

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Тульский государственный университет»

Институт горного дела и строительства
Кафедра «Городское строительство, архитектура и дизайн»

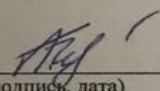
МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

направление 08.04.01 «Строительство»

Теория и практика организационно-технологических и экономических
решений.

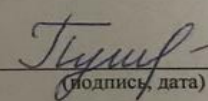
Исследование механизмов формирования подрядных договоров и
размещения заказов на строительство объектов с использованием
информационных технологий

Студент группы 341281/02


(подпись, дата)

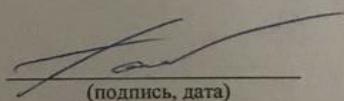
Карякина А.С.

Руководитель
канд. техн. наук, доц.


(подпись, дата)

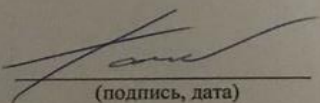
Пушилина Ю.Н.

Руководитель магистерской
программы зав.каф., проф.


(подпись, дата)

Головин К.А.

Заведующий кафедрой
проф.


(подпись, дата)

Головин К.А.

Тула, 2020 год

Содержание

Введение.....	4
Глава 1. Проблемы и развитие договорных отношений и государственного заказа в строительстве.....	8
1.1 Состояние и проблемы развития строительной отрасли, взаимоотношения участников инвестиционно-строительных проектов.....	8
1.2 Формирование и развитие системы государственного заказа на строительство в России.....	27
1.3 Зарубежный опыт формирования и размещения заказов на строительство объектов.....	35
Выводы по главе 1.....	41
Глава 2. Механизмы формирования, согласования и размещения подрядных договоров при реализации строительных проектов.....	43
2.1 Обзор существующих решений в области информационных систем электронного документооборота.....	41
2.2 Требования к договору подряда и условия его формирования.....	49
2.3. Система подготовки и проведения конкурсов на размещение государственного заказа.....	59
Выводы по главе 2.....	74
Глава 3. Моделирование процесса разработки типовых форм договора строительного подряда и совершенствование процедур размещения государственного заказа.....	75
3.1 Формирование процесса разработки типовых форм договора с помощью информационных технологий.....	75
3.2. Процесс согласования договоров с помощью информационных технологий.....	83
3.3. Совершенствование процедур размещения государственного заказа на строительство и оценка эффективности проведения конкурсов.....	87

Выводы по главе 3.....	96
Выводы и предложения.....	97
Библиографический список.....	99

Введение

Актуальность темы исследования. В настоящее время, в экономически развитых странах управление процессами размещения государственного заказа является одной из приоритетных функций государственного управления. Проблема эффективного использования бюджетных средств требует постоянного поиска рациональных способов организации процессов формирования договоров строительного подряда и размещения заказов. В мировой практике, при решении вопросов рационализации инвестиций особенно пристальное внимание уделяется именно закупкам, так как в этой сфере, по оценкам ряда аналитиков, имеются наибольшие резервы повышения эффективности реализации инвестиционно-строительных проектов. По мнению некоторых экспертов, 50-60% потенциальной экономии кроется в сфере материально-технического обеспечения, 30% в сбытовой сфере и 10-20% непосредственно в производственной сфере. Поэтому важно организовать процессы формирования договоров и процедуры размещения государственного заказа так, чтобы извлечь максимальный положительный эффект в процессе реализации инвестиционно-строительных проектов. В странах с социально ориентированной экономикой, доля государственных закупок достигает 50%, в России - около 35%. Наряду с законодательством, важнейшим инструментом регулирования отношений в сфере государственных закупок строительных работ является договор подряда. Тщательно составленный и грамотно проработанный договор подряда может не только сэкономить государственные средства, но и стать основой значительного повышения качества и эффективности инвестиционно-строительных проектов.

В данный момент, обе проблемы не имеют достаточной степени проработанности. Договоры формируются инвесторами и заказчиками

исходя из степени их осведомленности, а также существующих форм договоров, что часто приводит к неполноте структуры и содержания, а также к усложненности данных документов. К тому же, лишь небольшая часть инвесторов, не считая государства, заключает договоры по результатам конкурсов.

В настоящее время очень высока потребность в таких инструментах как качественно сформированный договор подряда и отлаженный механизм конкурсного размещения заказа на строительство в системе государственных закупок, поэтому проблемы, рассматриваемые в диссертационной работе, являются важными и актуальными.

Цели и задачи диссертационного исследования. Целью диссертационного исследования является изучение развития механизмов формирования договоров подряда и размещения заказов, финансируемых за счет бюджетных средств.

Для детального изучения темы диссертации необходимо решение следующих задач:

1. уточнение понятийного аппарата процедур конкурсов и терминов, связанных с составом участников инвестиционно-строительного процесса;
2. сравнение применяемых форм подрядных договоров и порядка их формирования, как в отечественной, так и в зарубежной практике;
3. определение группы требований к договорам подряда, применяемым при размещении государственного заказа;
4. разработка алгоритма формирования договора подряда максимально соответствующего требованиям заказчика;
5. разработка типовой формы государственного строительного контракта с помощью информационных технологий;
6. предложение методов оценки эффективности действий по рационализации процедур подготовки и проведения конкурсов.

Научная новизна данного исследования заключается в следующем:

1. Уточнены понятия заказчика, государственного заказчика и застройщика в инвестиционно-строительной деятельности в Российской Федерации, что позволит обеспечить лучшее понимание их роли и функций;

2. Обоснован и предложен механизм размещения государственного заказа, с позиции наиболее полного удовлетворения интересов государственного заказчика;

3. Обоснован и уточнен метод формирования договора подряда и адаптации его к конкретным условиям на основе предложенного механизма, позволяющего создавать формы договоров, для реализации проектов различной степени сложности и детализации;

4. Предложена структура строительного контракта, состоящая из двух частей, типовой формы договора подряда и адаптивной части - условий договора, что позволит, с сохранением полноты, упростить изменение договора при использовании его формы в различных проектах.

Общетеоретическую и методологическую базу исследований составили труды российских ученых, таких как Д.А. Абдрахимов, Д.Г. Антонов, А.Н. Асаул, В.М. Веденеев, В.М. Дидковский, В.Р. Дорожкин, Г.Н. Кобзев, К.В. Кузнецов, Н.В. Нестерович, Ю.П. Панибратов, В.В. Пономарев, С.М. Скорняков, А.М. Симановский, В.И. Смирнов, Е.Б. Смирнов, Г.А. Сухадольский, А.А. Храшкин, Р.Б. Шакиров и другие.

Информационной базой исследования являлись данные статкомитетов России и регионов за предыдущие периоды и текущий год, аналитика и отчетные показатели работы государственных заказчиков по стране.

Практическая значимость диссертационной работы заключается в возможности применения разработанных методик в практической деятельности государственных и прочих заказчиков, для повышения

эффективности реализации инвестиционных проектов. Так же избежание ошибок в формировании и реализации договоров подряда.

Реализация результатов работы:

Усовершенствованный метод разработки типовых форм договора строительного подряда используется в Акционерном обществе «Почта России» в тестовом режиме.

Состав и структура диссертационной работы. Диссертация состоит из введения, трёх глав, выводов и предложений. Работа содержит 96 страниц основного текста, 7 таблиц, 15 рисунков, 2 формулы.

Глава 1. Проблемы и развитие договорных отношений и государственного заказа в строительстве

1.1 Состояние и проблемы развития строительной отрасли, взаимоотношения участников инвестиционно-строительных проектов

Строительная отрасль, при всей своей масштабности, является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. Уровень отрасли является высшим уровнем управления строительством. Строительный комплекс - стратегическая система, одна из наиболее ответственных и крупных систем в экономике страны. Такая система эффективна только в том случае, если все ее звенья, от высшего уровня - строительной отрасли, до низших - строительных комплексов, объектов и участков, функционируют системно и скоординировано. Масштабность и динамика развития требуют самого внимательного отношения к формированию эффективных звеньев механизма инвестиционно-строительного процесса.

Динамику развития и физический объем, а также размер инвестиций и долю финансовых ресурсов в строительной отрасли можно оценить, рассматривая отчетные и статистические данные строительных предприятий. Общий объем выполненных строительных работ по данным Госкомстата за 2019 год составил 9132,1 млрд. рублей, что в отношении к уровню 2018 года составляет 100,6 процента. [130, 132]. Объем работ, выполненных по виду деятельности "строительство", в январе-марте 2020 года составил 1562,53 млрд. рублей, или 101,1 % к уровню соответствующего периода прошлого года.

Несмотря на некоторое снижение показателя динамики роста общего объема строительных работ, можно заметить, что при этом серьезно меняется и структура капитальных вложений, в частности

растет доля жилищного строительства. За 2019 год ввод в действие жилых домов составил 79,4 млн. м² или 104,9 процента к 2018 году [130]. Ввод в действие жилых домов в январе-марте 2020 года составил 15,35 млн. м² общей площади, или 98,7 % к январю-марту 2019 года.

