

**Дудник Анастасия Евгеньевна**

Dudnik Anastasy Evgenyevna

Ростовский государственный строительный университет

Rostov State University of Civil Engineering

Specialist of UMR/Специалист УМР

E-Mail: nasty777@bk.ru

**Осадчая Наталья Алексеевна**

Osadchy Natalia Alekseevna

Ростовский государственный строительный университет

Rostov State University of Civil Engineering

К.э.н., доцент каф. Экономики и управления на предприятии  
К.E.N., assistant professor Economy and managements at the entity

E-Mail: osad@aanet.ru

## **Проблемы организации и проведения подрядных торгов на региональном уровне. Методы их решения**

Problems of the organization and carrying out the contract biddings at the regional level. Methods of their decision

**Аннотация:** В статье обозначена проблема организации и проведения подрядных торгов в регионах. Предложены методы по совершенствованию механизма проведения конкурсов.

**The Abstract:** In article the problem of the organization and carrying out the contract biddings in regions is designated. Methods on enhancement of the mechanism of carrying out tenders are offered.

**Ключевые слова:** Экономика, государственный заказ, подрядные торги, регион, инвестиции, строительный комплекс, бюджет.

**Keywords:** Economy, state order, contract biddings, region, investments, construction complex, budget.

\*\*\*

Состояние региональной экономики — важнейший индикатор экономики всей страны. Это касается и инвестиционно-строительного комплекса, по результатам деятельности которого формируются основные показатели развития экономики региона[1 с. 121].

Государственный строительный заказ, размещаемый на подрядных конкурсах, является новой формой взаимоотношений между властью и бизнесом, системой состоящей из множества взаимосвязанных элементов. Например, государственного заказа и бюджета, учета и контроля госзакупок, рационализации расчетов с поставщиками, контроля исполнения государственных договоров и т.д.

На региональном уровне, управление государственными закупками в отрасли строительства реализуется слабо. Необходимо постоянное совершенствование механизма проведе-

ния подрядных торгов (конкурсов). В региональных инвестиционно-строительных комплексах проблемным является: обеспечение гласности при проведении подрядных торгов; равноправие участников; экономическая оптимизация цен и конкурентоспособность строительной продукции.

Совершенствование процесса организации подрядных торгов (конкурсов) приобретает особую важность, так как при эффективно работающих системах подрядных торгов (конкурсов) строительные организации получают реальные стимулы для развития [1 с. 122].

Система торгов региона представляет собой способ выбора исполнителей работ, при котором заказчики путем организации конкурса (привлечения нескольких претендентов гарантирующих исполнение обязательств), стремятся достичь оптимальной цены контракта и максимально соответствовать их требованиям.

В экономической системе региона государственный строительный заказ выполняет ряд важных функций, способствуя активному взаимодействию между государственными структурами и организациями инвестиционно-строительного комплекса. К основным из этих функций относятся производственно-потребительская, стимулирующая, контрольно-учетная функция, функция ценового регулирования, а также стратегическая функция [1 с. 125].

Основными принципами формирования и размещения государственного строительного заказа в регионе являются:

- 1) эффективность;
- 2) системность;
- 3) разумный протекционизм;
- 4) адаптивность;
- 5) открытость.

Концепция государственного строительного заказа являясь одним из инструментов государственного регулирования экономики позволяет реализовать эффективную форму взаимодействия госзаказчика и организаций инвестиционно-строительного комплекса, учитывая продолжительный жизненный цикл и специфику строительной продукции.

Государственный строительный заказ, размещаемый в инвестиционно-строительном комплексе, является важнейшим элементом государственного регулирования бюджетных расходов, направляемых на обеспечение жизнедеятельности региона.

Система государственного строительного заказа носит децентрализованный характер. Это связано с большим количеством бюджетополучателей, имеющих функции государственных заказчиков, что приводит к дополнительным затратам на организацию конкурсных процедур.

Требования к формированию информационной базы в области строительства должны исходить из необходимости формирования информационной среды для решения задач информационно-аналитического обеспечения инвестиционно-строительной деятельности и создания механизмов взаимодействия государственных учреждений и субъектов рынка [3 с. 25].

