

УДК 332.024

**ГАДЖИКЕРИМОВ ЗАУР МАГАМЕДОВИЧ,**

аспирант,  
e-mail: tezaurus05@mail.ru

**ЭСЕТОВА АИДА МАХМУДОВНА,**

д.э.н., профессор  
Дагестанский государственный технический университет  
e-mail: aidaesetova@rambler.ru

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

**Аннотация.** *Целью* исследования является аналитическое обобщение практики организации подрядных торгов; выявление на этой основе специфических особенностей проведения подрядных торгов в строительстве и разработка предложений, обеспечивающих совершенствование методов оценки конкурсных предложений участников подрядных торгов. Основой исследования послужили базовые методы научного познания: диалектическая логика, методы научной абстракции, а также системный подход к изучаемым явлениям. Выявлены различия в методиках организации и проведения государственных закупок. Определены их отличия, зависящие от предмета закупки (особенно в отношении строительных, консалтинговых услуг и т.д.), а также от информативности в определенном регионе (информация о закупках, электронный маркетинг и аукцион, система документационного сопровождения договоров-подряда и т.д.). Установлено, что выбор подрядчика является критическим решением, которое принимается заказчиком и имеет решающее значение для строительства объекта. Представленные в статье научные **результаты** участники подрядных торгов (конкурсов) могут применять как практическое руководство по подготовке и оценке конкурсной документации в строительстве. Развитие механизмов организации подрядных торгов (конкурсов) в строительстве приобретает особую важность, поскольку эффективно работающая система подрядных торгов (конкурсов) позволяет строительным организациям получить реальные заказы и стимулы, для того чтобы развиваться, а также повысить эффективность реализации инвестиционно-строительных проектов.

**Ключевые слова:** заказчик, конкурс, подрядчик, строительство, торги, оценка.

---

**GADZHIKERIMOV ZAUR MAGOMEDOVICH**

graduate student,  
e-mail: tezaurus05@mail.ru

**ESETOVA AIDA MAKHMUDOVNA**

doctor of Economics, Professor  
Dagestan state technical University  
e-mail: aidaesetova@rambler.ru

## FEATURES OF THE ORGANIZATION CONTRACTING TRADING IN CONSTRUCTION

**Abstract.** *The aim* of the study is an analytical generalization of the practice of organization of contract bidding; identification on this basis of the specific features of the contract bidding in construction and development of proposals to improve the methods of evaluation of bids of bidders. The basis of the research was the basic methods of scientific knowledge: dialectical logic, methods of scientific abstraction, as well as a systematic approach to the studied phenomena. The dif-

ferences in the methods of organization and conduct of public procurement are revealed. Their differences depending on the subject of purchase (especially in relation to construction, consulting services, etc.), as well as on the information content in a certain region (information on procurement, e-marketing and auction, the system of documentation support of contracts, etc.) are determined. It is established that the choice of the contractor is a critical decision that is taken by the customer and is crucial for the construction of the facility. The scientific results presented in the article can be used as a practical guide for the preparation and evaluation of tender documentation in construction. The development of mechanisms for the organization of contract tenders (tenders) in construction is of particular importance, since an effective system of contract tenders (tenders) allows construction organizations to receive real orders and incentives in order to develop, as well as improve the efficiency of investment and construction projects.

**Keywords:** customer, tender, contractor, construction, bidding, evaluation

**Введение.** В настоящее время значительный сегмент в системе рыночной экономики занимает рынок государственных строительных заказов, подпадающий в сферу действия Федеральных законов о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд от 05.04.2013 N 44-ФЗ и о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц от 18.07.2011 N 223-ФЗ и др. [1,2].

Строительная отрасль является одним из ведущих секторов экономики страны. В настоящее время к числу актуальных проблем, с которыми сталкиваются строительные организации, относится решение вопросов проведения подрядных торгов (конкурсов) на государственные строительные заказы с учетом добросовестной конкуренции и оптимизации цены на производимую строительную продукцию и услуги.

