

МЕХАНИЗМ ПРОВЕДЕНИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Ленчук Кирилл Николаевич

магистрант Института Истории и Права, ФГБОУ ВО Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, РФ, г. Абакан

Шалеева Юлия Владимировна

научный руководитель, канд. ист. наук, заведующий кафедры МПиСП, ФГБОУ ВО Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, РФ, г. Абакана

Аннотация. Данная статья посвящена механизмам проведения подрядных торгов в строительстве. Рассказывается о проблемах в сфере строительных госзакупок. А так же о подрядных торгах, их эффективности, процедурах организации, поиске и определении поставщика (подрядчика) или способа заключения контракта.

Abstract. This article is devoted to the mechanisms of contract bidding in construction. It tells about the problems in the field of public procurement of construction. And about contract tenders, their effectiveness, organization procedures, search and determination of the supplier (contractor) or the method of concluding the contract.

Ключевые слова: контрактная система, строительная отрасль, подрядные торги, механизм, государственные закупки.

Keywords: contract system, construction industry, contract bidding, mechanism, state procurements.

На сегодняшний день ситуацию на рынке строительства отличает высокий уровень конкуренции среди строительных организаций.

Для того, чтобы обеспечить эффективную деятельность строительных компаний, важно использовать такой необходимый инструмент, как подрядные торги. В строительной отрасли под подрядными торгами понимается «форма размещения заказов на строительство».

Примечательно, что данный термин отсутствует в основных нормативных правовых актах - Федеральных законах «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Строительной отрасли характерен длительный инвестиционно-строительный цикл. Данная сфера зависит от различных внешних факторов (климат, технологии и др.

Наибольшее число заключенных контрактов в разрезе видов деятельности приходится на строительство автомобильных дорог, автомагистралей и т.д.

Отметим, что в Градостроительный кодекс РФ внесены поправки, которыми законодатель отменил допуски саморегулируемых организаций. В частности, «членство в СРО перестало

быть обязательным для строительных компаний с государственной долей участия в уставном капитале более 50 %, строительных компаний, выполняющих работы в рамках договора подряда, обязательства по которому не превышают 3 млн руб., и для обычных субподрядных организаций, не работающих с Заказчиком напрямую».

Государственные закупки, в том числе и подрядные торги, регулируют два федеральных закона - «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Согласно ФЗ №44, заказчиками могут являться государственные и муниципальные бюджетные учреждения, и унитарные предприятия, кроме тех объектов, которые обладают особой значимостью. Что касается ФЗ №223, то заказчиками могут быть организации, доля государства в которых составляет более 50%, а также естественные монополии, государственно важные унитарные предприятия и организации регулируемых видов деятельности.

Действующие редакции законов расширили само понятие закупки.

В ФЗ №44 описана жесткая регламентация всех процедур проведения государственных закупок, тогда как ФЗ №223 дает общее описание принципов проведения закупок. Закупки в соответствии с ФЗ №44 четко регламентированы

Что касается ФЗ №223, то здесь ситуация намного проще, «процедуры отрегулированы не так значительно, из-за чего заказчики пренебрегают конкурсным отбором претендентов на исполнение, делая выбор в пользу закупок у единственного заказчика».

Практика проведения государственных закупок в строительстве, сложившаяся в последние годы, позволила выявить ряд проблем. Наиболее серьезная проблема заключается в цене предложения, являющейся основным критерием отбора победителя торгов.

Такая ситуация приводит к тому, что страдает качество строительных работ, появляются жалобы, расторгаются контракты

Приведем пример работы ФАС Республики Хакасия. Так, в результате прошедшего в марте 2020 года аукциона, подрядная организация ООО «ДСУ-7» стала победителем и получила контракт на строительство дороги «Обход г. Абакана с мостовым переходом через р. Ташеба».

Правительство Хакасии перечислило подрядчику аванс, при этом все средства на данное строительство направлены региону Федеральным центром в рамках Нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги».

На конкурс были поданы только две заявки: от ООО «ПК ДСУ» и ООО «ДСУ-7». Победителем была признана фирма ООО «ДСУ-7», которая, как выяснилось впоследствии, грубо нарушила правила аукциона – в подтверждение уровня своей квалификации представила фиктивный договор о выполнении ею крупного заказа о дорожных работах в Красноярском крае, которые в реальности никогда не выполнялись.

Между тем, для повышения эффективности подрядных торгов, «необходимо с особым вниманием отнестись к формированию заказа, так как, по мнению экспертов, именно от этого этапа зависит 60% эффективности закупок».

Подрядные торги характеризуют форму размещения заказов на строительство - на конкурсной основе выбирается подрядчик для выполнения работ и оказания услуг.

Выбор подрядчиков представляет собой процесс, в ходе которого оценивается, проверяется и определяется наличие у участников возможностей (технических и финансовых), которые дадут им возможность быть принятыми на официальный тендер на строительные работы (услуги).

Такая форма довольно распространена, поскольку в данном случае выигрывает и заказчик, и подрядчик. Так, заказчик может выбрать себе подрядчика с учетом своих требований и возможностей.

