания «Наука», проект FEWM-2023-0013.

Анализ решений судов показал, что часто встречаемыми комплаенс рисками при исполнении государственных (муниципальных) контрактов являются:

- риск признания недействительным государственного (муниципального) контракта²;
- риск отказа от заключения государственного (муниципального) контракта^{3, 4};
- риск того, что государственный (муниципальный) заказчик откажется принимать и/или оплачивать выполненную работу (оказанную услугу, поставленный товар)^{5, 6, 7, 8};
- риск, что выполненная работа (оказанная услуга, поставленный товар) не будет соответствовать требованиям контракта^{9, 10};
- риск, что государственный (муниципальный) заказчик в одностороннем порядке откажется от исполнения контракта^{11, 12, 13}.

Пример материализации риска неисполнения подрядчиком условий государственного контракта – дело № А40-263677/21-51-1834. Государственным заказчиком было установлено, что разработанная операционная система Astra Linux SE не обеспечивает совместимости со всеми процессорами на архитектуре VLIW¹⁴. Из-за того, что запрашиваемый ИТ-продукт не был создан, заказчик был вынужден инициировать процедуру расторжения контракта и принудить подрядчика компенсировать неустойку и убытки на общую сумму более 58 млн руб.

Ещё примером неисполнения подрядчиком обязательств, предусмотренных государственным контрактом, является дело № А03-5595/2021¹⁵. Между сторонами был заключен контракт на поставку и передачу средств защиты информации в 92 медицинские организации Алтайского края. Во время приемки государственный заказчик установил, что результат выполненных работ имеет существенные отступления от технического задания.

Нередки случаи, когда государственный заказчик вынужден преждевременно в одностороннем порядке отказать от исполнения контракта. Например, согласно

материалам дела № А56-107933/2019, заказчик в одностороннем порядке отказался от исполнения контракта на сумму свыше 9, 98 млн руб., т. к. исполнитель не предоставил документы на обладание исключительными правами на программное обеспечение медицинской информационной системы «Авиценна»¹⁶.

Следует также упомянуть дело № А03-14616/2020, где исполнитель на основании результатов электронного аукциона не преступил к оказанию услуг по доработке системы АРМ «Поликлиника»¹⁷.

Анализ 833 государственных контрактов, заключенных 52 ИТ-организациями Томской области, занятых разработкой программного обеспечения и консультационными услугами в данной области (ОКВЭД: 62.0), позволил установить, что в 2019 году общая сумма заключенных контрактов превысила 528 млн руб., в 2020 году – 522 млн руб., в 2021 году – 519 млн руб. Средняя цена одного контракта в 2019 году превысила 1,7 млн руб., в 2020 году – 1,6 млн руб., 2021 году – 2,4 млн руб.

Результаты анализа государственных контрактов и часто встречаемых комплаенс рисков, актуальных во время их исполнения, наглядно показывают не только востребованность в разработке и сопровождении ИТ-продуктов со стороны государственных и муниципальных заказчиков, но и спрос на надежных и добросовестных подрядчиков (исполнителей, поставщиков), которые могут успешно создавать ИТ-продукты в рамках государственных контрактов.

1. Способы определения надежных подрядчиков (исполнителей, поставщиков) в сфере закупок работ, услуг и товаров

1.1. Определение надежных подрядчиков (исполнителей, поставщиков) в сфере закупок работ, услуг и товаров для удовлетворения государственных и муниципальных нужд

Для определения надежных подрядчиков государственный заказчик применяет определенные легальные способы оценки контрагентов. Данные способы закреп-

² Решение Арбитражного суда Хабаровского края по делу № А73-6308/2022 от 28.06.2022 г.

³ Решение Арбитражного суда Томской области по делу № А67- 3336/2019 от 25.06.2019 г.

⁴ Решение Арбитражного суда Томской области по делу № А67- 7005/2020 от 15.07.2022 г.

⁵ Решение Арбитражного суда Томской области по делу № А67-2896/2017 от 05.07.2019 г.

⁶ Решение Арбитражного суда Томской области по делу № А22–1041/2020 от 24.06.2020 г.

⁷ Решение Арбитражного суда Томской области по делу № А22–1042/2020 от 24.06.2020 г.

⁸ Решение Арбитражного суда Томской области по делу № А40-276728/19-120-2085 от 16.07.2020 г.

⁹ Решение Арбитражного суда города Москвы по делу № А40-263677/21-51-1834 от 27.07.2022 г.

¹⁰ Решение Арбитражного суда Томской области по делу № А83-14689/2020 от 24.06.2021 г.

¹¹ Решение Арбитражного суда Алтайского края по делу № А03-5595/2021 от 04.08.2022 г.

¹² Решение Арбитражного суда Алтайского края по делу № А03-14616/2020 от 21.10.2021 г.

¹³ Решение Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области по делу № А56-107933/2019 от 31.03.2021 г.

¹⁴ Решение Арбитражного суда города Москвы по делу № А40-263677/21-51-1834 от 27.07.2022 г.

¹⁵ Решение Арбитражного суда Алтайского края по делу № А03-5595/2021 от 04.08.2022 г.

¹⁶ Решение Арбитражного суда Санкт-Петербурга и Ленинградской области по делу № А56-107933/2019 от 31.03.2021 г.

¹⁷ Решение Арбитражного суда Алтайского края по делу № А03-14616/2020 от 21.10.2021 г.

ИННОВАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

плены в специальных нормах Федерального закона от 05.04.2013 года № 44-ФЗ (далее – Закон № 44-ФЗ)¹⁸ и Федерального закона от 18.07.2011 года № 223-ФЗ (далее – Закон № 223-ФЗ)¹⁹.

Представленные нормативно-правовые акты регулируют процессы планирования закупочной деятельности, определения подрядчика (исполнителя, поставщика), процедуры исполнения контрактов, а также учет и контроль полученных результатов.

Этапы проведения закупок и способы определения подрядчика (исполнителя, поставщика), предусмотренные Законом № 44-ФЗ схематично представлены на рис. 1.

Согласно императивной норме ст. 24 Закона № 44-ФЗ, государственные (муниципальные) заказчики обязаны использовать конкурентные способы определения контрагента либо осуществлять закупки у единственного подрядчика (исполнителя, поставщика) (рис. 2).

1.2. Конкурс

Конкурс – способ определения подрядчика (исполнителя, поставщика), где победителем признается участник закупки, который предлагает лучшие условия.

Открытый конкурс в электронной форме начинается с размещения государственным (муниципальным) заказчиком в единой информационной системе (ЕИС) извещения о закупке, после чего участники закупки могут приступить к процедуре подачи заявок.

Открытый конкурс предусматривает разбиение заявки на три части. Первая часть включает в себя информацию о характеристиках предлагаемой участником закупки работы, услуги и/или товара, а также наименование страны их происхождения.

Вторая часть заявки состоит из документов, которые подтверждают, что участник закупки соответствует требованиям ст. 31 Закона № 44-ФЗ.

Третья часть заявки содержит информацию о цене контракта.

В соответствии с требованиями ст. 39 Закона № 44-ФЗ, для определения подрядчиков (исполнителей, поставщиков) государственный (муниципальный) заказчик формирует комиссию для рассмотрения, оценивания и документального сопровождения всех частей заявок, которые поступают от участников закупки.

Для успешного заключения контракта оператор ЕИС, где осуществляются основные процедуры заключения контракта, комиссия и участники закупки совершают в определенный срок предусмотренный порядок действий. В частности, комиссия в течение 2-х рабочих дней после даты окончания подачи заявок оценивает первые части заявок. Оценка осуществляется с помощью критериев, зафиксированных в ст. 32 Закона № 44-ФЗ (рис. 3).

Согласно ст. 32 Закона № 44-ФЗ, государственный (муниципальный) заказчик обязан указывать используемые критерии и их величины значимости, причем количество критериев должно быть не менее двух, где один из них – цена контракта. Сумма величин значимости всех используемых критериев составляет 100%.

Стоит отметить, что в силу постановления Правительства РФ от 31.12.2021 № 2604 для оценки заявки по критерию «квалификация участников закупки» государственный (муниципальный) заказчик может запросить дополнительную информацию о свободных денежных средствах на счетах участников закупки, документы, подтверждающие наличие необходимого оборудования, ресурсов, сотрудников и пр.²⁰

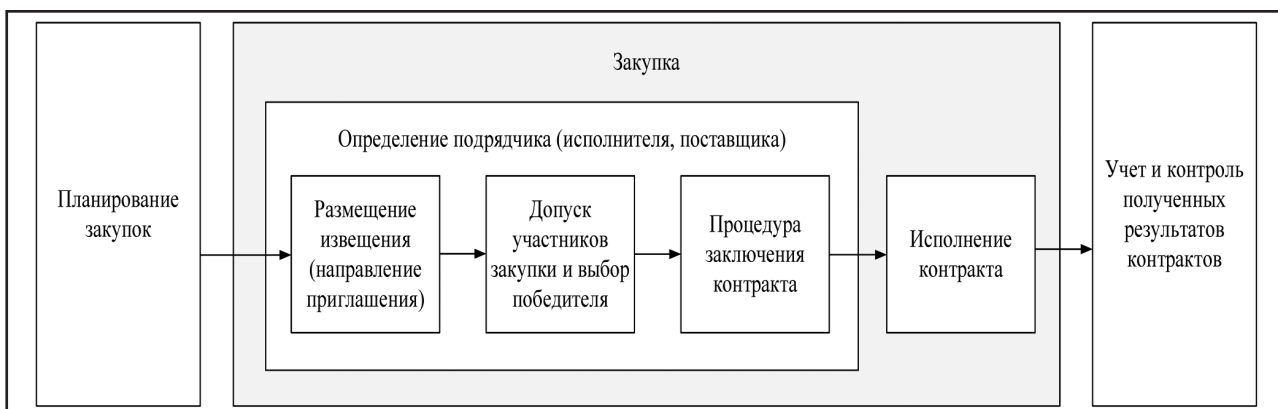


Рис. 1. Этапы проведения закупок, согласно Закону № 44-ФЗ

¹⁸ Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

¹⁹ Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

²⁰ Постановление Правительства РФ от 31.12.2021 № 2604 «Об оценке заявок на участие в закупке товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В соответствии с нормами ст. 48 Закона № 44-ФЗ, когда первые части заявок оценены, комиссия с помощью ЕИС формирует соответствующий протокол. Затем оператор ЕИС направляет уведомление каждому участнику закупки о лучшей заявке, предлагающей самые выгодные условия исполнения контракта, и сообщает о дате проведения процедуры подачи предложений о цене контракта.

