

УДК 69.003

АНАЛИЗ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ**Булей Н.В.***Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, e-mail: nata_1705@mail.ru*

Определена концепция эффективного управления закупками, имеющая своей целью ориентироваться на ожидания и предпочтения участников торгов. Выявлена проблема формирования эффективной системы государственного строительного как одна из актуальных задач экономики. Определено понятие поведения участников размещения заказов. Проведен анализ поведения потребителей в сфере государственных закупок в строительстве. В результате проведенного исследования сделан вывод о ключевых факторах, оказывающих влияние на поведение строительных компаний на рынке государственных закупок. Как один из важнейших этапов мониторинга рынка государственных закупок определена оценка уровня концентрации, характеризующаяся числом и долей строительных компаний на рынке государственных закупок. Классифицированы основные показатели, отражающие структуру рынка государственных закупок: число строительных компаний, участвующих в торгах; рыночные доли строительных компаний; показатели концентрации; барьеры для входа на рынок государственных закупок; открытость рынка государственных закупок. Представленные результаты исследования могут представлять интерес для заказчиков и поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

Ключевые слова: государственный строительный заказ, конкуренция, поведение потребителей, торги**ANALYSIS CONTRACT SYSTEM IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY****Buley N.V.***Plekhanov Russian University of Economics, , Moscow, e-mail: nata_1705@mail.ru*

It defines the concept of effective procurement management, having the aim to focus on the expectations and preferences of market participants. Revealed the problem of the formation of an effective system of state construction as one of the most urgent problems of the economy. The concept of the behavior of participants of order placement. The analysis of consumer behavior in the field of public procurement in construction. The study concluded that the key factors that influence the behavior of the construction companies in the public procurement market. As one of the most important stages of the public procurement market monitoring evaluation determined the level of concentration, which is characterized by the number and proportion of construction companies in the public procurement market. It classifies the main indicators reflecting the public procurement market structure: the number of construction companies participating in the auction; market shares of construction companies; concentration indicators; barriers to entry in the public procurement market; open public procurement market. The presented results of the study may be of interest to customers and vendors (contractors, performers).

Keywords: state building order, competition, consumer behavior, markets

На протяжении двух последних десятилетий проблема формирования эффективной системы государственного строительного заказа является одной из актуальных задач экономики. Отсутствие системного подхода к управлению системой государственного строительного заказа порождает ряд проблем, требующих незамедлительного решения. С развитием рыночных отношений и усилением конкуренции в России все большую научную значимость приобретают вопросы, связанные с изучением поведения потребителей, как важнейших участников рыночных отношений. Поведение потребителей в рамках контрактной системы можно рассматривать с позиции арендных, лизинговых, факторинговых, франчайзинговых отношений и доверительного управления.

Поведение потребителей в сфере государственных закупок в строительстве выходит за рамки стандартного представления теории поведения потребителей. Основа концепции поведения участников размещения заказов, строительных организаций,

связана с предположением, что на поведение участников размещения заказов оказывают влияние различные составляющие современной системы закупок. Важным аспектом является процесс принятия в строительной организации решения об участии в торгах. Безусловно, принятию данного решения предшествует:

1. Осведомленность о проведении торгов;
2. Интерес к торгам;
3. Оценка опыта реализации подобных проектов.

Поведение участников размещения заказов можно определить, как действия, которые предпринимают сотрудники строительной организации для вхождения в торги, и их реакция на неудачи в торгах. Как следствие, стратегию развития контрактной системы необходимо разрабатывать с учетом анализа поведения участников закупок в торгах. В этом и проявляется суть концепции эффективного управления закупками, имеющей своей целью ориентироваться на ожидания и предпочтения участников торгов.

На поведение строительных компаний на рынке государственных закупок оказывают влияние множество факторов:

- 1) государственное регулирование торгов;
- 2) инвестиционная политика государства;
- 3) информационное обеспечение закупок;
- 4) контроль закупок;
- 5) эффективность размещения заказов;
- 6) число участников торгов;
- 7) барьеры на рынке строительства;
- 8) объем спроса на конкретный вид закупок;
- 9) объем предложения в разрезе видов строительных работ и услуг.

Одним из важнейших этапов мониторинга рынка государственных закупок является оценка уровня концентрации. Концентрация характеризуется числом и долей строительных компаний на рынке государственных закупок.

Основные показатели, отражающие структуру рынка государственных закупок: число строительных компаний, участвующих в торгах; рыночные доли строительных компаний; показатели концентрации; барьеры для входы на рынок государственных закупок; открытость рынка государственных закупок.