Информационно-аналитическое обеспечение подрядных торгов (конкурсов), которое позволяет создавать региональные программные комплексы по оперативному учету объектов и субъектов инвестиционной деятельности; оценке конкурсных предложений на подрядные работы; формированию региональной справочной системы инвестиционно-строительной дея-

тельности; формированию инвестиционно-строительных программ региона; системному администрированию баз данных и прикладных задач.

Для снижения затрат при проведении подрядных торгов целесообразно использовать бурно развивающиеся электронные технологии (в частности, снижаются затраты при разработке технической документации) в виде поэтапного перехода от «бумажных» подрядных торгов к электронным[1 с. 125].

Эффективность внедрения механизмов электронной торговли отражает уровень экономии бюджетных средств.

После внедрения механизмов электронной торговли система размещения заказов претерпела значительные изменения. С 1 января 2011 г. все муниципальные заказчики обязаны работать по новым правилам – размещать заказы путем проведения электронных аукционов по гл. 3.1 Закона № 94-ФЗ. Однако развитие государственного заказа в регионах происходит крайне неравномерно. В ряде субъектов Федерации единая система регионального государственного заказа отсутствует, а заказ на отдельные виды продукции или услуги регулируется локальными актами[2 с. 15].

Степень готовности регионов зависит от уровня восприимчивости законодательных нововведений каждым заказчиком, это можно достигнуть путем проведения множества обучающих семинаров, круглых столов, форумов, конференций и выставок. Основная цель которых – обсуждение задач и тенденций развития системы размещения заказов в регионах, обмен уже существующим опытом и формирование единых решений по ключевым вопросам.

Основные проблемы развития подрядных торгов вытекают из особенностей проведения подрядных торгов и специфики инвестиционно-строительных контрактов:

1. Продолжительность инвестиционно-строительного периода, между торгами и завершением всех этапов работ (выполнением контракта). В течение продолжительного периода может измениться законодательно-правовая база, меняются цены на строительные работы, материалы, конструкции и оборудование, требования к объекту в целом, возможно изменение конструктивных, объемно-планировочных и технологических решений, в связи с моральным устареванием принятых.

2. Сложность процесса подготовки и проведения торгов. Как правило у заказчика, есть только техническая документация на будущую продукцию, в связи с чем может появиться большое количество альтернативных предложений, так как при исполнении строительных работ существуют разные варианты, прежде всего по качеству, например, существенное улучшение качества, снижение эксплуатационных затрат, увеличение долговечности, другие преимущества. Тендерный комитет или конкурсная комиссия должны владеть способами оценки этих предложений.

3. Качество. Является одной из главных проблем в строительстве. Многие подрядчики не в состоянии выполнить работы качественно, еще на стадии торгов претенденты должны уметь доказать тендерной комиссии, что они способны выполнить работы качественно - за счет профессионализма, освоения новых материалов и технологий, внедрения систем управления и контроля качества, оснащенности техникой. При подаче заявок существует практика занижения цен. Подрядные организации, предлагающие низкую цену, выигрывают торги и, либо не могут выполнить контракт, либо цена контракта увеличивается по «форс-мажорным» обстоятельствам, либо страдают сроки и качество выполнения работ .

4. Стоимость. Строительство является капиталоемкой отраслью, поэтому невыполнение контрактных обязательств может привести к убыткам. При строительстве крупных со-

оружений, нужно рассматривать сопутствующие и последующие эффекты самого различного характера: социальные, экологические, демографические. Оценка предложений не должна ограничиваться рассмотрением только цены строительства, тендерной комиссии необходимо учесть все вышеприведенные факторы.

Зачастую торги проводятся по упрощенной схеме, без достаточной гласности, с нарушением процедуры торгов. При оценке предложений и выборе победителя допускается тенденциозный подход, используются демпинговые (заниженные) цены, не всегда применяется объективная оценка предложений, что приводит к ошибкам в выборе подрядчика и срыву договорных обязательств

В ряде регионов не образованы действующие тендерные комитеты, а те которые уже существуют, мало занимаются методологическим обеспечением и практической организацией подрядных торгов на конкретных объектах, не организуют и не обобщают статистическую отчетность по подрядным торгам, слабо влияют на массовое развитие тендеров в регионах, это является еще одной весомой проблемой.