Участники закупки (первые части заявок которых были одобрены комиссией) по своему выбору могут подать предложение о цене контракта в течение 1 часа. Если участник закупки не делает предложений по цене, тогда в работу берется ценовое предложение, которое он представил в третьей части своей заявки.

Этапы и сроки проведения открытого конкурса в электронной форме по определению подрядчика (исполнителя, поставщика), согласно Закону № 44-ФЗ, представлены на рис. 4.

1.3. Аукцион

Аукцион – способ определения подрядчика (исполнителя, поставщика), где победителем признает-

ся участник закупки, предлагающий наиболее низкую цену. Согласно ст. 24 Закона № 44-ФЗ и распоряжению Правительства РФ от 21.03.2016 № 471-р, государственные (муниципальные) заказчики обязаны проводить аукцион в электронной форме только для определенных работ, услуг и товаров²¹.

Процедура проведения открытого аукциона в электронной форме (рис. 5) отличается от процедуры открытого конкурса. В частности, в силу ст. 49 Закона № 44-ФЗ, участники закупки имеют право, пока не наступила дата окончания аукциона, подавать свои ценовые предложения, предусматривающие снижение начальной (максимальной) цены контракта от 0,5% до 5%.

Далее в течение 1 часа оператор ЕИС формирует соответствующий протокол и направляет его заказчику.

Комиссия государственного (муниципального) заказчика не позднее 2-х рабочих дней оценивает и присваивает каждой заявке порядковый номер согласно возрастанию цены. Победителю закупки присваивается первый номер. Принятое решение фиксируется в протоколе о рассмотрении заявок комиссией, который в течение 1 часа размещается оператором ЕИС на электрон-

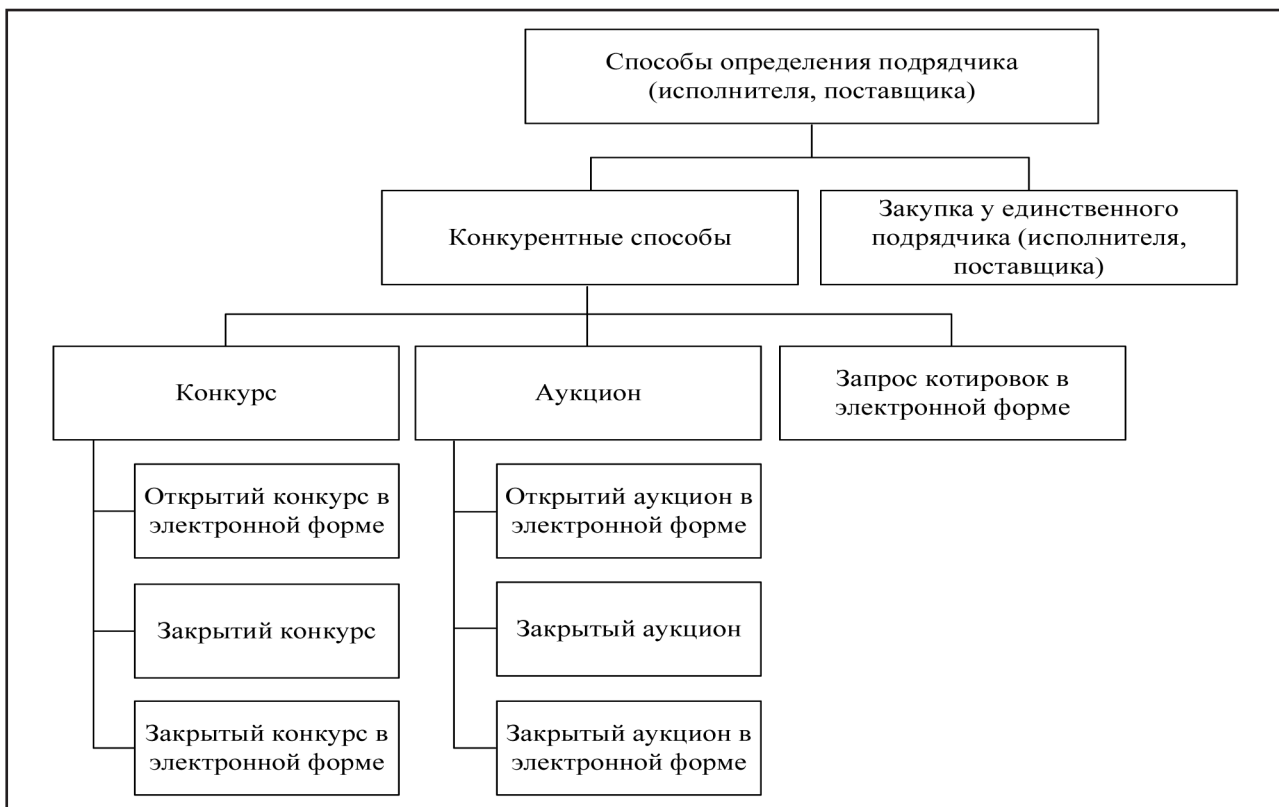


Рис. 2. Способы определения подрядчика (исполнителя, поставщика), согласно Закону № 44-ФЗ

²¹ Распоряжение Правительства РФ от 21.03.2016 № 471-р «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)».

ИННОВАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

ной площадке. Данный протокол, согласно ст. 51 Закона № 44-ФЗ, является основанием для последующего заключения контракта. Процедура заключения контракта открытого аукциона аналогична процедуре открытого конкурса.

1.4. Запрос котировок в электронной форме

Запрос котировок в электронной форме – это способ определения подрядчика (исполнителя, поставщика), где победителем признается тот участник закупки, который предлагает наиболее низкую цену контракта. В отличие от аукциона, участники могут размещать свое предложение только один раз, не видя ценовые предложения других участников.

В соответствии с условиями ст. 24 Закона № 44-ФЗ законодатель применяет для запроса котировок ограничения по ценовому критерию. В частности, запрос котировок может применяться для контрактов, цена которых не превышает 3 млн руб. При этом годовой объем закупок государственного (муниципального) заказчика, осуществляемых с помощью данного способа определения подрядчика (исполнителя, поставщика), не должен превышать 20% совокупного годового объема закупок.

Процедура запроса котировок имеет упрощенный порядок рассмотрения заявок, что значительно сокращает срок определения подрядчика (исполнителя, поставщика). В частности, согласно ст. 50 Закона № 44-ФЗ, не позднее 1 часа с момента окончания заявок оператор ЕИС направляет государственному (муниципальному) заказчику поступившие заявки. Далее в течение 2-х ра-

бочих дней, комиссия оценивает и присваивает каждой заявке порядковый номер в порядке возрастания минимального ценового предложения. Победителю закупки присваивается первый номер. Принятое решение фиксируется в протоколе, который в течение 1 часа размещается оператором ЕИС на электронной площадке.

Процедура заключения государственного контракта по итогам проведения запроса котировок аналогична открытому конкурсу и открытому аукциону.

1.5. Закупка у единственного подрядчика (исполнителя, поставщика)

Закупка у единственного подрядчика (исполнителя, поставщика) осуществляется, когда закупка работы, услуги и/или товара относится к деятельности субъектов естественных монополий, не превышает 600 тыс. рублей, связана с мобилизационной подготовкой РФ и др.

Процедура закупок для государственных и муниципальных нужд регулируется как Законом № 44-ФЗ, так и Законом № 223-ФЗ. Их нормы имеют отличительные особенности как по субъектному составу, так и по процедурам определения подрядчика (исполнителя, поставщика). В частности, Закон № 223-ФЗ не устанавливает конкретные требования к участникам закупки, делегируя данную функцию заказчику, который, опираясь на общие принципы закупки, такие как равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений по отношению к участникам закупки, самостоятельно определяет порядок проведения закупок и закрепляет его в «Положении о закупках».

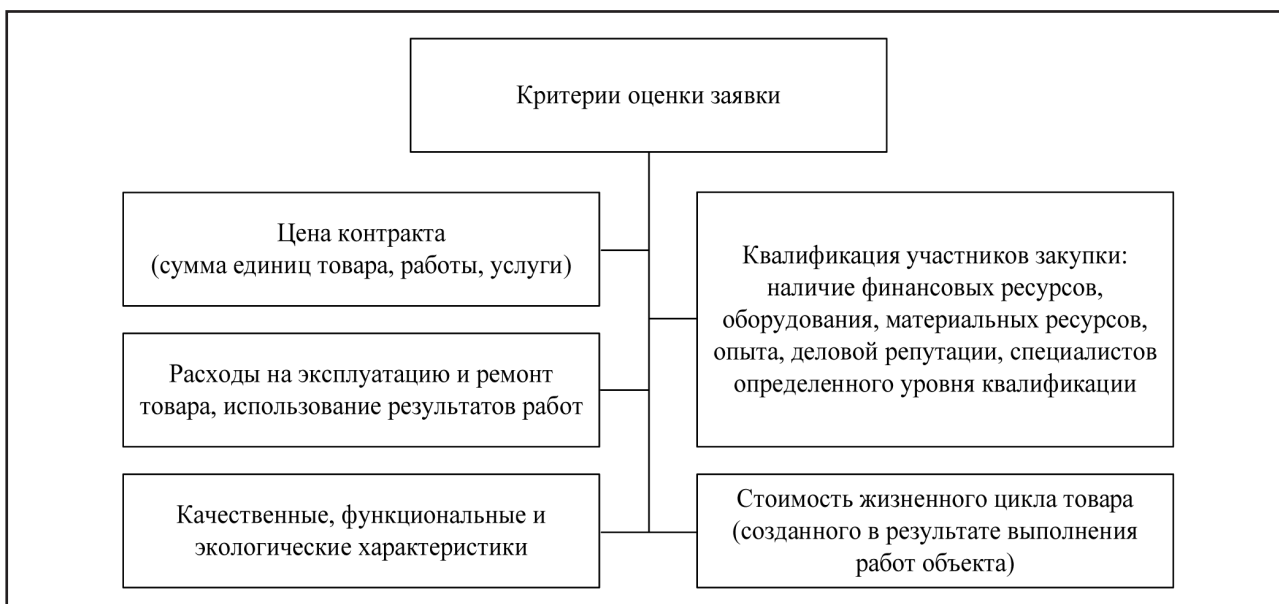


Рис. 3. Перечень критериев оценки заявок участников закупки, согласно Закону № 44-ФЗ