Численность участников (поставщиков) на рынке государственных закупок работ и услуг не позволяет сделать полных и достоверных выводов о наличии (отсутствии) конкуренции между ними. Для детальной оценки ситуации на рынке необходимо знать долю фирм, действующих на данном рынке. Рыночная доля показывает результаты конкурентной борьбы и уровень доминирующего положения отдельных организаций. Показатель концентрации характеризуется числом и долей строительных компаний на рынке государственных закупок. Для более детальной оценки рекомендуется рассчитать индекс концентрации, коэффициент относительной концентрации, Херфиндаля-Хиршмана, Джини и построить кривую Лоренца, дисперсию логарифмов рыночных долей, индекс энтропии, индекс Линда, индекс Холла-Тайдмена и дисперсию рыночных долей.

Барьеры для входы на рынок государственных закупок относятся к качественным показателям, характеризующим рынок строительства. Основными из них являются наличие барьеров для входа на рынок государственных закупок или их отсутствие; открытость рынка для межрегионального и международного уровне. Потенциальными конкурентами будем считать: строительные компании, которые имеют материально-техническую базу, обученные кадры, достаточное количество финансовых ресурсов

и опыт реализации подобных проектов, но по разным причинам не участвуют в торгах; строительные компании, которые отвечают вышеназванным критериям, но оказывают работы (услуги) в других регионах; новые строительные компании, входящие на рынок государственных закупок.

В России переход экономики на рыночные механизмы сопровождался изменением традиционной системы конкурсного распределения государственных заказов. Проведение торгов в строительстве позволяет заказчикам достигать наиболее выгодных условий исполнения государственных контрактов, в том числе минимальных цен, сроков, путем создания условий открытой конкуренции и прозрачной конкурентной борьбы. Следует отметить, что организация проведения подрядных торгов является одной из важнейших задач управления государственным контрактом в строительстве. Подрядные торги – это двойственный инструмент, позволяющий: с одной стороны, обеспечить добросовестную конкуренцию на рынке, а с другой решить ряд социально значимых задач государства, таких как: повышение качества строительных работ, повышение эффективности расходования бюджетных средств, сокращение сроков строительства, управление на всех этапах жизненного цикла проекта и другие. В существующих условиях хозяйствования в российской экономике и на рынке строительства в частности, наблюдаются негативные тенденции, обусловленные кризисными явлениями. Как следствие актуализируется вопрос обеспечения конкурентоспособности строительных предприятий на рынке государственных закупок [1].

В таблице представлены способы подрядных закупок в соответствии с законом № 44-ФЗ. Ценовой порог в 150 млн руб. применяется для объектов, финансируемых за счет федерального бюджета или за счет бюджетов субъектов Федерации, порог в 50 млн руб. применяется для объектов, финансируемых из муниципальных бюджетов.

Запрос котировок может быть выбран в качестве способа определения подрядчика в следующих видах подрядных работ:

1. Капитальный ремонт, текущий ремонт, строительство и реконструкция обычных объектов
2. Капитальный ремонт, строительство, реконструкция особо опасных, технически сложных объектов
3. Реставрация (работы по сохранению объектов культурного наследия)
4. Проектирование.

Способы подрядных закупок в соответствии с законом № 44-ФЗ [2, 3, 4]

Виды подрядных работ	Способ определения подрядчика	Дополнительные нормативные требования
1	2	3
Капитальный ремонт, текущий ремонт, строительство и реконструкция обычных объектов	Ценовой порог, руб.: до 10 млн	
	Единственный подрядчик	п.4 и п.5 и иные ч.1 ст.93 Закона 44 ФЗ
	Запрос котировок	ч.2 ст.72 Закона № 44 -ФЗ
	Запрос предложений	Ч.2 ст.83 Закона № 44-ФЗ
	Электронный аукцион без применения дополнительных требования	—
	Ценовой порог, руб.: от 10 до 150 млн (50 млн):	
	Электронный аукцион с применением дополнительных требований	Приложение 1 к ППРФ № 99
	Запрос предложений	ограничения ч.2 ст.83 Закона № 44-ФЗ
	Ценовой порог, руб.: от 150 млн (50 млн):	
	Электронный аукцион с применением дополнительных требований	Приложение 1 к ППРФ № 99
	Открытый конкурс без применения дополнительных требований	—
	Запрос предложений	ограничения ч.2 ст.83 Закона № 44-ФЗ
	Капитальный ремонт, строительство, реконструкция особо опасных, технически сложных объектов	Ценовой порог, руб.: до 10 млн
Единственный подрядчик		п.4 и п.5 ч.1 ст.93 Закона № 44 ФЗ, а также иные основания закупки у единственного подрядчика по ч.1 ст.93 Закона № 44-ФЗ
Запрос котировок		ч.2 ст.72 Закона № 44 -ФЗ
Запрос предложений		ч.2 ст.83 Закона № 44-ФЗ
Электронный аукцион без применения дополнительных требования		—
Открытый конкурс без применения дополнительных требований		—
Ценовой порог, руб.: от 10 до 150 млн (50 млн):		
Электронный аукцион с применением дополнительных требований		Приложение 1 к ППРФ № 99
Запрос предложений		ограничения ч.2 ст.83 Закона № 44-ФЗ
Открытый конкурс без применения дополнительных требований		—
Ценовой порог, руб.: от 150 млн (50 млн)		
Конкурс с ограниченным участием с применением дополнительных требований		Приложение 2 к ППРФ № 99
Аукцион с применением дополнительных требований		Приложение 1 к ППРФ № 99
Запрос предложений	ограничения ч.2 ст.83 Закона № 44-ФЗ	
Реставрация (работы по сохранению объектов культурного наследия)	Независимо от цены	
	Конкурс с ограниченным участием с применением дополнительных требований	Приложение 1 к ППРФ № 99
	Единственный подрядчик	п.4 и п.5 ч.1 ст.93 Закона № 44 ФЗ, а также иные основания закупки у единственного подрядчика по ч.1 ст.93 Закона № 44-ФЗ
	Запрос котировок	ч.2 ст.72 Закона № 44 -ФЗ
	Запрос предложений	ч.2 ст.83 Закона № 44-ФЗ
	Электронный аукцион с применением дополнительных требований	Приложение 1 к ППРФ № 99