Следует отметить, что в соответствии со статьей 8 Федерального закона № 44 контрактная система в сфере закупок направлена на то, чтобы создать равные условия, для того чтобы обеспечить конкуренцию между участниками закупок [1]. При этом каждое заинтересованное лицо имеет право быть поставщиком (подрядчиком, исполнителем). Конкуренция при осуществлении закупок должна основываться на принципе добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок, для того чтобы выявить лучшие условия поставок товаров, выполнения работ и оказания услуг [3].

Законодательством запрещается заказчиком, специализированным организациям и их должностным лицам, комиссиям, которые осуществляют закупки, участникам закупок, операторам электронных площадок, операторам специализированных электронных площадок совершать действия, которые ограничивают конкуренцию, в частности, число участников закупок [3].

Критический обзор существующей ситуации в строительном комплексе показывает, что отечественные строительные организации, которые конкурируют в процессе подрядных торгов (конкурсов), имеют низкие результативные показатели в отличие от зарубежных строительных компаний. Это обусловлено несоответствием качества строительной продукции тем требованиям, которые выдвигают потребители; недостатками процедуры организации и проведения подрядных торгов (конкурсов) в строительстве, которые выражаются в неполном представлении своих конкурентных преимуществ; нарушениями в сфере Федерального закона о защите конкуренции от 26.07.2006 N 135-ФЗ; неэффективной системой информационного обеспечения подрядных торгов (конкурсов); и, как следствие, снижением уровня обеспеченности строительных организаций заказами (табл.).

#### Уровень обеспеченности строительных организаций заказами (1 квартал 2019 г.)\*

Показатели	Уровень обеспеченности заказами, месяцев:							
	Менее 1	1–3	4–6	7–9	10–12	13–15	16 и более	Средний уровень, месяцев
По всем строительным организациям (доля организаций в % к их количеству)	12	27	19	12	16	3	11	7
В т. ч.: по субъектам малого предпринимательства	21	38	17	8	11	1	4	4

\*Источник [4].

Как видно из табл., в среднем строительные организации обеспечены заказами на 7 месяцев. Наибольшее число организаций обеспечены заказами в рамках одного квартала. Субъекты малого предпринимательства в строительстве в среднем обеспечены заказами на 4 месяца.

Одним из эффективных инструментов государственной политики, связанных с сохранением конкурентной среды, поддержкой отечественных товаропроизводителей, развитием определенных субъектов рынка и секторов экономики, является механизм подрядных торгов, способствующий поддержанию потенциала, в т. ч. строительных организаций, и обеспечению сбалансированного решения актуальных задач социально-экономического развития страны.

Однако, для того чтобы повысить эффективность подрядных торгов, необходимо с особым вниманием отнестись к формированию заказа, так как, по мнению экспертов, именно от этого этапа зависит 60% эффективности закупок [5]. В ходе создания заказа проводятся мероприятия, которые определяют и обосновывают закупки, их консолидацию, проводят исследования рынка поставщиков, оптимизируют закупки и поставки продукции, исходя из места и времени.

Подрядные торги характеризуют форму размещения заказов на строительство, предусматривающую на основе конкурса выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг. Выбор подрядчиков — это процесс, который включает оценку, проверку и определение наличия у потенциальных подрядчиков технических и финансовых возможностей быть принятым на официальный тендер на строительные работы (услуги).

Из существующей практики заключения договоров (контрактов) строительного подряда, когда подрядчик определяется методом конкурсного отбора, можно сделать вывод, что стоимость строительства и его продолжительность при такой форме заключения строительных договоров может быть меньше на 10–25% по отношению к соответствующим среднерыночным показателям [6].