Учитывая тот факт, что основной объем строительных работ приходится на лето и осень, а пик сдачи строительных объектов на конец года можно увидеть тенденцию плавного роста объема и снижения общей динамики. Целесообразно заметить, что спрос на строительную продукцию, в особенности в крупных городах, сильно завышен, вследствие роста объема вложений средств в «инвестиционную недвижимость». Это в свою очередь удерживает темпы роста цен на жилье и строительную продукцию в целом на очень высоком уровне.

Общий объем строительных работ, выполненных по договорам строительного подряда, представлен в таблице 1.1.1 [130].

Таблица 1.1.1

Общий объем строительных работ, выполненных по договорам строительного подряда

Годы	Млрд. руб. (1992 г. - трлн. руб.; в фактически действовавших ценах)	В процентах (в сопоставимых ценах)	
		к предыдущему году	к 1990 году
1992	1,5	64,0	63,0
2000	503,8	113,5	36,1
2005	1754,4	113,2	57,7
2010	4454,1	105,0	82,8

2014	6125,2	97,7	87,3
2015	7010,4	96,1	83,9
2016	7213,5	97,9	82,2
2017	7573,0	98,8	81,2
2018	8385,7	105,3	85,5

В производстве строительной продукции отдельно выделяется промышленность строительных материалов. Их производство составляло в 1992 г - 4,4%, в 1995 г. - 3,7%, в 2000-2004 г. - 2,9%, 2005-2019г. – 1,6% общего объема промышленного производства соответственно [130].

Указанное соотношение определяет причины тенденции удорожания строительных материалов и дефицита качественной строительной продукции.

Индекс промышленного производства в отрасли в 2019 году по сравнению с 2018 годом составил 106,7 %, в декабре 2019 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года – 125,9 %, в январе-марте 2020г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года – 133,5%.

В 2019 году в промышленности строительных материалов наблюдается рост производства основных материалов, изделий и конструкций. Данная специфика структуры определяется, по моему мнению, потребностью в значительном объеме строительной продукции свободной планировки, «без отделки». За последние годы, доля производства строительных материалов в общем объеме промышленного производства оставалась неизменной, что свидетельствует о ее зависимости от уровня развития производства в целом. Несмотря на это, рынок строительных материалов значительно расширился за счет

импорта. В ближайшее время ситуация должна измениться, поскольку завершится инвестиционный цикл проектов, принятых к реализации в предыдущие годы. Таблица 1.1.2.

Таблица 1.1.2

Инвестиции в основной капитал отраслей [130]

	1992	2000	2005	2010	2016	2017	2018
Инвестиции в основной капитал в отрасли, производящие товары:							
млрд. руб. (до 2000 г. - трлн. руб.; в фактически действовавших ценах)	1,5	110,6	527,5	699,4	817,5	980,2	1008,3
в процентах от общего объема инвестиций в основной капитал	55,0	41,4	45,3	46,5	46,4	44,8	47,3
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	55,8	83,0	116,8	114,2	102,0	109,8	106,6
Инвестиции в основной капитал в отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги:							
млрд. руб. (до 2000 г. - трлн. руб.; в фактически	1,2	156,4	637,7	805,3	944,9	1206,2	1121,9

действовавших ценах)							
в процентах от общего объема инвестиций в основной капитал	45,0	58,6	54,7	53,5	53,6	55,2	52,7
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	65,9	92,8	117,8	106,6	103,5	114,7	102,9

Ту же тенденцию можно наблюдать и по строительно-монтажным организациям. В последние годы, инвестиции в эту отрасль осуществлялись весьма охотно и в больших объемах, из-за высокой прибыльности строительного бизнеса (таблица 1.1.3). Будет обоснованным предположить, что данные вложения принесут рост объема строительного производства, повышение качества строительных работ и увеличение конкурентоспособности российских предприятий на рынке строительной продукции и услуг.

Таблица 1.1.3

Инвестиции на развитие производственной базы строительных организаций [130]

Годы	Млрд. руб.	В процентах от общего объема инвестиций
2005	172	6,0
2009	696,2	11,5
2010	770,1	11,6

2011	1029,0	12,2
2012	993,4	10,4
2015	941,1	9,3
2018	917,7	9,3

Динамика развития отрасли за последние годы выявила ряд фактов, характерных только для переходных экономик. Российский случай в этом аспекте не единичен, но имеет большое количество специфических моментов. Экономика переходного периода отличается, во-первых, быстротой протекающих процессов, а во-вторых, большой неравномерностью изменений. Оба фактора являются причинами наблюдаемых парадоксов.

С одной стороны, российский строитель серьезно отстает от мировых лидеров в качестве оказания услуг, организации инвестирования, проработке проектов, материально-техническому обеспечению и другим параметрам. Однако с другой, составляет им серьезную конкуренцию по ценовому фактору. Отрицательно то, что достигается данный ценовой разрыв, в большей части, за счет отсутствия преимуществ по другим факторам. Это приводит к «вовлечению в оборот низкоэффективных проектов, и, как следствие, насыщению рынка продуктом низкого качества» [2, стр. 31].

В составе строительного комплекса выделяют несколько субъектов, которые так или иначе связаны с реализацией строительных проектов. В таблице 1.1.4 приведены основные субъекты комплекса и их функции.

**Основные составляющие (субъекты), традиционно
включаемые в состав строительного комплекса России [5]**

	Субъекты	Основные функции
1	Строительные организации	Проведение строительно-монтажных работ
2	Промышленные организации (предприятия) по производству строительных материалов, конструкций и деталей	Изготовление строительных материалов, конструкций и деталей
3	Юридические или физические лица, выступающие в роли инвесторов (инвесторы)	Финансирование строительства объектов
4	Юридические или физические лица, исполняющие роль заказчиков (заказчики)	Организация и управление строительством объектов
5	Проектно-изыскательские организации	Проведение изыскательских работ и разработка проектно-сметной документации
6	Научно-исследовательские организации	Проведение научно-исследовательских работ в сфере капитального строительства
7	Специальные учебные организации (техникумы, училища, институты и др.)	Подготовка и переподготовка кадров
8	Организации (заводы) по производству строительных машин и оборудования	Производство и обеспечение строек оборудованием, строительными машинами, инвентарем, инструментами

Как видно из таблицы, строительная отрасль состоит не только из строительного-монтажных предприятий, но и многих других отраслей производственной и научной деятельности, которые необходимо учитывать в анализе.

Существует несколько способов установления связи между участниками процесса строительства. Они определяют функциональные и контрактные особенности.

В современной практике применяются несколько форм договоров подряда. В разных странах этот список варьируется, но чаще всего стремится к упорядочению по схемам развитых государств с проработанными вопросами договорных отношений. Международная федерация инженеров консультантов, основываясь на многолетнем опыте работы и широкой практике консультирования по вопросам формирования договоров подряда в строительстве, сводит основные схемы реализации проектов к указанным в таблице 1.1.5. Данная таблица требует некоторых пояснений. В первом столбце содержатся, собственно, сами схемы реализации, выделяемые ФИДИК, второй столбец содержит указания на соответствующие данным схемам «первичные» документы, предоставляемые претендентам для формирования своего предложения. В третьем столбце - деятельность заказчика (либо инженера) по подготовке «первичного» документа схемы. В четвертом - требования к объему информации, предоставляемой участником на конкурс (в части, соответствующей особенностям данной схемы). Пятый и шестой столбец содержат наиболее часто применяемые формы оценки поступающих предложений в соответствии с выбранными схемами реализации проекта.

Схемы реализации проектов и их основные отличительные черты по материалам ФИДИК

Схемы реализации	Основа для подготовки оферты	Роль заказчика/инженера при проведении тендера	Роль оферента при проведении тендера	Роль заказчика/инженера при оценке оферты	Критерии присуждения контракта
Традиционная схема строительного проекта	Рабочий проект	Разработка тендерной документации, включая рабочий проект, спецификацию, смету количественных показателей	Представление цены выполнения строительства, рассчитанной на основе сметы количественных показателей и рабочего проекта	Оценка поступающих оферт на основе критериев оценки	Наименьшая цена
Традиционная схема строительного проекта	Эскизный проект	Разработка тендерной документации, включая эскизный проект, спецификацию, приблизительную смету количественных показателей	Представление цены выполнения строительства, рассчитанной на основе приблизительной сметы количественных показателей и эскизного проекта	Оценка поступающих оферт на основе критериев оценки	Наименьшая цена
Схема «спроектируй и построй»	Эксплуатационные требования	Разработка тендерной документации, включая эскизный проект, эксплуатационные требования, спецификацию расчет и график платежей	Представление эскизного проекта и цены выполнения строительства	Оценка поступающих оферт на основе критериев оценки	Наиболее выгодное предложение с экономической и финансовой точек зрения
Схема «спроектируй, построй, эксплуатируй, передай»	План проекта и эксплуатационные требования	Разработка тендерной документации, включая эскизный проект, эксплуатационные требования, спецификацию график платежей	Представление эскизного проекта и цены выполнения строительства, эксплуатации, обслуживания и передачи	Оценка поступающих оферт на основе критериев оценки	Наиболее выгодное предложение с экономической и финансовой точек зрения
Схема «спроектируй, построй, эксплуатируй»	Эксплуатационные требования и требования к выпускаемому продукту	Разработка тендерной документации эксплуатационных требований, спецификации Расчет себестоимости единицы продукции	Представление эскизного проекта и себестоимости единицы продукции	Оценка поступающих оферт на основе критериев оценки	Наименьшая себестоимость единицы продукции

Таблица 1.1.5 содержит информацию, которая достаточно полно иллюстрирует основные виды деятельности по подготовке к конкурсам. Таким образом, в зависимости от целей договора и условий его реализации заказчик выбирает наиболее подходящую схему и может воспользоваться типовой формой договора ФИДИК, скорректированной с учетом географической, экономической и иной специфики.