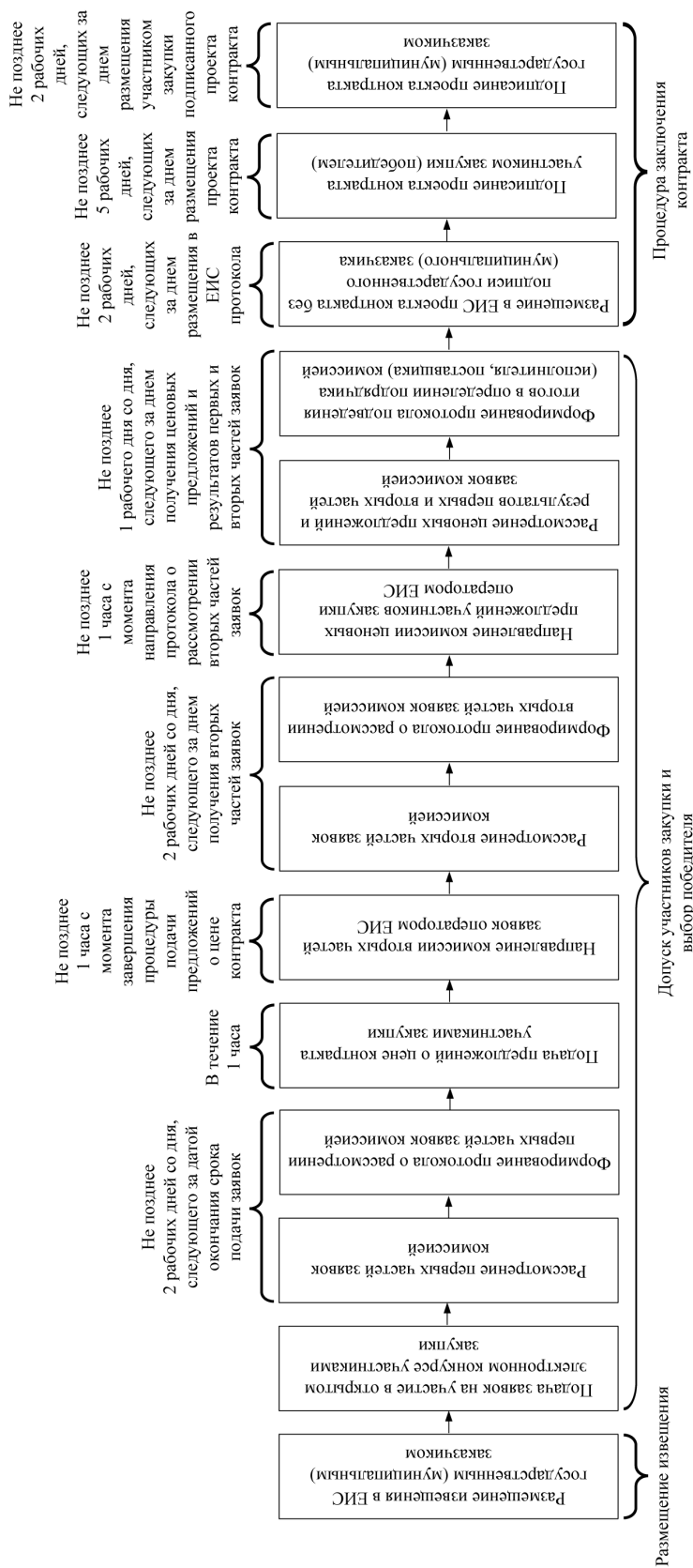


Рис. 4. Этапы и сроки проведения открытого конкурса в электронной форме по определению подрядчика (исполнителя, поставщика), согласно Закону № 44-ФЗ

ИННОВАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

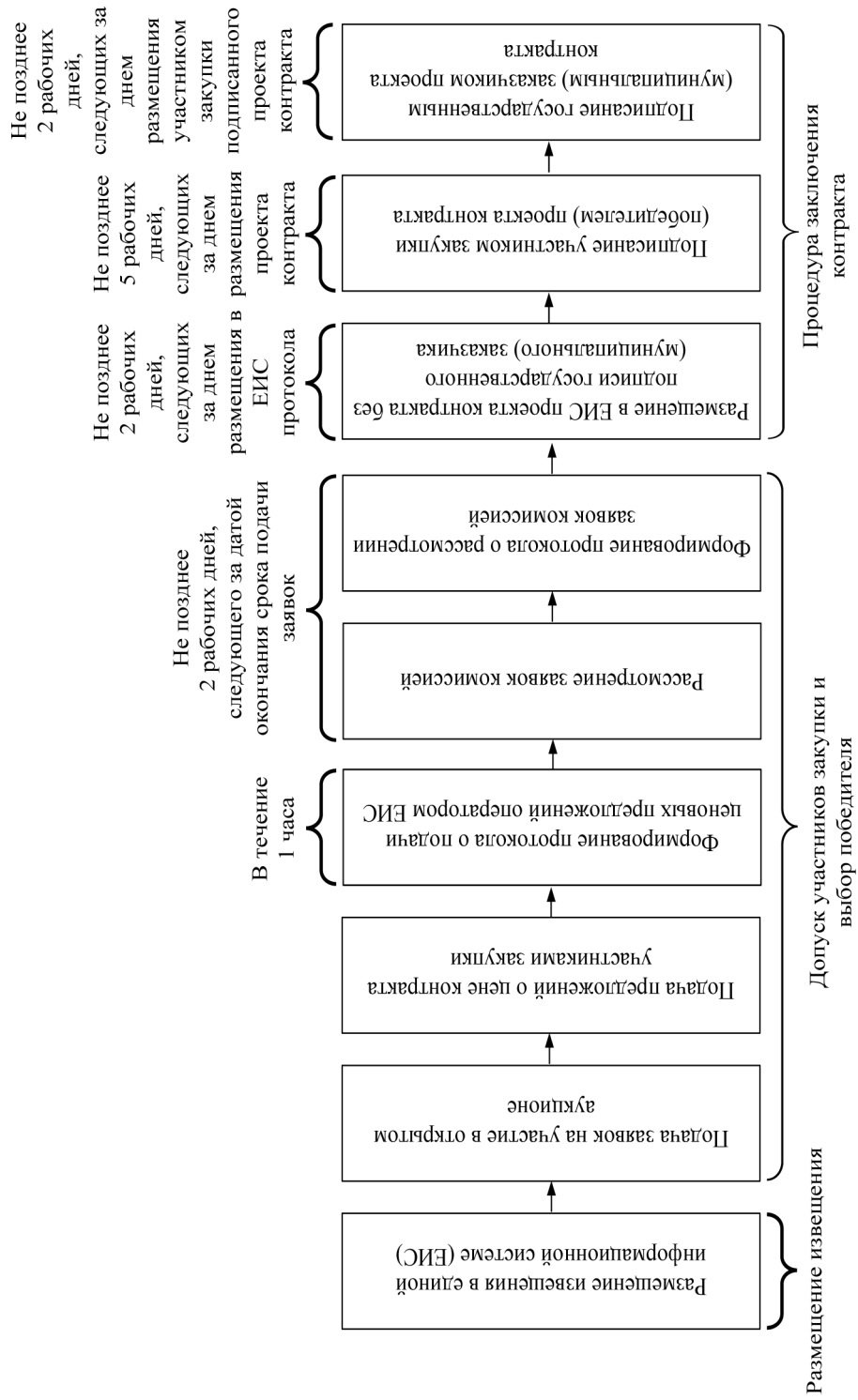


Рис. 5. Этапы и сроки проведения открытого аукциона в электронной форме по определению подрядчика (исполнителя, поставщика), согласно Закону № 44-ФЗ

2. Оценка зрелости управления проектами

Несмотря на открытость и доступность процедуры заключения контрактов для действующих экономических агентов, многие ученые отмечают, что применение норм Законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ создает ряд существенных проблем. Например, А. О. Никитина в своих трудах исследует проблему значительных финансовых издержек, которые несут участники закупок (Никитина, 2022). В качестве примера А.О. Никитина приводит постановление Правительства РФ от 10.05.2018 № 564, согласно которому операторы ЕИС взимают плату за проведение электронных процедур, что, в свою очередь, увеличивает финансовые издержки участников закупок²².

С. А. Евграфов раскрывает проблему большого количества изменений, которые активно вносятся законодателем в Закон № 44-ФЗ (Евграфов, 2021). По итогу проведенного исследования С. А. Евграфов пришел к выводу, что частое обновление норм влечет негативные последствия как для заказчика, так и для подрядчика (исполнителя, поставщика). В качестве примера ученый обращается к решению № 04-50/483-2018 от 21.08.2018 г. Управления Федеральной антимонопольной службы по Республике Бурятия, согласно которому заказчик был привлечен к административной ответственности из-за того, что проект контракта не учитывал изменения, которые вступили в силу с 01.07.2018 г.

Чрезмерную зарегулированность сферы государственных закупок в своих трудах отмечает М.В. Шмелева (Шмелева, 2020). Ее исследования показывают, что общее количество опубликованных нормативно-правовых актов, которые касаются государственных (муниципальных) закупок, уже превысило тысячу наименований. В качестве примера ученый приводит дело № А73-6308/2022, где Прокуратура Хабаровского края потребовала признать заключенные государственные контракты недействительными, поскольку порядок, установленный Законом № 44-ФЗ, не был соблюден.

Отдельно стоит упомянуть о проблеме смещения акцентов во время оценивания заявок в сторону экономности бюджетных средств. А.А. Науразбаева отмечает, что в международной практике цена не является единственным критерием при определении подрядчиков, исполнителей и/или поставщиков (Науразбаева, 2022). В частности, в Директиве Европейского парламента и Совета Европейского Союз 2014/24/ЕС сказано, что помимо цены обязательно должны быть учтены полез-

ный эффект и срок службы создаваемого результата (поставляемого товара)²³.

В отечественном законодательстве также имеются указания на установление баланса между экономностью и результативностью. Так, в норме ст. 34 БК РФ говорится о том, что при составлении и исполнении бюджетов следует исходить из экономности и результативности²⁴. Баланс между экономностью и результативностью, согласно ст. 34 БК РФ, называется экономической эффективностью использования бюджетных средств.

Смещение акцентов в сторону экономности вызван практикой применения законов, регулирующих закупку работ, услуг и товаров для государственных и муниципальных нужд. Например, закупка лекарств по торговому названию базы запрещена Федеральной антимонопольной службой (ФАС России), поэтому заказчики были обязаны осуществлять закупку по международному непатентованному названию. Это привело к тому, что качественные препараты стали проигрывать дешевым и сомнительным лекарствам (Науразбаева, 2022).