Процедуры организации и осуществления подрядных торгов вызывают определенные проблемы, осложняющие заключение контрактов на основе конкурсного отбора. Их отличает природа, способы, технико-экономическое содержание.

Нельзя не отметить такой важный вопрос, как определение победителя торгов. Так, заказчик выдвигает требования к действующим предложениям, содержащим возможности, которые отражены в бизнес-плане. Подрядчик определяется в зависимости от того, какие требования выдвигает заказчик и какими возможностями он обладает.

Выбор осуществляется путем оценки качества строительной продукции, предлагаемой заказчику, её сроков и надёжности. Оценку уровня торгов характеризуют показатели:

1. Экономический эффект. Здесь важным моментом является заинтересованность подрядчика в требованиях, которые выдвигает заказчик, а также соответствие имеющейся у него продукции данным требованиям.
2. Конкурсные торги признаются экономически эффективными, если удалось сэкономить средства заказчика.

Для определения поставщиков применяются различные виды конкурсов и аукционов, проводимые в электронной форме.

Представим схему организации торгов:

- заказчик принимает решение о форме проведения конкурса;
- издается распорядительный документ;
- конкретизируются условия конкурса;
- определяются сроки выполнения работ и критерии оценки предложения исполнителей;
- проведение комиссии;
- подготовка конкурсной документации;
- вскрытие конвертов.

В результате заказчик утверждает и доводит до сведения участников итоговые результаты конкурса, после чего, с победителем конкурса заключается контракт.

Запрещено организовывать участников конкурса относительно его организаторов и всех членов конкурсной комиссии, не допускается входить в одну группу лиц с тем или иным участником конкурса. Существует запрет и на создание преимущественных условий для участников конкурса, на доступ к конфиденциальной информации, сокращение размера обеспечения заявки.

Заказчик заключает договор с организацией, которая выиграла подряд. В договоре в обязательном порядке отображается общая стоимость работ, порядок произведения платежей, сроки завершения работ, порядок урегулирования возникающих споров и т.д.

Таким образом, приходим к выводу, что проведение подрядных торгов в области строительства на конкурсной основе является довольно распространенной формой, которая устраивает заказчиков. Обусловлено это по большей части экономическими соображениями:

1. заказчик вправе выбрать надежного подрядчика, соответствующего его требованиям и

- потенциалу;
2. подрячик в условиях конкуренции обретают стимул - повышает производительность труда, качество произведенной строительной продукции, выполненных работ и оказанных услуг.

Проблем в рассматриваемой сфере немало, их необходимо тщательно анализировать и решать с учетом сложившейся практики.

Выявленные временем и практикой государственных закупок в строительстве недостатки, необходимо решать при помощи разработки эффективных методик выявления победителей закупок, внедрять комплексный подход к оценке участников, в основу которых вкладывать качество работ, совершенствовать действующее законодательство в области государственных закупок.

Список литературы:

1. Методические рекомендации по разработке технической части тендерной документации и оферты претендента/ Москва 1999. [Электронный ресурс] URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200008299> (дата обращения 09.02.2021).
2. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федер. закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ: [принят Государственной Думой 8 июля 2011 г.: одобрен Советом Федерации 13 июля 2011 г.]: в ред. Федер. закона от 24 февр. 2021 г. № 20-ФЗ // Рос. газ. – 2011. – 22 июля; 2021. – 26 февр.
3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федер. закон от 5 апр. 2013 № 44-ФЗ: [принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 март. 2013 г.: одобрен Сов. Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 27 март. 2013 г.]; в ред. Федер. закона от 1 апр. 2019 г. № 171-ФЗ // Рос. газ. – 2012. – 12 апр.; 2019. – 3 апр.
4. Смотрицкая И., Черных С. От государственного заказа к общественным закупкам // Общество и экономика. 2012. № 9. С. 53; Сухадольский Г.А. Тендеры: вопросы и ответы. М., 2011. С. 15; Яковлев А.А. Система госзакупок в России: на пороге третьей реформы // Общественные науки и современность. 2012. № 5. С. 54.
5. Сатюков А.А. Размещение государственного и муниципального заказа путем проведения открытого аукциона в электронной форме // Право и политика. 2011. № 10. С. 18.
6. Киселева О.В., Антонов В.И. Эффективность размещения государственного и муниципального заказов: подходы к оценке и перспективы федеральной контрактной системы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 21. С. 37; Плещенко В. Эффективность корпоративных и государственных закупок: критерии «чистоты» и рациональности // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 1. С. 29.
7. Андреев Л.В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование. М., 2012. С. 34.
8. Государственные закупки: направления развития. Обзор международных практик и анализ ситуации в Российской Федерации / сост. Е. Абрамова, Б. Ткаченко. М., 2015. С. 21.
9. Демиденко М. В. Развитие подрядных торгов на строительство объектов в системе государственных закупок: дисс. на соиск. ученой степени канд. экон. наук. СПб., 2017. С. 45