

14. Купчикова Н.В., Сейтвелиева А.С. Оценка инвестиционной привлекательности строительства станкостроительного завода по адресу г. Астрахань, ул. Латышева, 16а. Перспективы развития строительного комплекса. 2013. Т. 2. С. 55-58.

15. Купчикова Н.В. Экодевелопмент - строительство, проектирование и эксплуатация зданий и сооружений по новым стандартам Перспективы развития строительного комплекса. 2014. Т. -. С. 364-367.

16. Маклаков А. А., Купчикова Н. В. Эффективность реализации инвестиционно-строительного проекта промышленного предприятия по производству теплоизоляционного материала из пеностекла в Астраханской области. Инженерно-строительный вестник Прикаспия. 2015. № 1 (11). С. 74-81



УДК 658.71

DOI 10.24411/2409-3203-2018-11650

## **СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕРЫ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРОВЕДЕНИЯ**

**Купчикова Наталья Викторовна**

к.т.н., доцент, заведующая кафедрой

«Экспертиза, эксплуатация и управление недвижимостью»

ГАОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»

Россия, г. Астрахань

**Гужвинский Дмитрий Иванович**

магистрант кафедры "Экономика строительства"

ГАОУ АО ВО «Астраханский государственный архитектурно-строительный университет»

Россия, г. Астрахань

**Аннотация:** Современные интернет порталы тендерных площадок позволяют эффективно взаимодействовать заказчиком и поставщикам строительных услуг с целью достижения наиболее выгодных условий.

Тендеры для строительной сферы имеют несколько отличий от регулярных закупок. Цель настоящего исследования состоит в рассмотрении особенностей проведения строительных тендеров, поэтапное проведение тендера а также выявлению проблем связанных при их проведении. Участником закупок может стать как юридическое, так и физическое лицо, которое соответствует требованиям законодательства и заказчика. Большинство тендеров проводятся в соответствии со стандартной схемой. Участие в тендерах можно представить следующим образом: анализ рынка → выбор и получение электронной подписи → регистрация на ЭТП → поиск тендеров → подготовка финансового обеспечения заведение спецсчета (для участников закупок по 44-ФЗ) → подготовка и подача заявки на участие в закупке → участие в тендере → результат. Рассмотренные способы проведения тендеров со стороны заказчика и подрядчика, являются основными и необходимыми для участия и победы в тендере. Благодаря выявленным недостаткам в ходе рассмотрения проблем при участии в тендерах, были выделены наиболее благоприятные пути для заказчика и подрядчика.

**Ключевые слова:** тендер, Астраханская область, строительство, стратегическое планирование регионального развития, застройщик, участники.

**Kopchikova Natalia Viktorovna**

Ph. D., associate Professor, head of Department  
"Examination, operation and management of real estate»  
Astrakhan state University of architecture and construction  
Russia, Astrakhan

**Gutwinski Dmitry Ivanovich**

Master student of the department "Construction Economics"  
Astrakhan state University of architecture and construction  
Russia, Astrakhan

**Annotation:** Abstract: the Purpose of this study is to consider the features of construction tenders, stage-by-stage tendering and identification of problems associated with their conduct. A legal entity or an individual who meets the requirements of the legislation and the customer can become a participant of the procurement. Most tenders are conducted in accordance with the standard scheme. Participation in tenders can be summarized as follows: market analysis → select and obtain electronic signatures → check-in at the ETP → search tenders → preparing of financial support the institution of the special account (for participants of procurement for 44-FZ) → preparation and submission of applications for participation in the procurement → participation in the tender → result. The considered methods of tenders from the customer and the contractor are the main and necessary for participation and victory in the tender. Due to the identified shortcomings in the course of consideration of problems with participation in tenders, the most favorable ways for the customer and the contractor were identified.

**Keywords:** tender, Astrakhan region, construction, strategic planning of regional development, developer, participants.

В настоящее время термин «тендер» в Российской Федерации законодательно не определён и является аналогом русских терминов «конкурс» или «аукцион», в официальных документах не используется. [1]. Тендеры в строительстве проводятся на основании Федеральных законов № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и подразделяются на открытые для всех участников (открытый конкурс, электронный аукцион, запрос котировок, запрос предложений) и закрытые (для ограниченного круга лиц). Проводятся закупки как в электронной, так и бумажной форме.