Логично предположить, что принцип экономической эффективности использования бюджетных средств должен стать ведущим при определении подрядчика (исполнителя, поставщика) во время закупки работ, услуг и/или товаров для государственных и муниципальных нужд.

В связи с этим для соблюдения баланса между экономностью и результативностью, а также для повышения шансов на успешное достижение запланированных целей государственных контрактов по разработке ИТ-продуктов автор настоящей статьи предлагает усовершенствовать перечень критериев оценки заявок участников закупки, который закреплен в ч. 1 ст. 34 Закона № 44-ФЗ.

В частности, автор предлагает добавить критерий зрелости управления ИТ-проектами, где под зрелостью управления понимается определенный уровень развития подрядчика (исполнителя, поставщика), выражающийся в способности успешно достигать предусмотренные контрактом результаты.

Накопленные лучшие практики решения проблем, возникших во время выполнения контрактов, наличие работников определенного уровня квалификации, обеспеченность финансовыми и материальными ресурсами, управленческая и комплаенс чистота документов, качественное исполнение ключевых процессов и деловая репутация обуславливают управленческую зрелость подрядчика (исполнителя, поставщика), способного гарантировать исполнение обязательств, предусмотренных условиями контракта.

²² Постановление Правительства РФ от 10.05.2018 № 564 «О взимании операторами электронных площадок, операторами специализированных электронных площадок платы при проведении электронной процедуры, закрытой электронной процедуры и установлении ее предельных размеров».

²³ Директива № 2014/24/ЕС Европейского парламента и Совета Европейского Союза «О государственных закупках и об отмене Директивы 2004/18/ЕС».

²⁴ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

ИННОВАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Отсутствие соответствующего опыта либо незрелость управленческих компетенций в какой-либо иной части создает угрозу того, что подрядчик (исполнитель, поставщик) не сможет исполнить свои обязательства, несмотря на то, что он стал победителем закупки.

Зарубежный опыт оценки зрелости управления проектами показывает, что в организациях, обладающих высоким уровнем зрелости, реже материализуются опасные риски, что значительно увеличивает шансы успешно завершать инициированные ими проекты. Например, в своих трудах Bay A. F. и M. Skitmore представляют результаты применения модели зрелости управления проектами PMMM в 143 индонезийских организациях (Bay et al, 2006). Опрошенные респонденты считают, что высокий уровень зрелости управления проектами прежде всего необходим подрядчикам (исполнителям, поставщикам), бизнес-консультантам, инвестиционным компаниям, производству, сфере услуг и финансовым организациям.

A.V. Polkovnikov и O.N. Ilina в своих трудах представляют опыт внедрения PMMM в 140 организациях (Polkovnikov et al, 2014). Ученые установили, что среди респондентов нет организаций уровня 4 и уровня 5.

В работах С. Demir и I. Kocabas представлены результаты внедрения PMMM в образовательные учреждения в Турции (Demir et al, 2010). Согласно результатам исследования, среди исследуемых респондентов нет образовательных учреждений уровня 4 и уровня 5.

D. Ofori и E. W. Deffor в своих трудах описывают результаты внедрения PMMM в Гане (Ofori et al, 2013). Исследования в Гане показали, что большинство частных и государственных организаций имеют средние уровни зрелости 2 и 3.

Ученые K. P. Grant и J. S. Penpacker в своих работах представляют результаты внедрения PMMMSM в 126 организациях, расположенных в Северной Америке (Grant et al, 2006). Согласно проведенным исследованиям, к уровню 1 относятся 13,7% организаций, уровню 2 – 53,2%, уровню 3 – 19,4%, уровню 4 – 7,3% и уровню 5 – 6,5%.

Необходимо отметить, что актуальность определения управленческой зрелости подрядчика (исполнителя, поставщика) также была выявлена во время проведения анализа рисков заказной разработки ИТ-продуктов, создаваемых для обеспечения коммерческих нужд. В частности, ранее был идентифицирован критерий оценки зрелости управления ИТ-проектом, который заключается в определении у подрядчика (исполнителя, поставщика) механизма элиминирования 105 универсальных ри-

сков ИТ-проектов (Nikolaenko et al, 2023; Николаенко В 2021). Этот критерий необходимо использовать для выявления лучшего контрагента, который сможет создать желаемый ИТ-продукт, успешно завершить ИТ-проект и добросовестно исполнить все обязательства, предусмотренные контрактом.

Кроме того, также было установлено, что главными источниками универсальных рисков являются участники проекта со стороны подрядчика (исполнителя, поставщика), в связи с чем был сделан вывод, что зрелость управления ИТ-проектами зависит от уровня профессиональной подготовки их участников. Исходя из этого, было рекомендовано проводить систематическую аттестацию для установления соответствия между профессиональными компетенциями участников ИТ-проектов и требованиями профессиональных стандартов в части «06: Связь, информационные и коммуникационные технологии», разработанных Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации.

Заключение

Таким образом, на основании проведенного анализа рисков заказной разработки ИТ-продуктов, создаваемых для обеспечения государственных и муниципальных нужд, и легальных способов оценки контрагентов в сфере закупок работ, услуг и товаров можно заключить, что принцип экономической эффективности использования бюджетных средств должен стать ведущим при определении подрядчика (исполнителя, поставщика). Из чего следует, что для соблюдения баланса между экономностью и результативностью, а также для повышения шансов успешной разработки ИТ-продуктов, создаваемых для государственных и муниципальных нужд, необходимо усовершенствовать перечень критериев оценки заявок участников закупки.