В современной практике строительства выделяют следующих участников строительного процесса:

- инвестор;
- заказчик (государственный заказчик);
- проектировщик;
- инженер;
- управляющий проектом;
- подрядчик (субподрядчик).

Чтобы понять систему взаимоотношений между участниками и распределить их функции, необходимо определить понимание терминов. Разные авторы по-разному трактуют роли, а, следовательно, и функции участников.

«Инвестор - юридическое или физическое лицо, государственное или частное предприятие, которым осуществляется финансирование строительства посредством выделения кредитной линии до момента реализации объекта, либо передачи объекта в собственность инвестора. Инвестором может быть как частное лицо, так и предприятие государственной и частной форм собственности» [144].

Среди трактовок авторов, занимающихся углубленным изучением вопросов инвестиционно-строительной деятельности, одним из наиболее полных, по моему мнению, является определение данное А. Н. Асаулом:

«*Инвестор* - это юридическое или физическое лицо, объединения юридических лиц, органы государственной и муниципальной власти, иностранные субъекты предпринимательской деятельности, которые осуществляют капитальные вложения на территории Российской Федерации с использованием собственных и привлеченных средств» [2, с. 196].

Данные определения дают достаточно точное и объективное представление о данном участнике, однако могут рассматриваться как взаимодополняющие.

«*Заказчик* - лицо, в интересах которого осуществляется строительство» [144]. Самое краткое и в тоже время наиболее спорное определение. Особенно много вопросов вызывает понятие «интересы», что именно подразумевается под ним - не понятно.

Положение «О заказчике при строительстве объектов для государственных нужд на территории Российской Федерации» трактует данный термин следующим образом:

«*Заказчик* - юридическое лицо любой организационной и правовой формы, зарегистрированное в установленном порядке на территории Российской Федерации или структурное подразделение инвестора (управление, отдел капитального строительства, группа технического надзора действующего предприятия), наделенное необходимыми полномочиями для выполнения возложенных на него функций. В организациях комплексного типа, осуществляющих деятельность инвестора, заказчика, проектировщика, подрядчика и эксплуатацию построенных объектов, в любых сочетаниях заказчиком является подразделение или должностное лицо, назначенное приказом руководителя организации с определением ответственности и наделением его необходимыми полномочиями.»

И там же второе определение:

«Заказчик - юридическое или физическое лицо, уполномоченное инвестором (или само являющееся инвестором) осуществлять реализацию проекта по строительству объекта» [72].

Определения, даваемые приведенным Положением достаточно полны, но могут стать избыточными при характеристике заказчика, как участника инвестиционно-строительного проекта. Положение так же приводит определение понятия «государственный заказчик»

По мнению А. Н. Асаула, «Заказчик — это юридическое лицо, предприятие любой формы собственности, уполномоченное инвесторами на реализацию инвестиционных проектов. Заказчики осуществляют свою деятельность в соответствии с инвестиционным договором, не вмешиваясь в предпринимательскую и иную деятельность других субъектов инвестиционного процесса; при этом заказчиками могут быть инвесторы. В тех случаях, когда заказчик не является инвестором, он наделяется инвестором правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период времени и в пределах полномочий, которые установлены договором или государственным контрактом» [2, с. 195].

Недостатком данного определения можно считать то, что упор делается на отношения с инвестором, а не с другими участниками строительства.

По моему мнению, наиболее полным и кратким будет определение, представляющее собой синтез имеющихся, с устранением их недостатков и некоторыми дополнениями. Данное определение будет иметь следующий вид:

Заказчик - государственное или частное лицо, которое по поручению инвестора берет на себя функции организатора исполнения инвестиционного проекта, получая права распоряжения предоставленными ресурсами с целью обеспечения наибольшей

эффективности их использования, а так же взаимодействующий с другими участниками в процессе реализации инвестиционного проекта.

Согласно Положению о заказчике [72], термин «Государственный заказчик» следует понимать следующим образом:

«Государственный заказчик - государственный орган, обладающий необходимыми инвестиционными ресурсами, или организация независимо от форм собственности (служба заказчика), наделенная соответствующим государственным органом правом распоряжаться бюджетными инвестиционными ресурсами для реализации государственной целевой программы или конкретного инвестиционного проекта.»

В практике инвестиционно-строительной деятельности в России часто термин «Заказчик» не разграничивают с термином «Застройщик». Его чаще всего употребляют как синоним термину «Заказчик» или вместе с ним, не производя разграничения, как, например у А. Н. Асаула [2, с.195]. Тем не менее, различия между ними есть и весьма значительные.

Названное выше Положение о заказчике [72] трактует это понятие следующим образом:

Застройщик - юридическое лицо, владеющее на правах собственности или аренды участком земли и принявшее решение о реализации программы строительства на нем комплекса объектов, определяющее методы финансового обеспечения строительства и осуществляющее координацию работ по ее реализации.

По моему мнению, данное определение можно несколько расширить, проведя разграничения функций застройщика с функциями других участников.

Застройщик - лицо, в распоряжении которого находится участок земли, сформирован проект развития определенной территории (пятна

строительства) и план реализации этого проекта с указанием конкретных целей использования территории. Такое определение застройщика, выделяя главные функции, позволяет разграничить эти понятия и разделить функции застройщика, передав их инвестору, заказчику или девелоперу. Здесь понятие «Застройщик» пересекается с новым для России термином «Девелопер» (Developer), однако последнее значительно шире.

Девелопер - лицо, чья деятельность связана с улучшением объектов недвижимости, включая реконструкцию и модернизацию [95]. Девелопер может так же выступить просто с инициативой развития определенных участков и коммуникационных схем.

Строительство может осуществляться с использованием собственных или привлеченных средств. При тех объемах спроса на строительную продукцию, которые мы имеем на сегодняшний день, необходимость привлечения заемных средств и средств инвесторов становится очевидной.

Наиболее полно сущность проектных организаций и их функции раскрывает следующее определение:

Проектировщик - предприятие, организация, осуществляющая, на основании лицензии, проектно-изыскательские, конструкторские и иные разработки, формирующая проектную документацию и обеспечивающая ее соответствие строительным, экологическим и иным нормам, принятым в соответствующем регионе. Проектировщик несет ответственность за свои разработки, и обычно осуществляет авторский надзор за соответствием объекта проектным решениям [144].

Проектировщик (проектная организация) - организация, выполняющая проектно-изыскательские работы [72].

Инженер - лицо, назначаемое заказчиком, действующее от его имени и в его интересах, при выполнении возложенных на него

функций управления строительством, таких как: проектирование объекта строительства или управление проектными работами, включая выбор проектировщика;

организация и проведение тендеров на проектные работы; технический и авторский надзор; роль арбитра при разрешении споров [105, 106].

Инженер, в таком понимании, для России фигура новая, но в мировой практике применяется достаточно давно. Международная федерация инженеров - консультантов (ФИДИК) отводит инженеру важную роль в строительных проектах, осуществляемых с использованием «Красной» («Условия контракта на сооружение объектов гражданского строительства») и «Желтой» («Условия контракта на электромонтажные работы и работы по монтажу оборудования») книг ФИДИК. При выполнении проектов на проектирование, строительство и сдачу объектов «под ключ», а так же проектов типа «ИПС» («инжиниринг - прокьюримент - строительство») назначения инженера консультанта не предусматривается, а его функции возлагаются на представителя заказчика или профессионального управляющего [105].

Подрядчики — это юридические и физические лица, которые подряжаются (берут на себя ответственность) выполнить работы по возведению здания, сооружения, обусловленные государственным контрактом или договором подряда. Подрядчиками могут быть строительные, монтажные, проектные, специализированные организации любых форм собственности либо организации-посредники, берущие на себя функции координатора работ на строящемся объекте, имеющие лицензию на эту деятельность, оформленную в установленном законодательством порядке [2].

Подрядчик - строительное предприятие, выполняющее своими силами и силами привлекаемых организаций строительные-монтажные,

проектные и иные работы, с целью реализации строительного проекта. Подрядчик, так же, координирует деятельность всех привлекаемых организаций (субподрядчиков).