Именно экономическими соображениями, которыми руководствуются заказчики и инвесторы, когда заключают договора (контракты), можно объяснить, почему эта форма получила такое широкое распространение. Данная форма заключения контрактов является выигрышной как для заказчиков (инвесторов), получающих право выбирать себе подрядчика, более чем другие соответствующего их требованиям и собственным возможностям, так и для подрядчика, который благодаря этой форме контракта получает дополнительный стимул, позволяющий добиться повышения производительности труда в условиях конкурентной борьбы среди подрядчиков и роста качества производимой им строительной продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг.

При выполнении процедур, которые связаны с организацией и осуществлением подрядных торгов, возникают проблемы, которые осложняют заключение контрактов на основе конкурсного отбора. Они отличаются по своей природе, уровню сложности и способам, позволяющим их упростить или решить, а также по своему технико-экономическому содержанию [7–10]. К числу наиболее важных проблем, требующих решения, относится: принятие решения о проведении торгов или, иначе говоря, выбора оптимального метода, который позволяет определить начальную цену контракта; сокращение затянутых конкурсных процедур и т. д.

Решение выявленных проблем заключается в том, чтобы:

1. При принятии заказчиком решения, связанного с организацией и проведением подрядных торгов, он руководствовался бы соображениями экономической эффективности договоров, заключаемых на конкурсной основе.

2. Отказаться от привлечения большого количества как представителей заказчика, так и экспертов со стороны, за счет чего разрабатывать и внедрять в практику предварительный отбор претендентов из числа подрядчиков, которые хотят принять участие в торгах, и осуществлять оценку предложений, способствующих сокращению продолжительности процедур, связанных с проведением тендеров, и снижению влияния на результаты торгов деятельности отдельных экспертов по их лоббированию

Путем сравнения характеристик, представленных подрядчиками предложений, которые содержат свои условия и требования, происходит определение потенциального подрядчика. Чаще всего в качестве приоритетных принимаются такие показатели, как опыт работы, оценка контракта, которая определяется в соответствии с методом, приведенным в рис. 1., а также возможность производить качественную строительную продукцию.



Рис. 1. Методы определения начальной (максимальной) цены контракта [1]

Следует отметить, что заказчик выбирает способ определения поставщика (подрядчика, поставщика), при этом он не имеет права предпринимать какие-либо действия, которые приводят к неоправданному снижению числа участников государственных закупок.

Определение победителя аукциона (торгов) относится также к числу вопросов, имеющих важное значение. Заказчик как участник тендерной документации выдвигает требования к действующим предложениям, которые содержат возможности, отраженные в бизнес-плане.

Поставщик (подрядчик) строительной продукции определяется, исходя из требований и возможностей заказчика, что, по сути, является главной целью проводимого любого конкурсного отбора, будь то аукцион, торги или тендеры. Подрядные торги имеют различную экономическую природу, что обусловлено позицией, с которой эти торги рассматриваются (поиск и определение поставщика (подрядчика) или способ заключения контракта). Если торги рассматриваются с позиции поиска поставщика, оценивается их проведение, а если с позиции способа заключения контракта — оцениваются его результаты.

Торги являются процессом осуществления выбора поставщика или подрядчика. Критерии, с помощью которых осуществляется этот выбор, представляют собой показатели, к которым

относится качество строительной продукции, предлагаемой заказчику, её сроки и надёжность. Поэтому оценка уровня торгов базируется на таких показателях, как [10, 11]:

1. Экономический эффект, обобщающий показатель, для которого характерно:

а) заинтересованность подрядчика в требованиях заказчика и в соответствии его продукции этим требованиям; б) насколько цена исполнения этих требований устраивает заказчика, насколько она отвечает его возможностям, т. е. это соглашение между сторонами в результате проведенного тендера.