В частности, должен быть добавлен новый критерий «Зрелость управления ИТ-проектами». Вводимый критерий является интегральным, поскольку включает в себя не только зрелость профессиональных компетенций участников ИТ-проектов, но и зрелость механизмов, элиминирующих материализацию рисков.

Рассмотренный зарубежный опыт оценки зрелости управления проектами показал, что научным и профессиональным сообществом применяются различные модели зрелости, что определяет дальнейший вектор исследования, который заключается в определении наиболее популярных способов оценки зрелости управления проектами.

Литература:

1. Никитина А. О. Проблемы при проведении закупочных процедур в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ // Право и правопорядок в фокусе научных исследований, 2022. – С. 183–186.

2. Евграфов С. А. Проблемы реализации Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» на муниципальном уровне // Актуальные вопросы местного самоуправления в Российской Федерации, 2021. – С. 21–26.
3. Шмелева М. В. Проблемы понятийного наполнения сферы государственных закупок и пути их решения // Журнал предпринимательского и корпоративного права, 2020. – № 1. – С. 12–15.
4. Науразбаева А. А. Некоторые проблемы нормативно-правового регулирования государственных и муниципальных закупок на современном этапе // Тенденции развития науки и образования, 2022. – № 86-7. – С. 93–96.
5. Bay A.F., Skitmore M. Project Management Maturity: Some Results from Indonesia // Journal of Building and Construction Management, 2006. – Vol. 10. – P. 2–15.
6. Polkovnikov A.V., Ilina O.N. The Reality of Project Management Practice in Russia: Study Results // Procedia Social and Behavioral Sciences, 2014. – Vol. 119. – P. 805–810.
7. Demir C., Kocabas I. Project Management Maturity Model (PMMM) in educational organizations // Procedia Social and Behavioral Sciences, 2010. – Vol. 9. – P. 1641–1645.
8. Ofori D., Deffor E. W. Assessing Project Management Maturity in Africa: A Ghanaian Perspective // International Journal of Business Administration. – 2013. – Vol.4. – No.6. – P. 41–61.
9. Grant K. P., Pennypacker J.S. Project management maturity: an assessment of project management capabilities among and between selected industries // IEEE Transactions on Engineering Management, 2006. – No. 53(1). – P. 59–68.
10. Nikolaenko V., Sidorov A. Analysis of 105 IT Project Risks // Journal of Risk and Financial Management, 2023. – Vol. 16(1). – No. 33. – P. 1–20. – DOI:<https://doi.org/10.3390/jrfm16010033>.
11. Николаенко В. С. Управление компьютерными рисками в критических информационных инфраструктурах топливно-энергетического комплекса. – Инновации в менеджменте, 2021. – 4 (30). – С. 10–17.

References:

1. Nikitina A. O. Problemy pri provedenii zakupochnyh procedur v sootvetstvi s Federal'nym zakonom № 44-FZ // Pravo i pravoporyadok v fokuse nauchnyh issledovaniy, 2022. – S. 183–186.
2. Evgrafov S. A. Problemy realizacii Federal'nogo zakona ot 05.04.2013 g. № 44-FZ «O kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd» na municipal'nom urovne // Aktual'nye voprosy mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii, 2021. – S. 21–26.
3. SHmeleva M. V. Problemy ponyatijnogo napolneniya sfery gosudarstvennyh zakupok i puti ih resheniya // ZHurnal predprinimatel'skogo i korporativnogo prava, 2020. – № 1. – S. 12–15.
4. Naurazbaeva A. A. Nekotorye problemy normativno-pravogo regulirovaniya gosudarstvennyh i municipal'nyh zakupok na sovremennom etape // Tendencii razvitiya nauki i obrazovaniya, 2022. – № 86-7. – S. 93–96.
5. Bay A.F., Skitmore M. Project Management Maturity: Some Results from Indonesia // Journal of Building and Construction Management, 2006. – Vol. 10. – P. 2–15.
6. Polkovnikov A.V., Ilina O.N. The Reality of Project Management Practice in Russia: Study Results // Procedia Social and Behavioral Sciences, 2014. – Vol. 119. – P. 805–810.
7. Demir C., Kocabas I. Project Management Maturity Model (PMMM) in educational organizations // Procedia Social and Behavioral Sciences, 2010. – Vol. 9. – P. 1641–1645.
8. Ofori D., Deffor E. W. Assessing Project Management Maturity in Africa: A Ghanaian Perspective // International Journal of Business Administration. – 2013. – Vol.4. – No.6. – P. 41–61.
9. Grant K. P., Pennypacker J.S. Project management maturity: an assessment of project management capabilities among and between selected industries // IEEE Transactions on Engineering Management, 2006. – No. 53(1). – P. 59–68.
10. Nikolaenko V., Sidorov A. Analysis of 105 IT Project Risks // Journal of Risk and Financial Management, 2023. – Vol. 16(1). – No. 33. – P. 1–20. – DOI:<https://doi.org/10.3390/jrfm16010033>
11. Nikolaenko V. S. Upravlenie komp'yuternymi riskami v kriticheskikh informacionnyh infrastrukturah toplivno-energeticheskogo kompleksa. – Innovacii v menedzhmente, 2021. – 4 (30). – S. 10–17.