

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Гарькавский Александр Александрович,

студент, кафедра «Городское строительство и хозяйство»;

Емельянова Александра Геннадьевна,

студент магистратуры, кафедра «Городское строительство и хозяйство»;

Муталиев Магомед Хаважевич,

студент магистратуры, кафедра «Городское строительство и хозяйство»;

Кесян Эльмира Муратовна,

студент магистратуры, кафедра «Городское строительство и хозяйство»,

ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»,

г. Ростов-на-Дону

ТЕНДЕРЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО: ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматривается процедура проведения тендерных торгов на ремонтно-строительные и другие работы, а также приведена классификация тендеров с учетом способа их проведения. В настоящее время тендер выступает эффективным инструментом заказчика по выбору наиболее эффективных условий и выгодных предложений подрядных организаций.

Ключевые слова: тендер, заказчик, подрядная организация, торги, строительство, ремонтно-строительное производство, конкуренция.

В современном мире экономические отношения в сфере строительства развиваются с большой скоростью. Сами же экономические отношения в строительстве являются, как и одними из самых прибыльных, так и одними из самых высокочатратных [1, 2].

В современных реалиях каждый заказчик преследует цель найти такую фирму, которая бы за короткий срок с минимальными затратами и высоким качеством выполнила необходимые работы. Так как на данный момент в сфере строительства присутствует большое количество строительных организаций, то выбор оптимального соотношения цены, качества и сроков строительства явля-

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

ется сложной задачей [3]. Поэтому для выбора наиболее выгодного решения заказчик проводит тендер на строительство.

Тендер на строительство – это конкурентная процедура отбора организаций, оказывающих строительно-монтажные, ремонтно-строительные и другие работы, за право выполнения работ или обеспечения заказчика необходимыми материалами. Заказчиком может выступать как физическое или юридическое лицо, так и государство. Для победы в торгах строительная фирма может прибегнуть к двум способам: первый – это ранняя договоренность с заказчиком, однако данный способ преследуется по закону, и второй способ, которым пользуется большинство фирм, – это предложение наиболее выгодных условий по реализации проекта [4]. При этом не каждая строительная организация допускается к участию в тендере. К участию в торгах не допускаются организации, которые предоставили неверную информацию о своем финансовом положении и мощностях, а также другую информацию. К торгам также не будет допущена организация, признанная банкротом или не имеющая необходимых допусков и лицензий на выполнение работ, которые вынесены на торги.

По способу проведения тендеры можно классифицировать на следующие виды:

– Открытые торги. В них могут принимать участие все подрядные организации. Данный способ является основным способом проведения торгов на строительство.

– Закрытые торги. В данном виде торгов заказчик сам выбирает организации, которые будут участвовать в торгах и отправляет им приглашения. Такой вид торгов проводится в том случае, если количество подрядных организаций способных выполнить работу, ограничено. Закрытые торги проводятся при невозможности провести открытый тендер. На это могут быть такие причины как секретность работ или их срочность. Также причиной проведения закрытых торгов может являться неоправданно большая сумма расходов на проведение конкурентной процедуры.

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

– Открытые торги с предварительной квалификацией. В данном тендере участие может принимать только та организация, которая допущена к участию в торгах по результатам предварительной квалификации. Такой вид тендера проводится в том случае, если количество подрядных организаций, которые желают участвовать в торгах, велико, а заказчик стремится сократить их количество.

Непосредственно процесс организации тендерных торгов можно разделить на несколько этапов:

1. Принятие решения о проведении торгов. На данном этапе формируются основные задачи тендерных торгов.

2. Приглашение к участию. На этом этапе документально излагаются цели тендера и требования к организациям, которые будут принимать участие в торгах. Составляется документ, включающий сроки проведения торгов, требования к участникам, описание компании заказчика, формулировку основных задач, описание необходимого результата, критерии оценки претендентов, критерии подачи заявки. Затем данный документ направляется участникам для рассмотрения.

3. Выбор компаний-участников. На данном этапе происходит непосредственное приглашение строительных организаций на конкурентную процедуру. При открытом тендере приглашение осуществляется с помощью специальных интернет-сайтов и т.д. При закрытом виде торгов строительные фирмы приглашаются непосредственно организатором торгов.

4. Уточнение позиций. На данном этапе подрядные организации, заинтересованные участвовать в торгах, обращаются к заказчику для уточнения данных и получения дополнительной информации.

5. Презентация предложений. Выполняется презентация решения по заданию заказчика. Подрядная организация, представляя свое решение, пытается убедить заказчика, что оно является наиболее выгодным и эффективным.

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ

6. Окончательный отбор. На этом этапе руководители компании-заказчика выбирают победителя торгов.

7. Объявление победителя и заключение контракта. На данном этапе объявляется победитель тендера, тендерные торги завершаются.

В настоящее время тендер представляет собой эффективный инструмент, который позволяет заказчику выбирать наиболее выгодные для себя предложения подрядных организаций, а также добиваться экономии средств, снижения сроков строительства и повышения качества выполняемых работ.

Список литературы

1. Сухинин С.А. Тенденции трансформации специализации экономики регионов Юга России // Организационно-экономические проблемы регионального развития в современных условиях: материалы научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов. Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2020. – С. 192-194.
2. Штайнер В.Ю., Новоселова И.В., Гарькавский А.А. Инвестиционно-строительный инжиниринг в России // Актуальные направления современной науки, образования и технологий: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Чебоксары: Негосударственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Экспертно-методический центр», 2020. – С. 127-131.
3. Буланова А.С., Сеферян Л.А., Тарасенко Д.М. Совершенствование управления эксплуатацией жилищного фонда города в современных условиях // Евразийское Научное Объединение. – 2017. – Т. 1. – № 5 (27). – С. 36-37.
4. Устойчивое развитие территорий, городов и предприятий: монография / С.Г. Шеина, И.Ю. Зильберова, В.Ф. Касьянов [и др.]; под общ. ред. С.Г. Шеиной; Донской гос. техн. ун-т. – Ростов-на-Дону: ДГТУ. – 2018. – 144 с.