Участником закупок может стать как юридическое, так и физическое лицо, которое соответствует требованиям законодательства и заказчика. Участие в тендерах для эффективного обеспечения заявки и исполнения контракта требует хорошей подготовки, в том числе, юридической, технической и финансовой. Большинство тендеров проводятся в соответствии со стандартной схемой. Участие в тендерах можно представить следующим образом: анализ рынка → выбор и получение электронной подписи → регистрация на электронной площадке (ETP) → поиск тендеров → подготовка финансового обеспечения заведение специального счета (для участников закупок по 44-ФЗ) → подготовка и подача заявки на участие в закупке → участие в тендере → результат [2].

Современные интернет порталы тендерных площадок позволяют эффективно взаимодействовать заказчиком и поставщикам строительных услуг с целью достижения наиболее выгодных условий.

Тендеры для строительной сферы имеют несколько отличий от регулярных закупок. Рассмотрим некоторые из них. Зачастую в управлении инвестиционно-строительными проектами необходимо предусмотреть условие поэтапной оплаты работ, выполняемых подрядчиком, исходя из объема работы и цены контракта. Работа оплачивается в соответствии с условиями и размерами, установленными графиком. В том случае, когда строительные работы приобретаются у одного поставщика, клиент обязан привлекать специальные организации к рассмотрению выполненных работ. Исключение составляет, когда объектом закупок является проектная документация или результаты инженерных изысканий. Коммерческие компании действуют в рамках гражданского законодательства РФ. Они размещают информацию о своих тендерах на специализированных порталах, таких как ЕТР, Строй-торги или в средствах массовой информации открыто для всех участников, которые отвечают определенным условиям. Представление заявок потенциальными участниками торгов и квалификационный отбор тех, кто подал заявки, осуществляют в строгом соответствии с установленными требованиями.

При цене контракта более 3 миллионов рублей, участник закупки должен иметь членство в саморегулируемой организации (СРО). Выписка из реестра членов должна быть выдана не ранее, чем за один месяц до крайнего срока приема заявок [3]. Профильной строительной организации необходимо подтвердить количество реализованных инвестиционно-строительных проектов и введенных в эксплуатацию объектов.

Рассматривая участие в тендере со стороны клиента и поставщика можно выделить следующие основные стратегии на конкурсном рынке:

- подробное описание с параметрическими данными ведения работы (например содержание проектной документации, заявление с готовыми измерениями территории, подробной картой и информацией о связях, которые находятся на территории будущих строительных и монтажных работ);

- подробное изучение подрядчиком предоставленной документации;

- запрос подрядчиком разъяснений при необходимости;

- подготовка первой и второй части заявки для участия в тендере на строительство, при этом первая часть включает так называемую «форму 2» - конкретные показатели материалов и товаров, которые будут использоваться в строительстве;

- подготовка подрядчиками их предложений и передача организаторам конкурса. Предложения должны содержать условия работы и их стоимость, должны быть переданы в запечатанных конвертах, чтобы во время открытия была возможность проверить их целостность. Открытие осуществляется в назначенный день каждой заявки и объявление условий, содержащихся в ней всем участникам торгов.

К сожалению, одна из наиболее общественно опасных форм нарушения правил конкуренции в тендерных торгах для государственных и муниципальных нужд – это сговор на торгах [4]. Электронная торговля не всегда осуществляется добросовестно. Чаще всего именно государственные инвестиции в строительстве, направленные на стабильное финансирование объектов общенационального назначения попадают в поле деятельности недобросовестных участников торгов. Одним из видов сговора в данном случае является преднамеренное преуменьшение клиентом стоимости контракта. Должностное лицо, действующее от имени государства, заключившее соглашение с конкретным подрядчиком, указывает на недооцененную (невыгодную для подрядчика) стоимость контракта. В результате тендер выигрывает компания сговора. После подписания контракта его стоимость увеличивается клиентом на основании положения, позволяющего изменить цену в случае форс-мажорных обстоятельств или увеличения объемов строительно-монтажных работ. Иногда дизайнер также участвует в сговоре, который после подписания контракта дает разрешение подрядчику использовать более дешевые материалы, чем указано в контракте. Однако может пострадать не только государство (заказчик), но и подрядчик. Это возможно, если в контракте содержатся требования к его гарантийным обязательствам и

денежная компенсация за статические дефекты. После подписания контракта (договора) практически невозможно что-либо исправить. Поэтому необходимо внимательно изучить проект контракта и проследить, чтобы его требования совпадали с условиями закупки.