Данный показатель представляет собой разницу между среднерыночной ценой товара и ценой, которая больше всего соответствует требованиям, условиям и возможностям, которые есть у заказчика, или, цены победителя, которая складывается с учетом стоимости произведенных заказчиком расходов по части организации и проведения торгов, вычисляемых по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{пт}} = \mathcal{C}_{\text{ср}} - (\mathcal{C}_{\text{пт}} + \mathcal{Z}_{\text{пн}}), \quad (1)$$

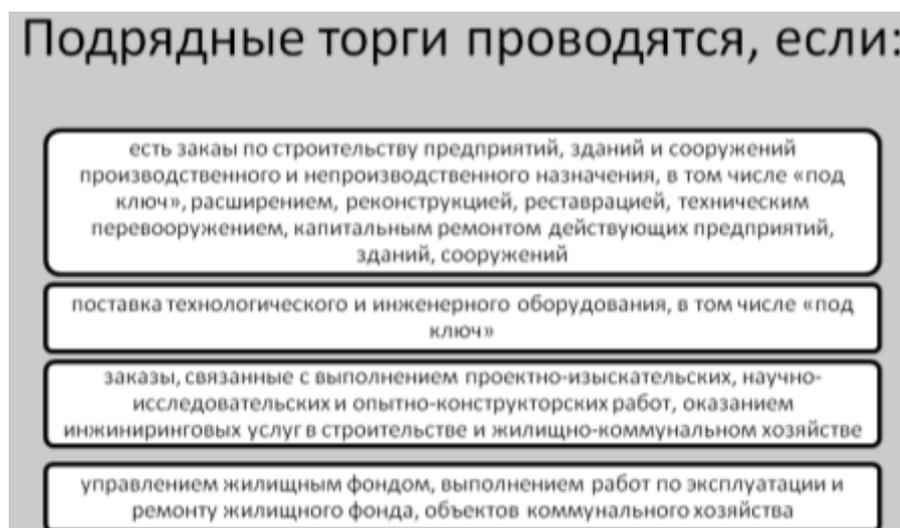
где  $\mathcal{E}_{\text{пт}}$  — экономический эффект проведения конкурсных торгов;  $\mathcal{C}_{\text{ср}}$  — средняя рыночная цена продукции, работ и услуг или средняя цена представленных на конкурс продукции, работ и услуг (в рублях). Средняя рыночная цена может определяться заказчиком одним из следующих методов: ресурсным, экспертным, по объекту-аналогу, анализом динамики цен на товарном рынке и др.;  $\mathcal{C}_{\text{пт}}$  — цена продукции, работ и услуг, представленных победителем на конкурсных торгах (если цена в процессе заключения контракта изменилась, то принимается контрактная цена) (в рублях);  $\mathcal{Z}_{\text{пн}}$  — величина некомпенсированных затрат заказчика (остаток затрат) на организацию и проведение конкурсных торгов (в рублях).

Минимальное значение  $\mathcal{Z}_{\text{пн}}$  может равняться нулю, а максимальное (при отсутствии какой-либо суммы компенсации) —  $\mathcal{Z}_{\text{пн}}$ , которая является суммой реальных затрат, несущих заказчиком при организации и проведении конкурсных торгов, независимо от компенсации.

2. Конкурсные торги оцениваются как экономически эффективные в той же степени, в какой удалось сэкономить средства заказчика. Экономическая эффективность конкурсных торгов — это отношение экономического эффекта к затратам, которые были произведены в процессе проведения конкурсного отбора:

$$\mathcal{E}_{\text{пк}} = \mathcal{E}_{\text{пт}} / \mathcal{Z}_{\text{пн}}. \quad (2)$$

Подрядные торги создают условия конкуренции по сравнению с прямыми двусторонними договорами (рис. 2).



*Рис.2. Проведение подрядных торгов*

Для того, чтобы определить поставщиков (подрядчиков, исполнителей), используются разного вида конкурсы — открытые, с ограниченным участием, двухэтапные, закрытые с ограниченным участием, закрытые двухэтапные, а также аукционы — закрытые и электронные и такие инструменты, как запрос котировок и предложений. Все эти виды конкурсов, аукционов,

запросы котировок и предложений проводятся в электронной форме [12].