Существует несколько способов установления связи между участниками строительства, влияющие на функциональные и контрактные особенности:

1) Традиционная схема (сначала осуществляется проектирование, затем строительство)

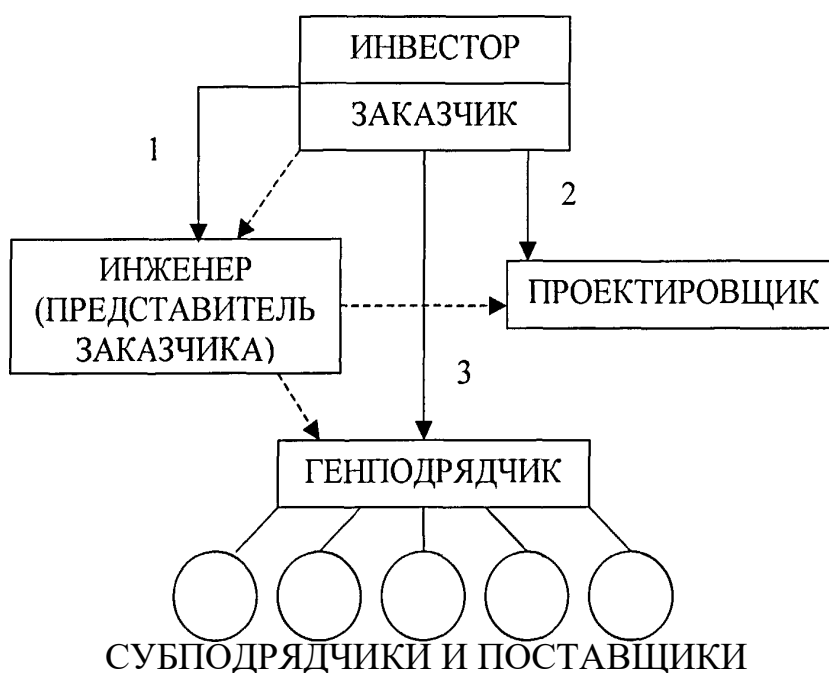


Рисунок 1.1.1. Традиционная схема строительного проекта

К приведенной схеме необходимы некоторые пояснения. Сплошными стрелками на ней указаны договорные взаимоотношения, пунктирными - функциональные связи. В данной схеме процессы проектирования и строительства выполняются последовательно, различными организациями. Заказчик сначала поручает проектной организации разработать проектно- сметную документацию, а затем заключает договор с генподрядчиком, который выполняет работы по строительству объекта. Инженер выполняет функции контроля и управления процессами проектирования строительства.

Цифрами на схеме обозначены:

«1» - Договор на оказание услуг между заказчиком и консультантом (управляющим проектом), инженерной организацией (соответствует форме контракта «белой книги» ФИДИК).

«2» - Тот же договор, только на оказание услуг по проектированию.

«3» - Договор (контракт) на строительство, генподряд (соответствует «красной книге» ФИДИК).

2) Совмещение процессов проектирования и строительства (схема «спроектируй - построй»)

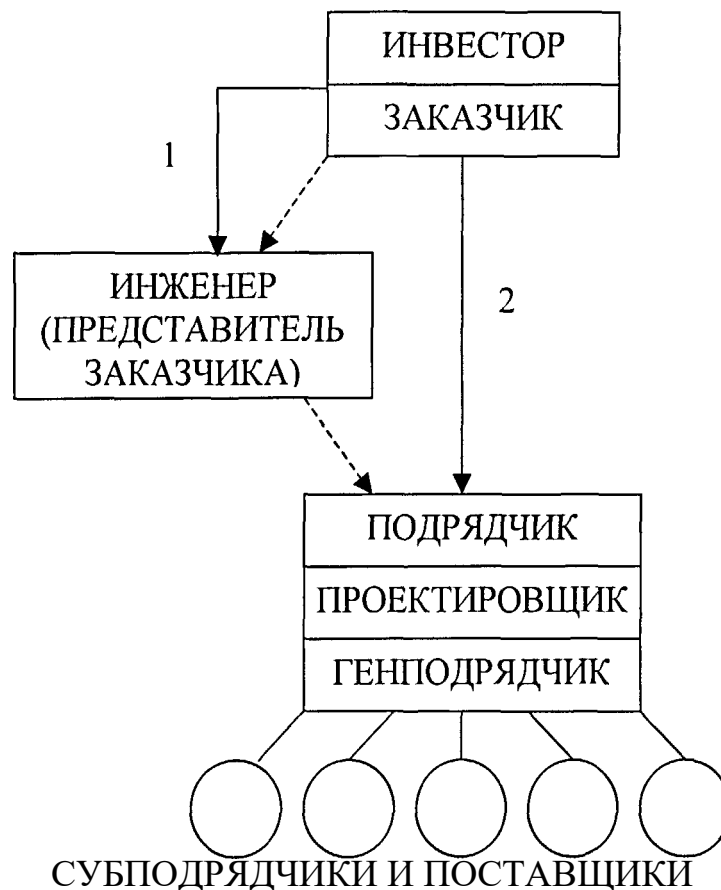


Рисунок 1.1.2. Совмещение процессов проектирования и строительства

В данной схеме заказчик возлагает обязанности по проектированию и строительству на одно лицо, что упрощает схему,

однако несколько усложняет сам процесс реализации проекта, по крайней мере, для подрядчика. Контроль со стороны инженера и заказчика в отношении результата проекта более затруднителен. Подрядчик сам выбирает проектировщика и исполнителей заказа и отвечает за конечный результат комплексно.

Цифрами на схеме обозначены:

«1» - Договор на оказание услуг между заказчиком и консультантом (управляющим проектом), инженерной организацией (соответствует форме контракта «белой книги» ФИДИК).

«2» - Договор на проектирование и строительство, либо сдачу объекта «под ключ», либо по схеме ИПС «инжиниринг - прокьюримент - строительство» (соответствует «оранжевой» и «серебряной» соответственно, книгам ФИДИК)

У каждой из схем есть как достоинства, так и недостатки. Традиционная схема дает заказчику определенность в конечных характеристиках объекта, но сроки реализации проекта увеличиваются. Схема «спроектируй - построй» такой определенности не дает, но сокращает сроки инвестиционного цикла.

Заказчик, как сказано выше, один из важнейших звеньев в цепи реализации проекта. Именно на него возложена обязанность выбрать исполнителей, которые наиболее эффективно выполняют требуемые для реализации строительного проекта работы.

В международной практике применяется следующая система классификации заказчиков инвестиционно-строительных проектов [42]:

1. Государственные/муниципальные и частные заказчики
2. Квалифицированные и неквалифицированные заказчики
3. Первичные (непосредственные) и вторичные заказчики (инвесторы)

Выбираемая система организации инвестиционно-строительного проекта зависит от принадлежности заказчика к тому или иному классу.

Квалифицированные и неквалифицированные заказчики

Отнесение заказчика к категории квалифицированных или неквалифицированных может осуществляться по различным критериям, например предлагаемым нами, по длительности и активности деятельности в сфере реализации строительных проектов:

- > заказчик, который занимается реализацией строительных проектов на регулярной основе (два и более реализованных новых строительных проектов в течение пяти лет на протяжении не менее 10 лет), может быть причислен к квалифицированным;
- > заказчик, который занимается реализацией строительных проектов лишь время от времени (один и менее раз в 5 лет), может быть причислен к неквалифицированным.

Государственные заказчики могут быть как первичными, так и вторичными. К первой категории можно отнести агентства развития и другие организации, выполняющие функции заказчика и финансирующиеся за счет государственного бюджета. Ко второй категории относятся органы государственного и муниципального управления, отвечающие за разработку и реализацию строительных проектов.

Классификация заказчиков может быть представлена в виде схемы (Рисунок 1.1.3).

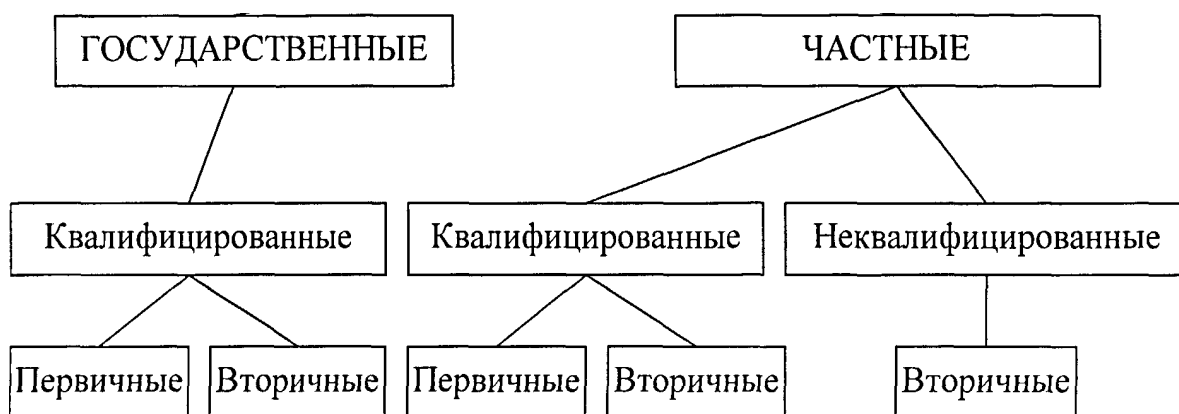


Рисунок 1.1.3. Классификация заказчиков

Заказчик является ключевой фигурой данного исследования, так как именно он проектирует договор с предполагаемым исполнителем работ (подрядчиком) и является одним из основных участников инвестиционно-строительных проектов. Кроме того, в соответствии с целью и задачами исследования, направленность его результатов ориентирована именно на применение государственными заказчиками. Сделанные выводы и данные в работе рекомендации предназначены в большей части именно для данного участника инвестиционно-строительных проектов.