Анализируя статистику проведения тендеров на строительство и ремонт в 2018 году, согласно полученным данным, доля допусков к торгам, проведенных в рамках 44-ФЗ, составляет 95-98%. На торгах 223-ФЗ этот показатель меньше - всего около 70%. Среднее падение цен на такие торги составляет 16% что актуально для закупок стоимостью до 3 млн. рублей, при 44-ФЗ и 2% для закупок с начальной ценой до 100 млн. рублей [5-20].

Участия в тендерах, согласно законодательства «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» показано на 1 рисунке.

**Рис. 1. Статистика участия в строительных тендерах согласно отчета «Рустендер» за 2017 год [6].**



Для победы в тендере есть только два способа, первый это - заранее обговоренное соглашение с клиентами, что преследуется на законодательном уровне и второй способ, используемый большинством предприятий, заключается в том, чтобы выиграть тендер, предложив клиенту более благоприятные условия, компетентную документацию и защиту своих прав. Тендеры представляют собой серьезную инвестицию с точки зрения времени, а иногда и средств с не всегда гарантированными результатами.

Рассмотренные нами способы проведения тендеров со стороны заказчика и подрядчика, являются основными и необходимыми для участия и победы в тендере. Благодаря выявленным недостаткам в ходе рассмотрения проблем при участии в тендерах, были выделены наиболее благоприятные пути для заказчика и подрядчика. Следует обратить внимание, что для закупок в бумажной форме, или закупок в электронном виде, не предусматривающих поэтапное снижение цены, как правило, после рассмотрения заявок практически сразу следует вынесение решения о признании какого-либо участника победителем торгов. Будьте внимательны к каждой детали. Успешное исполнение тендерного контракта зависит от профессионализма и опыта работы участников рынка.

**Библиографический список:**

1. Абдрахимов Д., Петров К.. Проведение конкурсов и тендеров: процедура, документация и управление. // Sales. - 2010. - №7. - с.24-26.

2. Абчук В.А. Коммерция: Учебник. СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2007. 475 с.
3. Андреева Л.В. Продажа товаров: Руководство по подготовке и заключению договоров. М.: ИНФРА-М, 2008. 176 с.
4. Веденеев Г.М., Кобзев Г.Н., Гончаров Е.Ю. Конкурсные торги в России: исторический опыт. - М.: Издательство МЭИ, 2011.
5. Голубев В. Технология проведения тендерных торгов. // Логистика. - 2011. - №13. - с. 16-17.
6. <https://tender-rus.ru/>
7. Конкурсные торги в России: Московский опыт. Под общей редакцией А.В. Романовского, Г.М. Веденева. - М.: Издательство МЭИ, 2011 .
8. Кузнецов К.В. Конкурсные закупки: торги, тендеры, конкурсы. - М.: Дело, 2010.
9. Льюис Г. Конкурсы, тендеры и предложения. Выиграйте, используя лучший опыт, изд. Баланс Бизнес-Букс, 2011 [2].
10. Международные инвестиции и международные закупки: Есипов В.Е. Санкт-Петербург, 2008. 312 с.
11. Никсон Д. Как выиграть тендер подготовив хорошее предложение. - М.: Изд-во «Вита-Пресс», 2011.
12. Осипова Л.В. "Основы коммерческой деятельности". Учебник для вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. - 324 с.
13. Платонов В.Н. Организация торговли. - Мн.: БГЭУ, 2011[3].
14. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник. М.: ИКЦ "Маркетинг", 2009. 580 с.
15. Порядок проведения конкурсных торгов. / Под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. - 3-е изд. - М.: Инфра-М, 2010.
16. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. 248 с[5].
17. Сухадольский Г. Тендеры. Вопросы и ответы. - М.: Вершина, 2010.
18. Купчикова Н.В., Сейтвелиева А.С. Оценка инвестиционной привлекательности строительства станкостроительного завода по адресу г. Астрахань, ул. Латышева, 16а. Перспективы развития строительного комплекса. 2013. Т. 2. С. 55-58.
19. Купчикова Н.В. Экодевелопмент - строительство, проектирование и эксплуатация зданий и сооружений по новым стандартам Перспективы развития строительного комплекса. 2014. Т. -. С. 364-367.
20. Маклаков А. А., Купчикова Н. В. Эффективность реализации инвестиционно-строительного проекта промышленного предприятия по производству теплоизоляционного материала из пеностекла в Астраханской области. [Инженерно-строительный вестник Прикаспия](#), 2015. № 1 (11). С. 74-81