К ряду субъективных причин отрицательно влияющих на развитие системы подрядных торгов так же можно отнести: желание строительных организаций диктовать заказчику свои условия, навязывать ценовую политику, а также отсталость технологий, неконкурентоспособность.

Так же, не способствует укреплению экономических и правовых возможностей и успеху в подрядных торгах отечественных строительных организаций отсутствие или недостаточное развитие таких рыночных структур, как система страхования строительных и финансовых рисков и т.п.

Для обеспечения эффективности конкурсов, и решения некоторых из вышеперечисленных проблем, необходимо привлекать квалифицированный персонал — исполнителей конкурсов и применять более совершенный методический аппарат, учитывающий отраслевые особенности

Серьезной проблемой остается большой объем технической части конкурсной документации.

Нормой является проведение подрядных конкурсов при наличии утвержденной проектной документации, при отсутствии таковой, необходимо тщательно разрабатывать техническую часть конкурсной документации.

К недостаткам существующей нормативно-законодательной базы относится и отсутствие в документах информации о возможности привлечения участников из различных регионов или только из конкретного региона, конкретного населенного пункта. С государственной точки зрения с целью расширения конкуренции нецелесообразно вводить по отношению к участникам региональные ограничения. Однако на уровне конкурсов по размещению заказов для местных или муниципальных нужд фактически имеют место ограничения для «чужих» участников и преференции для строительных организаций из «своего» региона.

Основная проблема, существующая как у подрядных организаций, так и у различных структур заказчика, заключается в не возможности квалифицированно и грамотно осуществить всю процедуру конкурса.

Для решения проблем организации-заказчика целесообразно создание в каждом регионе межотраслевых и специализированных инжиниринговых центров, принимающих на себя функции организатора-исполнителя торгов силами как штатных сотрудников центров, так и

«командой» экспертов-консультантов (физических и юридических лиц), выполняющих определенные этапы конкурса на договорной основе. Подобные центры по торгам подряда (ЦТП) должны обслуживать заказчиков различных уровней бюджетов и направлений деятельности, намеренных провести торги подряда.

Существенной проблемой является отсутствие в организационной структуре строительной организации, звена, которое осуществляло бы организационное обеспечение подготовки к торгам.

Для подрядных строительных организаций проблема повышения эффективности деятельности по участию в подрядных торгах и получению подрядов может быть решена в следующих направлениях:

- 1) формирование конкурентной стратегии строительной организации, нацеленной на конкурсное получение подряда;
- 2) оценка конкурентной позиции строительной организации на рынке подрядных работ для принятия решения об участии в торгах;
- 3) создание действенной организационной системы подготовки и участия строительной организации в подрядных торгах на основе профессионального управления.

Для определения основных задач строительной организации по построению эффективной организационной системы участия в подрядных торгах, важно изучить проблемы, которые возникают между их основными участниками - заказчиком и подрядчиком. Это позволит смоделировать и создать оптимальный вариант системы управления подготовкой и участием в подрядных торгах на уровне подрядчика - претендента

Заказчик и подрядчик, как два основных участника подрядных торгов, преследуют разные цели. Заказчик стремится выбрать наиболее выгодное предложение, как с точки зрения цен, так и других коммерческих и технических условий. Подрядчик, в свою очередь, если объект и условия выполнения работ являются выгодными, стремится получить подряд на его строительство. При этом каждый из них имеет свои интересы. Заказчик систему подрядных торгов использует для организации конкурентной борьбы среди претендентов с целью выбора наиболее компетентного подрядчика и по возможности снизить стоимость контракта, сократить срок строительства. На этапе предквалификации заказчик определяет компетентность подрядчика и должный уровень качества его работ. Конкурсное размещение подряда позволяет изначально учесть при отборе претендентов возможность установления «твердой цены» и поэтапного финансирования строительства. Обязательное условие наличия гарантий финансовой надежности претендентов снижает риск заказчика. Подрядчик в случае заинтересованности в получении подряда (соответствие территориального размещения, общественная значимость объекта) старается убедиться в надежности заказчика, его возможностях своевременного финансирования выполненных работ. Участвуя в подрядных торгах, он стремится оптимизировать портфель заказов, завоевать лидерство на строительном рынке, обеспечить конкурентный статус организации, обеспечить максимальную загруженность строительных мощностей и стабилизировать прибыль. Таким образом, процесс подрядных торгов можно назвать механизмом интеграции интересов заказчика и подрядчика[4 с. 116].