1.2 Формирование и развитие системы государственного заказа на строительство в России

Процесс формирования и развития системы государственного заказа в России исследователи условно делят на три этапа:

- > становление системы, создание основы для формирования конкурентных способов размещения государственного заказа;
- > развитие системы подрядных торгов и рыночных основ формирования государственного заказа;

> совершенствование механизма государственного заказа.

Первый этап начался с утверждения «Положения о подрядных торгах в Российской Федерации» [73]. Этот этап можно считать становлением системы. В это время формируются основные звенья механизма конкурсов в России. В министерствах, ведомствах, на федеральном и региональном уровнях, были разработаны подзаконные акты и методические рекомендации, учитывающие отраслевую и региональную специфику, сформированы тендерные комитеты, конкурсные комиссии, созданы инжиниринговые фирмы, специализирующиеся на организации подрядных торгов. Координацией подготовки методических рекомендаций и разработок занималась Межведомственная комиссия по подрядным торгам при Госстрое России.

В этот период на федеральном уровне было принято множество законодательных и иных нормативных правовых актов, которые затрагивали тему государственного заказа. Наиболее значимым из них являлся Закон РФ № 2859-1 от 28.05.1992 «О поставках продукции и товаров для государственных нужд» [63] (действовал до 21.12.1994 отменен Законом от 13.12.1994 № 60-ФЗ [65]). Хотя принятие Закона упорядочивало организацию размещения государственного заказа, данный Закон, как и другие правовые акты того периода, не содержал строгого указания на обязательность применения конкурсных процедур. Наиболее конкурентной отраслью в плане размещения государственных заказов, являлось строительство. Многолетняя практика организации торгов по строительным работам и наличие соответствующей нормативно-правовой базы способствовали активному развитию именно этого направления. В 1993 году было подготовлено Положение о подрядных торгах в Российской Федерации (утверждено совместным распоряжением Госкомимущества и Госстроя

от 13.04.1993 № 660-р/18-7 [73]), которое определило общий порядок и условия подготовки, организации и проведения подрядных торгов на выполнение работ и услуг, связанных со строительством, расширением, реконструкцией и ремонтом объектов. В тексте приводилось определение терминов: объект, предмет, участник торгов, заказчик, тендер, тендерная документация и других. Большое влияние на процесс совершенствования правовых основ размещения государственного заказа, оказало принятие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации (Кодекс РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ) [15], в котором, кроме прочего, определялись понятие и условия договоров, включая особенности их заключения на торгах (ст. 420-449). В 1994 году был принят Федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» [65], многие исследователи сходятся во мнении, что больших изменений в нормативную базу данный Закон не внес, хотя и оказал влияние на развитие системы размещения государственного заказа на отечественном рынке.

Большое влияние на процесс становления правовой базы государственного заказа оказало вступление в действие с 1 марта 1996 года части второй Гражданского кодекса Российской Федерации [15]. Его положения определяют правовую сущность поставки товаров для государственных нужд, порядка заключения контракта и договора поставки товаров, исполнения контракта, отказа покупателя от заключения договора и заказчика от поставленных товаров, оплаты товара по договору, возмещения убытков, причиненных исполнением или расторжением контракта. Статьей 525 определены государственные нужды, как «определяемые в установленном законом порядке потребности Российской Федерации или ее субъектов, обеспечиваемые за счет средств бюджетов и внебюджетных источников

финансирования». Поставка товаров для государственных нужд осуществляется на основе государственного контракта, а также заключаемых в соответствии с ним договоров поставки.

Взаимоотношения регулируются двумя документами: государственным контрактом на поставку товаров для государственных нужд и договором поставки товаров, которые различаются по субъектному составу, основаниям и порядку заключения. К государственным контрактам, помимо положений статьей 525-534, применимы и нормы параграфа 3 главы 30 Гражданского кодекса РФ, в части не противоречащей статьям 525-534 и специальным законам по вопросам закупок. Кроме этого, в связи с тем, что договоры поставки для государственных нужд связаны с общим понятием купли-продажи, к ним могут применяться и общие положения параграфа 1 главы 30 Гражданского кодекса РФ о купле и продаже.

Первый этап, по моему мнению, характеризовался неравномерностью изменений нормативно-методической базы, однако дал толчок к развитию рыночных механизмов формирования государственного заказа в России. Кроме того, в этот период были заложены основы политики государства в сфере размещения государственных заказов и определены основные принципы договорных взаимоотношений государственных заказчиков и остальных участников инвестиционно-строительных проектов, финансируемых бюджетом.

Второй этап связывают с опубликованием Указа Президента РФ от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» [103] и утвержденного им «Положения об организации закупки товаров (работ, услуг) для государственных нужд» [75], а затем, в 1997 году, Госстроем

России и Минэкономики России были разработаны «Основные положения порядка организации и проведения подрядных торгов (конкурсов) на строительство объектов (выполнение строительномонтажных и проектных работ) для государственных нужд» [69]. На этом этапе были разработаны первые документы по проведению конкурсов на выбор организации по управлению, эксплуатации и ремонту объектов жилищно-коммунального хозяйства. В разработанных в этот же период методических указаниях Госстроя России по определению стоимости строительных работ установлено, что затраты на проведение подрядных торгов должны отражаться в сводном сметном расчете в главе «Прочие работы и затраты».

В 1999 году принят Закон № 97-ФЗ от 06.05.1999 «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» [64]. Данный закон обязывал производить закупки товаров и услуг для государственных нужд на основе конкурсов, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Работы по совершенствованию механизма государственного заказа привели к необходимости принятия нового закона, регулирующего взаимоотношения в данной сфере, которым стал федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [66].

Данный закон построен на основе типового закона ЮНСИТРАЛ, и, несмотря на разногласия в его оценке, может стать самым упорядоченным и действенным нормативным актом, объединившем в себе все необходимые юридические и экономические основы предыдущих разработок в этой области. Несмотря на стремление решить проблему повышения эффективности на федеральном уровне,

очень многое зависит от местных законодательных и исполнительных органов власти. Федеральный уровень можно считать революционным, так как на нем принимаются решения о коренной перестройке системы и глубоком изменении законодательства. Однако почву к такому изменению подготавливают региональные структуры управления, основываясь на опыте реализации различных программ. Поэтому вопросы совершенствования механизма государственного заказа лучше рассматривать именно на уровне конкретного региона, в нашем случае Тульской области.

Процесс формирования и развития системы государственного заказа Тульской области, по моему мнению, можно так же условно разделить на три этапа, в рамках общероссийских преобразований:

- > становление системы, приведение ее в соответствие требованиям федерального законодательства;
- > развитие системы подрядных торгов и рыночных основ формирования городского заказа;
- > совершенствование механизма государственного заказа правовыми, административными и экономическими методами.

Размещение госзаказа в Тульской области курирует департамент по регулированию контрактной системы в сфере закупок министерства финансов области.

Департамент по регулированию контрактной системы в сфере закупок министерства финансов осуществляет функции по обеспечению (во взаимодействии с федеральным органом исполнительной власти по регулированию контрактной системы в сфере закупок) реализации государственной политики в сфере закупок для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации, организации мониторинга закупок для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации, а также по

методологическому сопровождению деятельности заказчиков, осуществляющих закупки для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации.

Официальный сайт департамента по регулированию контрактной системы в сфере закупок министерства финансов Тульской области в сети Интернет — www.goszakaz.tularegion.ru.

На начало 2014 года на Общероссийском Официальном сайте www.zakupki.gov.ru зарегистрировано около 3060 заказчиков из этого региона.

В Тульской области функционирует сайт «Государственный и муниципальный заказ Тульской области» (www.goszakaz.tula.ru), который интегрирован с Общероссийским Официальным сайтом. Он содержит информацию о сфере государственных закупок и обеспечивает постоянный открытый доступ к этой информации.

Размещение информации о государственных закупках региона осуществляется заказчиками с использованием АИС «Госзаказ», которая обеспечивает полный переход на электронный документооборот в сфере размещения заказов.

Для обеспечения работы в новых условиях Комитетом экономики подготовлены и разосланы в адрес государственных заказчиков соответствующие методические рекомендации. Для методического обеспечения деятельности главных распорядителей и получателей средств бюджета Тульской области и реализации Закона о размещении заказов, Комитетом экономики подготовлены методические требования к документации о размещении государственного заказа. Методические требования утверждены распоряжением Комитета экономики от 27.12.2005 № 97-р [57]. Они включают 9 документов, определяющих порядок действий уполномоченного органа, государственных

заказчиков и подведомственных государственных заказчиков по размещению государственного заказа Тульской области.