Окончание таблицы		
1	2	3
Проектирование	Независимо от цены	
	Единственный подрядчик	п.4 и п.5 ч.1 ст.93 Закона № 44-ФЗ, а также иные основания закупки у единственного подрядчика по ч.1 ст.93 Закона № 44-ФЗ
	Запрос котировок	ч.2 ст.72 Закона № 44-ФЗ
	Запрос предложений	ч.2 ст.83 Закона № 44-ФЗ
	Электронный аукцион без применения дополнительных требования	—
	Открытый конкурс без применения дополнительных требований	—
	Двухэтапный конкурс без применения дополнительных требований	—

С точки зрения сложности входа на данный рынок государственных закупок в строительстве запрос котировок можно отнести к рынку со слабо затрудненным входом. Барьеры для входа на рынок государственных закупок в строительстве можно классифицировать на нестратегические и стратегические. К нестратегическим барьерам относятся социально – экономические (емкость рынка, уровень затрат, среднеотраслевая норма прибыли, государственная политика в области кредитования бизнеса), международные, административные барьеры (законодательные ограничения). К стратегическим барьерам можно отнести уровень активности строительной организации на рынке, наличие (отсутствие) устойчивых связей с партнерами по бизнесу, состояние основных фондов и другие.

Ключевыми вопросами при анализе контрактной системы в строительном комплексе становятся:

1. Основные проблемы строительного комплекса и направления его развития.
2. Роль контрактной системы в повышении эффективности экономики Российской Федерации.
3. Влияние изменений мировой конъюнктуры на развитие строительного комплекса.
4. Анализ эффективности конкурсных процедур.
5. Методы оценки конкурсных предложений.
6. Использование многокритериального метода оценки конкурсных предложений с нормированием весовых коэффициентов.
7. Оценка состояния и комплексные проблемы развития контрактной системы строительного комплекса Российской Федерации.
8. Механизмы и инструменты реализации инновационной стратегии разви-

тия контрактной системы строительного комплекса.

В условиях непредсказуемых изменений в национальной экономике вопрос обеспечения устойчивого развития предприятий строительного комплекса приобретает исключительно важную роль. Учет, анализ и мониторинг факторов внешней среды важны для формирования конкурентоспособной стратегии развития строительного предприятия. Сформулированную стратегию необходимо своевременно адаптировать под изменяющиеся внешние факторы, это позволит строительному предприятию стабильно функционировать и динамично развиваться в современных условиях.

Список литературы

1. Булей Н.В. Контрактная система в строительстве: особенности и перспективы развития // Государство и бизнес. Современные проблемы экономики Материалы VII ежегодной научно-практической конференции. Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ, Факультет экономики и финансов. 2015. – С. 171–173.
2. Постановление Правительства РФ от 04.02.2015 N 99 «Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, случаев отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологического или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также документов, подтверждающих соответствие участников закупки указанным дополнительным требованиям» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru /document/cons_doc_LAW_175002/ (дата обращения: 24.04.2015).
3. Протокол заседания Экспертного клуба от 17.03.2015 № 5/15 [Электронный ресурс] – http://www.roszakupki.ru/upload/documents/rulemaking/protokol_5-15_17.03.15.pdf (дата обращения: 24.04.2015).
4. Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177655/ (дата обращения: 24.04.2015).