

### **Факторы выбора подрядчика при проведении тендерных торгов**

Мисюкевич Кристина Мечиславовна

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого  
г. Санкт-Петербург, Политехническая, 29,

[kjpl@mail.ru](mailto:kjpl@mail.ru)

Удалова Виктория Юрьевна

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого  
г. Санкт-Петербург, Политехническая, 29,

[v---ika@mail.ru](mailto:v---ika@mail.ru)

**Аннотация.** В статье приведен обзор сложившейся в России системы оценки подрядчиков и поставщиков в сфере строительства на основе конкурсного отбора участников закупок. Рассмотрены основные требования, предъявляемые к строительным организациям Российской Федерации при совершении процедуры закупок. Авторами статьи обозначена проблема недостаточности установленных законодательством критериев оценки заявок и окончательных предложений участников закупок. Предложен ряд дополнительных критериев, которые, по мнению авторов, целесообразно внести в практику оценки при проведении подрядных торгов. Данные критерии позволят организатору торгов получить более полную и объективную информацию обо всех участниках закупок и тем самым повысить эффективность отбора oferентов.

**Ключевые слова:** государственные закупки, контрактная система, требования к участникам размещения заказа, критерии оценки заявок

### **Factors for selection of a contractor when conducting tenders**

Misyukevich Kristina

St.Petersburg, Polytechnicheskaya, 29

Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University

[kjpl@mail.ru](mailto:kjpl@mail.ru)

Udalova Viktoriya Iurevna

St.Petersburg, Polytechnicheskaya, 29

Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University

[v---ika@mail.ru](mailto:v---ika@mail.ru)

**Abstract.** The article provides an overview of the current Russian system of evaluation of contractors and suppliers in the construction sector on the basis of competitive selection of participants of procurement. Describes the main requirements to construction organizations of the Russian Federation when conducting procurement procedures. The authors indicated a lack of legislatively established criteria for assessing applications and final proposals of the procurement participants. Proposed a number of additional criteria that, according to the authors, it is advisable to make a practice of evaluation in conducting the competitive tenders. These criteria will allow the auction organizer to obtain more complete and objective

information about all procurement participants and thereby increase the efficiency of selection of providers.

**Keywords:** public procurement, system of public contracts, tender requirements for bidders, criteria for assessing applications.

Закупки в области строительства всегда вызывали интерес с точки зрения повышения эффективности и оптимизации деятельности всех участников капитального строительства и вследствие этого привлекала особое внимание регулирующих и законодательных органов.

На сегодняшний день в России действует система закупок, регламентированная Федеральным законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», вступившем в силу 1 января 2014 года [1]. Основной принцип, провозглашенный данной системой – обеспечение реальной конкуренции между участниками закупок, отбор производителей, поставщиков, подрядчиков посредством конкурсной оценки их соответствия требованиям, предъявляемым заказчиком.

Эффективность реализации инвестиционно-строительных проектов в области строительства напрямую зависит от тщательного отбора подрядчиков, их способности выполнить заданный объем работ в требуемые сроки. На результативность такого отбора непосредственно влияет степень конкретизации критериев и методов оценки заявок участников.

К основным (базовым) закреплённым законодательно показателям конкурсных предложений (в том числе и участников подрядных торгов) относятся:

- цена конкурсного предложения;
- эксплуатационные и ремонтные расходы;
- качественные, функциональные и экологические характеристики;
- квалификация участников закупки.

Система, установленная законодательством, в первую очередь направлена на снижение материальных затрат. Экономия бюджетных средств признается основным показателем эффективности процедуры, и в качестве главного критерия оценки конкурсных предложений устанавливается цена. Учитывая сложность и многообразие строительной продукции такой подход не всегда оправдан, поскольку допускает вероятность необоснованного, и чаще всего намеренного, занижения цен недобросовестным участникам закупки. Данное обстоятельство подрывает принцип конкурентной состязательности претендентов, а значит сокращает возможности заказчика сделать выбор в пользу наиболее рационального и выгодного предложения [2]. С этой точки зрения важно перевести акцент с ценовой части предложения участника на показатели его профессионализма и надежности.