К числу утвержденных документов относятся:

- > порядок разработки и оформления документации о размещении государственного заказа Тульской области;
- > методические требования к оформлению извещения о проведении открытого конкурса на право заключения государственного контракта Тульской области на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд;
- > методические требования к оформлению тома 1 и тома 2 конкурсной документации для проведения открытого конкурса на право заключения государственного контракта Тульской области на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд;
- > методические требования к оформлению извещения о проведении открытого аукциона на право заключения государственного контракта Тульской области на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд;
- > методические требования к оформлению тома 1 и тома 2 документации об аукционе для проведения открытого аукциона на право заключения государственного контракта Тульской области на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд;
- > образцы форм для заполнения к конкурсной документации для проведения открытого конкурса на право заключения государственного контракта Тульской области на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд;
- > образцы форм для заполнения к документации об аукционе для проведения открытого аукциона на право заключения

государственного контракта Тульской области на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных нужд.

В целях реализации Положения о государственном заказе и обеспечения условий для полноценного функционирования новой системы закупок, Комитетом экономики подготовлено и утверждено Положение об организации работы исполнительного органа государственной власти, уполномоченного на осуществление функций по размещению заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд для государственных заказчиков Тульской области. Данное положение, утвержденное распоряжением Комитета экономики от 30.12.2005 № 99-р, регулирует отношения, возникающие между уполномоченным органом и государственными заказчиками при размещении государственного заказа Тульской области на сумму свыше 15 млн. руб. и в иных случаях в соответствии с его компетенцией, установленной Законом о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд.

Основываясь на приведенных выше рассуждениях, можно сделать вывод, что формирование системы государственного заказа, основанной на рыночных механизмах, идет достаточно активно, однако оптимальная структура еще не сложилась и работу по ее совершенствованию необходимо продолжать.

1.3 Зарубежный опыт формирования и размещения заказов на строительство объектов

В мировой практике строительства существуют три типа организации инвестиционного процесса.

Во-первых, традиционная, при которой в обособленный этап инвестиционного процесса выделяется архитектурно-строительное

проектирование; в результате проведения торгов на проектирование заключается договор между заказчиком и специализированной проектной фирмой. Готовый проект передается для реализации строительной фирме, выигравшей торги, предметом которых является подряд на строительство. Эта форма применяется в случаях, когда предпочтение отдается наибольшему удовлетворению специфических запросов потребителя, фактор времени имеет второстепенное значение. Обычно стоимость такого строительства выше. Такая форма эффективна для строительства крупных капиталоемких объектов, финансируемых из государственного бюджета и на протяжении многих лет является преобладающей в США (доля в общем объеме строительных контрактов достигает 70 %, несмотря на тенденцию к активному использованию других схем) [109].

Во-вторых, проектно-строительный тип организации, когда заказчик посредством проведения торгов выбирает наиболее подходящую ему строительно-проектную фирму и заключает с ней контракт. Особенность этой формы заключается в том, что подрядчик берет на себя всю ответственность за проектирование и строительство объекта. Он имеет право осуществлять подрядные работы своими силами либо привлечь на условиях субподряда другие фирмы, готовые выполнить проектные и строительные работы методом их совмещения под его руководством.

Контракт на условиях «под ключ» — получил наибольшее распространение на мировом строительном рынке.

Третий тип организации инвестиционного процесса - «профессиональное управление строительством». При нем в процесс вводится новая структурная организационная единица — профессиональный управляющий строительством, в роли которого выступает проектная, инженерно-консультационная инжиниринговая

строительная фирма, обладающая надлежащим опытом и квалификацией [109].

Профессиональный управляющий, представляя интересы заказчика, проводит анализ альтернативных вариантов строительства и проектирования, уровня сметных расходов, изучает условия рынка рабочей силы, консультирует заказчика по вопросам строительной технологии, помогает ему в выборе на конкурсной основе проектно-строительной фирмы для осуществления подрядных работ. А так же может, по договоренности с заказчиком, осуществлять часть проектных и строительных работ своими силами.

Достаточно широкое распространение такая форма получила и в производственной, и в непроизводственной сферах. Услуги по профессиональному управлению осуществляют в строительстве США около 30 % крупных строительных и 60 % проектных фирм [109].

Несмотря на разнообразие форм организации инвестиционного процесса, в каждом случае необходим выбор эффективных исполнителей. Это означает обычные требования, предъявляемые к конкурентной среде и особые, специфические для строительства требования. В результате, наиболее подходящим способом размещения заказа на строительство оказался конкурс.

Торги в мировой практике, являются самой распространенной формой взаимодействия участников строительства. Заказчик объявляет конкурс для потенциальных продавцов на поставку товара с определенными технико-экономическими характеристиками или оказание услуг определенного вида и качества и заключает договор с тем, кто предложил услуги на более выгодных условиях. При выборе учитываются три основных фактора: качественные характеристики, сроки строительства и общие затраты на реализацию проекта.

Особенно широко распространено за рубежом проведение торгов на строительство крупных объектов и объектов специального назначения. По нашему мнению, основанному на анализе строительного рынка России, крупные инвесторы тяготеют к конкурсному размещению заказов, как к более эффективному. Таким образом, выводы и рекомендации, сделанные в работе, могут применяться и в деятельности частных инвесторов при реализации ими крупных проектов.

Преимущество торгов перед другими видами выбора подрядчиков - в активном использовании рыночных механизмов, стимулирующих качество, размещение заказа в требуемые сроки, возможности экономии средств и выбора наиболее удачного соотношения факторов: сроков, стоимости и иных параметров строительства.

С точки зрения организации, торги представляют собой одну из разновидностей сделки с использованием механизма предложения и акцепта. Практика проведения торгов включает как минимум четыре этапа, на каждом из которых происходит составление или подписание соответствующих документов. При изучении материалов в данной области, нами выделены наиболее часто используемые различными авторами деления процесса проведения конкурсов на этапы.

Первый этап - "заявление о намерениях", заказчик уведомляет претендентов о своем намерении вступить в сделку. При этом составляется документ, именуемый «предложением или приглашением к участию в торгах», и разрабатывается конкурсная документация, состоящая из технической и коммерческой частей.

На следующем этапе претенденты представляют заказчику свои предложения, в зарубежной практике, а в последнее время и в отечественной, часто именуемые «офертой».

Третий этап — определение победителя торгов, оформляемое протоколом конкурсной комиссии или тендерного комитета, который не является актом юридического скрепления сделки.

Заключительный этап в случае успешного проведения окончательных переговоров с победителем торгов завершается подписанием контракта.

По способам проведения торги подразделяются на открытые и закрытые. В открытых торгах, о которых даются объявления в прессе, принимают участие все желающие иностранные и местные фирмы.

После получения предложений большинство заказчиков обнародует перечень участников (оферентов) и предложенные ими цены.

Во многих странах применяется двухступенчатая система открытых торгов. В первом туре происходит «отбор» фирм, называемый предквалификацией, в котором принимают участие все желающие оференты, во втором — только те, которые уже были отобраны конкурсной комиссией.

На закрытые торги приглашаются лишь определенные фирмы. При их проведении законодательством ряда стран допускается «торг» по ряду цен и согласование других условий, предложенных оферентами. Результаты этих торгов в открытой печати не публикуются.

При открытых торгах представители всех оферентов имеют право присутствовать в назначенный день и час при вскрытии конвертов с предложениями, а затем ознакомиться с их условиями. После вскрытия конвертов составляется официальный протокол обо всех поступивших и допущенных к участию в торгах предложениях. Принятие решения и присуждение заказа происходит через определенный, нередко длительный период, после тщательной проверки и сопоставления всех

предложений, их соответствия поставленным условиям, а также после изучения кредитоспособности и производственных возможностей фирм-оферентов [111].

Фирма, получившая подряд, заключает контракт с заказчиком. Форма контрактов в значительной мере зависит от правил, применяемых в различных странах, и от характера сооружаемого объекта. Вопросами унификации контрактов занимается Международная федерация инженеров-консультантов (ФИДИК). При всем многообразии контракты на строительные работы имеют общие черты. Как правило, они имеют два раздела: общие условия и конкретные (особые) условия, применяемые к данному проекту.

Несмотря на многочисленность и разнообразие применяемых в мировой практике форм и типов контрактов, в их построении можно найти много общих черт. Это в свою очередь говорит о возможности создания неких универсальных форм, с их ориентацией на российские условия. Такие контракты, вкупе с оптимальными формами размещения заказа позволят значительно повысить эффективность реализации инвестиционных проектов.

Выводы по главе 1

В первой главе сделан краткий обзор текущего состояния механизмов распределения заказа в строительной отрасли, описаны существующие схемы взаимодействия участников строительного проекта в данной области. В процессе изучения проблемы сделан акцент на взаимосвязь совершенствования нормативно-методического обеспечения договорных отношений и повышения эффективности функционирования строительного комплекса в целом. Указанный положительный эффект выражается как в денежной форме, в виде экономии бюджетных средств в результате подготовки и проведения конкурсов, так и в сокращении затрат времени трудовых и иных ресурсов вследствие грамотной подготовки договорной документации и четкой организации процедур размещения заказов и заключения договоров. Все аспекты данной темы рассмотрены как в разрезе взаимоотношений на федеральном уровне, так и в отдельном регионе, на примере Тульской области.