Важной особенностью конкурсной процедуры является единство то что требования, предъявляемые заказчиками к каждому из претендентов, к тендерной документации и предоставлении определенного периода времени для подготовки предложений являются одинаковыми. Претенденты не могут вносить предложения по снижению цены после регистрации конкурсной документации.

Важным комплексом проблем, которые необходимо решить заказчику до объявления торгов, является разработка концепции будущих договорных отношений между заказчиком и победителем торгов. Суть концепции выражается в степени ответственности всех субъектов инвестиционной деятельности. Степень ответственности определяется организацией взаимоотношений заказчика и исполнителя работ (подрядчика).

Наиболее развитой формой отношений между заказчиком и исполнителем является подбор генерального исполнителя (генподрядчика), которому поручается выполнение всех работ, связанных с сооружением объекта, включая проектирование. Степень ответственности за выполнение работ определяется на основе контракта, заключенного между генподрядчиком и заказчиком.

Победитель торгов имеет право на заключение контракта с заказчиком на условиях, изложенных им в оферте, составленной в соответствии с тендерной документацией. Время подготовки контракта не должно превышать 30 дней.

Контракт является основным документом, определяющим права и обязанности всех сторон и регламентирующим взаимоотношения участников инвестиционного процесса. Тип контрактных отношений определяет способ установления договорной цены. Договорные цены могут устанавливаться следующими способами:

а) цена, определяемая на основе неименных прямых расходов плюс дополнительная оплата оправданных прямых и накладных расходов, включая

сумму прибыли в процентах;

б) цена, рассчитанная на основе сметы, плюс оправданные перерасходы, плюс гарантированная сумма прибыли;

в) гарантированная максимальная цена на случай перерасхода и долевое участие в компенсации перерасхода[4 с. 123]..

Сокращение сроков строительства выгодно для обеих сторон. Снижение себестоимости строительства для подрядчика увеличивает прибыль, а для заказчика уменьшает риск оплачивать перерасход генподрядчика.

Подрядные торги становятся главным способом проверки конкурентной позиции и жизнеспособности строительных организаций; фактором, стимулирующим деятельность всех участников инвестиционного процесса, особенно подрядчика, средством развития здоровых конкурентных отношений в строительстве. Конкурсный подход к получению заказов заставляет строительную организацию повышать уровень технической оснащенности, готовить квалифицированные кадры строителей, осваивать новые технологии производства и управления. Значит успех в получении подряда на строительство объекта или других работ для подрядчика такой же важный вопрос, как и для заказчика - успешное размещения заказа и его решение возможно лишь при условии грамотного, профессионального управления подготовкой и участием в подрядных торгах. Необходимо отметить, что действующая система предложений не дает возможности самим подрядным строительным организациям заблаговременно и с достаточной степенью точности оценивать свою конкурентную позицию и возможность выигрыша в данных торгах, тем самым, обрекая претендентов нести существенные затраты на выкуп тендерной документации, разработку оферты, гарантийные обязательства, участие в торгах. Названная проблема является комплексной, затрагивающей все стороны и аспекты деятельности строительной организации[4 с. 126].

## ЛИТЕРАТУРА

- 1) А.Н. Асаул, В.П. Грахов, Организация и проведение подрядных торгов в регионе. СПб.: Гуманистика, 2004.
- 2) А.И. Вахмистров, Асаул Н.А., Роль корпоративных объединений в системе управления региональным строительным комплексом стройиздат СПб. Санкт-Петербург.2003.
- 3) Л.Б. Зеленцов, И.Рыльков, Ит-управление технической эксплуатацией и ремонтом систем водоснабжения. Issn 1994-0351. Интернет вестник Волгасу. Сер.: политематическая 2012. Вып.1 (20).
- 4) Волкова Н.Н. Сравнительная оценка конкурсных предложений и конкурентоспособности участников торгов на строительные подряды : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 Москва, 2006 136 с.