Квалификационные критерии, отраженные в законодательстве, направлены на анализ опыта работы претендента, наличия надлежащих лицензий на ведение деятельности, специалистов достаточного уровня квалификации и необходимой материальной базы, а так же его финансовой состоятельности и деловой репутации. Однако на данный момент в России слабо развита нормативная база, регламентирующая оценку нестойких показателей.

Недостаток современной законодательной и методической базы крупные компании компенсируют практикой оценки подрядчика согласно требованиям корпоративных правил (стандартов). Соответствие подобным документам нередко проверяется

посредством анкет, входящих в пакет тендерной документации. Их анализ показывает, что наиболее часто запрашиваемой у оферента информации является:

- 1) Опыт работы подрядчика (как правило за последние 3 года);
- 2) Финансовые показатели – общий оборот компании и величина чистой прибыли (или убытка) за последние несколько лет, наличие задолженностей или нахождения в процедуре банкротства;
- 3) Состав и количество собственного персонала, привлеченных рабочих;
- 4) Наличие в собственности или аренде строительных машин, инструмента и оборудования, их состояние.

Авторы статьи полагают, что целесообразно ввести в методологию и практику оценки предложений участников подрядных торгов ряд дополнительных критериев, направленных на более полное информирование заказчика о надежности и конкурентноспособности каждого претендента.

В первую очередь необходимо определить потенциальную возможность подрядчика уделять должное внимание новому проекту. Следовательно, интерес представляют несколько величин – суммарная стоимость контрактов, которые выполняет оферент в данный момент, суммарная стоимость уже выполненных контрактов, и примерная стоимость проекта-предмета торгов. Оценка соотношений данных величин покажет, какую долю составит новый проект в текущем портфеле заказов подрядчика, и какова вероятность, что он справится с такой нагрузкой.

Стоит так же обратить внимание на наличие успешно завершенных объектов в регионе, где планируется строительство объекта торга. Это может указывать на наработанные связи с местными поставщиками и органами надзора, что увеличивает шансы на оперативное решение возникающих по ходу строительства проблем. Так же будут отсутствовать сложности, связанные с выходом новой компании на неосвоенный ею рынок.

Как показывает опыт, в случае если подрядчик имеет в качестве дочерних компаний субподрядные организации и предприятия по производству и поставке материалов, то заявленная начальная стоимость выполнения работ может быть обоснованно уменьшена на 5-10% за счет снижения издержек и отсутствия посредников.

В этом случае необходимо запросить у оферента список постоянных партнеров для каждого отдельного объекта (фирменное наименование, организационно-правовую форму, адрес и пр.), с указанием стоимости работ по договору субподряда и их доли в генподрядном договоре. Подобный список позволит оценить с одной стороны широту корпоративных связей претендента, с другой – его зависимость от сторонних организаций.

Косвенно оценить качество работ, которые выполнял оферент, а также его добросовестность позволит учет числа гарантийных случаев, выявленных, а также устраненных, за первые 2 года эксплуатации ранее сданных объектов.

Еще один показатель точности в выполнении своих обязательств – сдача подрядных работ согласно договору, которую можно охарактеризовать отношением средней договорной продолжительности сданных работ за определенный период к средней фактической продолжительности работ.

Все предложенные выше критерии могут быть оформлены в качестве отдельных пунктов анкет участников подрядных торгов. Использование подобных расширенных анкет позволит организатору торгов выработать более исчерпывающее и объективное суждение об участнике торга и принять более взвешенное решение о выборе наиболее достойного оферента.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 13.07.2015). О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
2. Цапко К.А. Особенности и проблемы государственных закупок в инвестиционно-строительном комплексе // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» - 2015. - №4. [Электронный ресурс]-М.: Науковедение, 2015 -.- Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/41EVN415.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. - Яз. рус.

### **References:**

1. Federal Law of 05.04.2013 N 44-FZ (as amended on 13.07.2015). About the contract system in the sphere of procurement of goods, works, services for provision of state and municipal needs.
2. Tsapko K.A. Peculiarities and problems of public procurement in the investment-construction complex // Internet-journal "NAUKOVODENIE" - 2015. - №4. [Электронный ресурс] -М .: Науковедение, 2015 -.- Access mode: <http://naukovedenie.ru/PDF/41EVN415.pdf>, free. - Ver. From the screen. - Yaz. Rus.

© 2017. Мисюкевич К. М., Удалова В. Ю.