В процессе изучения проблемы, был проведен краткий исторический анализ как российского, так и зарубежного опыта формирования договоров и размещения заказа на строительство. Определены основные этапы формирования системы и их специфические черты, как на уровне страны в целом, так и отдельного региона.

Для корректного выделения субъекта исследования, определены основные участники инвестиционно-строительного проекта и их функции, особое внимание уделено заказчику и его роли в строительстве. Таким образом, заказчик, а точнее государственный заказчик, становится ключевой фигурой - субъектом исследования. С целью более глубокого раскрытия сущности термина, приведены классификации и особенности государственных заказчиков.

Глава 2. Механизмы формирования, согласования и размещения подрядных договоров при реализации строительных проектов

2.1 Обзор существующих решений в области информационных систем электронного документооборота

Без организации процедуры согласования и утверждения договора с использованием системы электронного документооборота в наше время не обходится ни одно предприятие. Система учета договоров должна соответствовать современным требованиям, предъявляемым к информационной системе и поднимать уровень эффективности деятельности предприятия. Системы должны соответствовать задачам, стоящим перед руководством и сотрудниками и облегчать им путем автоматизации выполнение учетных и контрольных функций. Таким образом, можно сказать, что основная задача системы учета договоров сводится к обеспечению своевременного учета и упрощения процесса создания договора и сопутствующих документов, минимизации потери и ошибочности данных.

Эффективно использовать всю информацию можно лишь с помощью средств быстрого доступа к необходимым документам, имея возможность построения связей между различными материальными и информационными потоками, а также механизм поиска данных.

Информационная система позволит руководителю и персоналу предприятия получать оперативную информацию, необходимую для оценки ситуации и принятия правильных решений.

К основным преимуществам электронного документооборота можно отнести следующие:

- полный контроль над перемещением и эволюцией документа, регламентация доступа и способ работы

пользователей с различными документами и их отдельными частями;

- облегчение процедуры заполнения документов;

Рассмотрим одних из самых перспективных современных систем электронного документооборота в России:

Таблица

2.1.1

Современные системы электронного документооборота

Продукт	Функционал
Directum	<ul style="list-style-type: none"> - Ввода и преобразования документов; - Управления совместной работой; - Долговременного хранения документов; - Обеспечения их целостности; - Доставки информации.
ELMA	<ul style="list-style-type: none"> - Автоматизация основного бизнес-процесса компании, в рамках которого генерируется прибыль; - Поддерживающие бизнес-процессы; - Процессы управления, связанные с разработкой целей и стратегии компании, оптимизацией и развитием ее работы.
«ДЕЛО»	<ul style="list-style-type: none"> - Ведение и учет документов архивного фонда в соответствии с действующими российскими стандартами; - Применение многокритериальной, настраиваемой пользователем системы классификации дел и документов; - Подробное описание реквизитного состава документа;

	<ul style="list-style-type: none"> - Организацию быстрого массового ввода и распознавания бумажных документов; - Доступ к архивному фонду через каналы Internet/Intranet.
DocsVision	<ul style="list-style-type: none"> - Создание электронного архива, с поддержкой атрибутивного и полнотекстового поиска; - Автоматизация потокового ввода бумажных документов и распознавания текстов; - Автоматизация канцелярии; - Автоматизация процессов согласования и утверждения документов; - Контроль исполнения документов и заданий, - Автоматизация бизнес-процессов; - Управление процессами обработки документов, маршрутизация и доставка документов на рабочие места пользователей; - Создание территориально распределенных систем управления; - Интеграция бизнес-процессов и приложений.
«Первая Форма»	<ul style="list-style-type: none"> - Автоматизация бизнес-процессов; - Постановка задач и контроль их исполнения; - Проектное управление; - Поддержка электронного документооборота.

Программа «СЭД» («Система электронного документооборота»), внедренная в Акционерном обществе «Почта России», создана на базе программно-инструментальной платформы DocsVision 4.5.

Система электронного документооборота DocsVision 4.5 разработана на базе платформы .net framework с использованием кросс-платформенных технологий для обеспечения максимальной

масштабируемости и доступности системы в любых средах и операционных системах.

Модуль ПИД реализован в виде веб-приложения на платформе Microsoft SharePoint 2013 на основе технологий Microsoft .NET, AJAX и JavaScript. Модуль интегрирован с подсистемой «DocsVision 4.5 – Управление делопроизводством и процессами» для обработки документов, поступающих в рамках общего делопроизводства. Доступен для клиентских мест в локальной сети пользователя и с удаленных клиентских мест филиалов, не входящих в локальную сеть пользователя.

Система функционирует под управлением СУБД MS SQL.

Система электронного документооборота предназначена для автоматизации бизнес-процессов документационного управления предприятием, обработки документов и контроля их выполнения, автоматизации основных процедур делопроизводства АУ и филиальной сети АО «Почта России».

СЭД обеспечивает автоматизацию согласования и исполнения поручений по следующим видам документов: входящие, исходящие и внутренние документы, служебные записки, договоры, закупочная документация, обращения граждан и прочими документами. Система предоставляет механизмы ведения контроля исполнительской дисциплины в части исполнения документов и поручений руководства Предприятия, а также подготовки отчетности по исполнительской дисциплине.

СЭД должен обеспечить автоматизацию задач работников АО «Почта России» уровней АУП, макрорегионов, филиалов, почтамтов, участвующих в процессах регистрации, подготовки и согласования документов, если это не противоречит действующему законодательству Российской Федерации.

Смежными системами для интеграции являются:

- Система по управлению судебными делами в части передачи данных по претензионной, досудебной и судебной деятельности;
- 1С тиражное решение в части получения данных по организационной структуре Предприятия, данных по работникам, заведению, переводе, увольнении работников, табельном номере работника;
- Active Directory в части обеспечения авторизации пользователей СЭД, назначении прав;
- Удостоверяющий центр АО «Почта России» в части выдачи сертификатов электронной подписи, обеспечения ее верификации;
- Мобильный клиент «АРМ руководителя» в части обеспечения удаленной работы пользователей СЭД на мобильных устройствах (планшетах, телефонах);
- Система управления заказом (АИС УЗ) в части обмена данными в рамках процесса согласования закупочной документации, договоров;
- Система по работе с обращениями в части обмена данными по обращениям граждан и организаций (далее ИСО);
- Корпоративная шина данных (kafka);
- Портал АО «Почта России» в части публикации утвержденных в СЭД документов и возможности инициирования служебной записки из процессов Портала;
- Межведомственный портал по управлению государственной собственностью;

- СЭД Минкомсвязи России в части обеспечения обмена документами в электронном виде, мониторинга процесса их исполнения;
- ИС Минкомсвязи России «Независимый регистратор сделок»;
- ИС ЮЗЭДО (информационная система юридически значимого электронного документооборота ФГУП «Почта России») в части обмена электронными документами с контрагентами.

В Системе реализованы следующие функциональные возможности по согласованию договоров (типовых и нетиповых) и коммерческих условий:

- Создание карточек договоров, содержащих данные контрагента и основные характеристики согласуемого документа;
- Возможность создания дополнительного соглашения или другого связанного с договором документа, автоматическое формирование ссылочных связей;
- Создание карточек коммерческих условий договора, содержащих основные характеристики согласуемого документа;
- Прикрепление проекта договора или коммерческих условий при использовании процесса согласования;
- Инициирование из карточки согласованных коммерческих условий процесс согласования договора с автоматическим переносом части атрибутов;
- Прикрепление к карточке договора электронной копии согласуемых документов и сопроводительных документов;
- Перенос вложений из карточек договоров в отдельную библиотеку документов с отображением ссылки на перенесенный документ в карточке документа;

- Ведение матрицы согласования типовых договорных документов:

- Матрица согласования должна позволять настраивать последовательно-параллельные (т.е. последовательное выполнение группы параллельных шагов согласования) маршруты согласования для типов договорных документов с указанием роли работника, осуществляющего согласование на каждом из шагов

- Отправка документа на согласование:

- Согласование типовых договоров осуществляется в соответствии с преднастроенным в матрице согласования маршрутом;

- Согласование нетиповых договоров осуществляется по маршруту, определяемому пользователем путем задания согласующих в карточке документа;

- Возможность согласования договора с замечаниями;
- Возможность согласования договора с особым мнением;
- Возможность регистрации подписанного договора;
- Передача данных по зарегистрированным договорам в АИС УЗ.

Система должна обеспечить возможность инициирования процесса согласования договоров из автоматизированной системы управления заказом АО «Почта России» с автоматическим заполнением соответствующих полей данными из АИС УЗ.

В рамках бизнес-процесса по согласованию закупочной документации Система должна обеспечивать возможность синхронизированной обработки следующих видов документов в рамках единого бизнес-процесса:

- Закупочная документация (далее – ЗД);
- Техничко-экономическое обоснование (далее – ТЭО);
- Приказ о проведении закупки;

- Письмо в Минкомсвязи России о согласовании закупки;
- Протокол заседания закупочной комиссии;
- Договор закупки (по результатам согласования закупки).