Торги обычно организуются по следующей схеме: принятие заказчиком решения о форме, в которой будет проводиться конкурс; издание соответствующего распорядительного документа; определение конкретных условий конкурса; определение сроков выполнения работ; определение критериев, по которым оцениваются предложения исполнителей; участие в работе комиссии; организация подготовки конкурсной документации; обеспечение процедуры вскрытия конвертов. По окончании конкурса заказчиком проводится утверждение и доведение до сведения участников итоговых результатов конкурса в срок, предусмотренный конкурсной документацией, заключается контракт с победителем конкурса, о чем извещаются все участники конкурса. Существует запрет на осуществление координации деятельности участников, принимающих участие в конкурсе, который касается организаторов конкурса и всех членов конкурсной комиссии. Им также запрещается входить в одну группу лиц с тем или иным участником конкурса. Не допускается создание преимущественных условий для одного или для группы участников конкурса, в частности, за счет предоставления доступа к конфиденциальной информации или же сокращения размера обеспечения заявки от участника, представляемой для участия в конкурсе [13–15].

Организация, выигравшая подряд, заключает договор (контракт) с заказчиком, которым предусматриваются общая стоимость работ, порядок произведения платежей, сроки завершения работ, порядок урегулирования возникающих споров и т.д. Разработанная конкурсная документация должна обеспечивать одинаковую трактовку положений всеми участниками, иметь общепринятые обозначения и наименования при описании условий и предложений, соответствующие действующим в РФ нормативным требованиям (рис. 3).



*Рис.3. Состав конкурсной документации*

При необходимости могут включаться и другие разделы.

При условии, что конкурс проводится без предоставления участниками альтернативных предложений, имеющих отношение к графику платежей, срокам выполнения контракта, а также уровню затрат при эксплуатации, экономическая оценка заключается лишь в экспертизе цены предмета конкурса, которая предложена претендентами, сравнении её с той начальной ценой (предполагаемой стоимостью на рынке), рассчитанной организаторами конкурса, и ценовыми предложениями других участвующих в конкурсе претендентов.

Когда закупка и определение поставщиков или же подрядчиков (исполнителей) осуществляется путем организации конкурсов, возможно выделение лотов, кроме тех случаев, когда речь идет о запросах котировок и предложений и разного рода закрытых электронных процедурах.

Данный случай предусматривает указание в документации о закупке отдельной строкой

объекта закупки, обоснованной начальной цены контракта и в случае установления заказчиком требования обеспечения предварительной заявки на участие в закупке — её размера, а также сроков и других условий, предусмотренных договором поставки товара, выполнения работ (услуг) и в каком размере предусмотрено обеспечение выполнения контракта.

Для участия в закупке и заключения контракта участником закупки подается заявка по отдельному конкретному лоту.

**Выводы.** Проведение в строительстве подрядных торгов, проводимых на конкурсной основе, получает все большее распространение, как форма, устраивающая заказчиков и инвесторов по чисто экономическим соображениям, поскольку заказчики (инвесторы) благодаря данной форме организации подрядных торгов приобретают право выбора надежного партнера-подрядчика, который больше всего соответствует их требованиям и потенциалу, в то же время подрядчики обретают стимул, который позволяет повысить производительность труда и одновременно улучшить качество произведенной строительной продукции, выполненных работ и оказанных услуг.

#### *Литература*

1. *Федеральный закон о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд от 05.04.2013 N 44-ФЗ.*
2. *Федеральный закон о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц от 18.07.2011 N 223-ФЗ.*
3. *Федеральный закон о защите конкуренции от 26.07.2006 N 135-ФЗ.*
4. *О деловой активности в строительстве в I квартале 2019 г. — URL : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building).*
5. *Авдейкина, А. А. Госзакупки : новые правила игры. — М. ; Берлин : Инфотропик Медиа, 2011.*
6. *Андреев, Л. В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд : правовое регулирование. — М. : Волтерс Клувер, 2012.*
7. *Ботоева, Г. И. Государственный заказ : состояние и проблемы развития // Известия ИГЭА. 2009. № 5 (67). С. 28.*
8. *Бриленок, А. А. Управление закупками // Методы менеджмента качества. 2011. № 3. С.38–43; № 4. С. 17, 24.*
9. *Каранатова, Л. Государственный заказ как инструмент инновационной политики в Российской Федерации : функции, особенности, механизм // Власть. 2011. № 6. С. 55.*
10. *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.*
11. *Плещенко, В. Эффективность корпоративных и государственных закупок : критерии «чистоты» и рациональности // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 1. С. 29.*
12. *Сатюков, А. А. Размещение государственного и муниципального заказа путем проведения открытого аукциона в электронной форме // Право и политика. 2011. № 10. С. 16–44.*
13. *Смотрницкая, И., Черных, С. От государственного заказа к общественным закупкам // Общество и экономика. 2012. № 9. С. 53.*
14. *Сухадольский, Г. А. Тендеры : вопросы и ответы. — М. : Вершина, 2011.*
15. *Яковлев, А. А. Система госзакупок в России : на пороге третьей реформы // Общественные науки и современность. 2012. № 5. С. 54.*

#### **References:**

1. *Federal'nyj zakon o kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd ot 05.04.2013 N 44-FZ.*
2. *Federal'nyj zakon o zakupkah tovarov, rabot, uslug otdel'nymi vidami yuridicheskikh lic ot 18.07.2011 N 223-FZ.*
3. *Federal'nyj zakona o zashchite konkurencii ot 26.07.2006 N 135-FZ.*
4. *O delovoj aktivnosti v stroitel'stve v I kvartale 2019 g. — URL : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building).*
5. *Avdejkina, A. A. Goszakupki : novye pravila igry. — M. ; Berlin : Infotropik Media, 2011.*
6. *Andreev, L. V. Zakupki tovarov dlya federal'nyh gosudarstvennyh nuzhd : pravovoe regulirovanie. — M. : Volters Kluver, 2012.*
7. *Botoeva, G. I. Gosudarstvennyj zakaz : sostoyanie i problemy razvitiya // Izvestiya IGEA. 2009. № 5 (67). S. 28.*
8. *Brilenok, A. A. Upravlenie zakupkami // Metody menedzhmenta kache-stva. 2011. № 3. S.38–43; № 4. S. 17, 24.*
9. *Karanatova, L. Gosudarstvennyj zakaz kak instrument innovacionnoj politiki v Rossijskoj Federacii : funkcii, osobennosti, mekhanizm // Vlast'. 2011. № 6. S. 55.*
10. *Kiseleva, O. V., Antonov, V. I. Effektivnost' razmeshcheniya gosudar-stvennogo i municipal'nogo zakazov : podhody k ocenke i perspektivy fe-deral'noj kontraktnoj sistemy // Nacional'nye interesy : priority i bezopasnost'. 2012. № 21. S. 37.*
11. *Pleshchenko, V. Effektivnost' korporativnyh i gosudarstvennyh zakupok : kriterii «chistoty» i racional'nosti // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2012. № 1. S. 29.*
12. *Satyukov, A. A. Razmeshchenie gosudarstvennogo i municipal'nogo zakaza putem provedeniya otkrytogo aukciona v elektronnoj forme // Pravo i politika. 2011. № 10. S. 16–44.*
13. *Smotrickaya, I., CHernyh, S. Ot gosudarstvennogo zakaza k obshchestvennym zakupkam // Obshchestvo i ekonomika. 2012. № 9. S. 53.*
14. *Suhadol'skij, G. A. Tendery : voprosy i otvety. — M. : Verшина, 2011.*
15. *Yakovlev, A. A. Sistema goszakupok v Rossii : na poroge tret'ej re-formy // Obshchestvennye nauki i sovremen-nost'. 2012. № 5. S. 54.*