Должна быть обеспечена возможность инициирования процессов согласования закупочной документации и договоров из системы управления заказом с автоматическим заполнением части полей карточки в СЭД, а также возврат подписанных электронной подписью документов.

2.2 Требования к договору подряда и условия его формирования

Договор является основным документом, регулирующим отношения его сторон в процессе выполнения предусмотренных в нем обязательств. Условия договора отражают частные особенности деятельности его участников и отношений между ними, которые не могут в полной мере регулироваться обобщенными положениями законодательных и нормативных актов. Наличие договора при выполнении строительных, монтажных и других подрядных работ при строительстве объектов является основанием защиты прав хозяйствующих субъектов.

При заключении договора стороны, кроме прав, закрепленных за ними в Гражданском кодексе, приобретают обязанности, определенные в договоре, все эти аспекты должны прописываться в документах, составляющих договор для обеспечения его полноты и содержательности.

Исходя из анализа обоснованы и предложены две группы основных требований, предъявляемых к формируемому договору подряда - к форме и к содержанию.

Требования к форме:

- договор подряда должен соответствовать законодательству по структуре и стилю;

- последовательность изложения материалов должна быть логически выстроена и тематически сгруппирована;

- договор должен оформляться в соответствии с правилами, принятыми или законодательно установленными в Российской Федерации;

- договор должен заключаться согласно порядку и в условиях, установленных законодательством;

- количество экземпляров документа должно соответствовать количеству заинтересованных сторон, если иное не установлено законодательством;

- все приложения к договору, составляющие его неотъемлемую часть, должны рассматриваться как наравне с договором и в комплексе с ним.

Вторая группа требований выражает принцип «необходимого и достаточного» в построении договора. Грамотно составленный документ отражает всю полноту требований к сторонам, и в то же время не содержит большого объема избыточной информации.

Требования к содержанию:

- договор должен содержать все существенные условия, установленные Гражданским кодексом, их отсутствие может повлечь за собой признание документа недействительным;

- полнота отражения требований статей должна исключать возможные разночтения и ошибки в их трактовке;

- избыточность текста не должна превышать общепринятую для данного вида документов;

- указания на предмет, объекты, лица, государственные органы, даты, адреса, параметры, способы исчисления и другие должны быть конкретны и точны;

- при указании в качестве регулятора взаимоотношений, по какому либо пункту договора, нормативного акта, остальные требования, предъявляемые договором, должны соответствовать данному нормативному акту;

- договор должен точно распределять обязательства, в том числе по страхованию различных видов рисков и ответственности;

- должен быть предусмотрен механизм внесения изменений и дополнений в договор в пределах срока его действия;

- для разрешения конфликтных ситуаций, целесообразно предусмотреть соответствующий порядок действий на случай их наступления.

Соблюдение данных требований позволит устранить большинство недостатков в формируемом договоре и повысить его качество. В результате можно получить значительную экономию на издержках, вызванных ошибками при подготовке договора.

В результате анализа форм договоров, применяемых в России, был выявлен факт указания в договоре, что после его подписания теряют силу все предварительные переговоры, переписка, предварительные соглашения и протоколы о намерениях, предметом которых являлись отдельные аспекты данного договора и совместные решения по данному договору. Это необходимо учитывать и отражать все аспекты взаимоотношений в самом договоре, без ссылок на предварительные договоренности, что по моему мнению приводит к чрезмерному увеличению объема документа.

Было обнаружено очень много проблем во взаимоотношении участников строительства в России, связанных со слабостью

методической базы формирования договоров подряда. Речь идет об отсутствии удобных методик и широкого спектра типовых форм документов различной направленности, связанных с договорной деятельностью в строительстве. По моему мнению, проблема в недооценке важности тщательной проработки строительных договоров, что может быть чревато не только юридическими последствиями. Контракт, в международном понимании - это совокупность документов, составляющих его предмет, дающих полную, объективную и исчерпывающую информацию о нем, предусматривающих действия, права и обязанности сторон в его рамках. Российский строитель вынужден довольствоваться кратким договором и несколькими приложениями. Иные документы расплывчато указываются в договоре как «вся необходимая документация». В мировой практике документы, составляющие контракт, включают в себя условия, права и обязанности сторон, требования заказчика, оферту, предложение подрядчика, ведомости, сам договор подряда и другие документы. Как ни стараются участники строительства при формировании договора обойтись «малой кровью», все указывает на необходимость коренной перестройки всей системы договорной и производственно-финансовой документации.

Очень многое, по моему мнению, происходит из-за того, что часто термины «договор» и «контракт» воспринимаются как синонимы. Если исходить из этимологии термина, то можно сделать вывод об их идентичности, однако в контексте договорных отношений это не совсем так.

В результате анализа нормативно-правовой и методической базы, мной выявлена различная трактовка и сущность понятий «договор» и «контракт». По моему мнению, под контрактом следует понимать пакет документов, включающий в себя всю необходимую информацию для полного и точного определения сторонами всех аспектов заключенной

сделки. Договором следует считать отдельный документ, входящий в состав контракта и регламентирующий взаимоотношения участников в соответствии с законодательством.

На основе анализа структуры и содержания строительных контрактов, используемых в отечественной и зарубежной практике, в данной работе исследован и разработан состав и структура контракта, состоящая из трех основных частей: договора подряда, условий договора и приложений, но в международной практике, контракт на строительство может включать в себя следующие документы:

- договор подряда;
- извещение об акцепте;
- конкурсное предложение;
- особые условия;
- общие условия;
- требования заказчика;
- ведомости;
- предложение Подрядчика;
- любые другие документы, являющиеся частью Контракта.

Другой проблемой может стать то, что каким бы несовершенным не был российский договор, он полностью применим, относительно российского законодательства. Попытки копирования западных форм и правил на практике приводили к серьезным конфликтам и судебным разбирательствам, и, как следствие, к неохотному участию иностранных инвесторов и заказчиков в проектах, реализуемых в Российской Федерации.

На этот счет, некоторые консультирующие организации рекомендуют дорабатывать формы договоров, приводя их в соответствие российскому законодательству. К примеру, ФИДИК рекомендует включить в Договор подряда содержание существенных

условий договора строительного подряда в соответствии с требованиями ГК РФ, а именно [106]:

- предмет договора;
- цену контракта;
- срок выполнения работ.

Таким образом, доработанный договор подряда может иметь следующую структуру:

Преамбула с указанием сторон договора, названия объекта, его адреса и функционального предназначения;

1. Предмет договора, с указанием основных выполняемых по договору работ;
2. Договорная цена (цена контракта);
3. Срок выполнения работ по контракту (в днях или месяцах от даты начала работ или с привязкой к календарным датам);
4. Обязательства сторон по договору (аналогично приведенному в примерной форме ФИДИК);
5. Перечень документов, составляющих контракт и являющихся неотъемлемой частью договора при его подписании (аналогично приведенному в примерной форме ФИДИК);
6. Реквизиты сторон.

При доработке Договора подряда необходимо обеспечить, чтобы соответствующие формулировки, а также стоимостные и временные показатели, включенные в Договор подряда, не противоречили Условиям контракта и Приложению к оферте. Следует признать нецелесообразным существенное увеличение объема Договора подряда в ходе его доработки. ФИДИК исходит из того, что Договор подряда, призван, лишь зафиксировать вступление сторон в договорные отношения и отразить существенные условия договора. Все детали и числовые показатели содержатся в других документах контракта [106].

Таким образом, разрешение проблемы несовершенства методической базы видится в комплексном подходе, учитывающем как мировой опыт формирования договора и пакета документов, составляющих контракт, так и российскую специфику и опыт.

Законодательной базой разработки договоров подряда являются Гражданский Кодекс Российской Федерации [15], Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" [67]. Основополагающими нормативными документами, регламентирующими подготовку и проведение подрядных торгов, на сегодня являются: «Положение о подрядных торгах в Российской Федерации», принятое 13 апреля 1993 г. [73]; Федеральный закон от 25.12.99 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [67], Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [68].

В случае проведения конкурсов строительная организация - победитель конкурса не может выйти за рамки условий, изложенных в конкурсной документации, и особенностей своего предложения, за счет которых она стала победителем конкурса (как правило, это стоимость, сроки строительства и качество). Эти условия не могут являться предметом переговоров сторон. По прочим условиям договора стороны могут договариваться или, по своему усмотрению, воспользоваться стандартными условиями.

В случае, когда конкурсы не проводятся, стороны могут договариваться обо всех условиях договора подряда.

Договор подряда должен соответствовать условиям, установленным законодательством для каждого конкретного случая. При заключении

договора на строительство, в котором заказчиком является государственное или муниципальное учреждение, следует руководствоваться законом 94-ФЗ, в иных случаях - требованиями Гражданского кодекса. Необходимо учитывать, так же, иные нормативные документы: субъекту естественных монополий постановлением Правительства РФ от 13.10.99 №1158 «Об обеспечении экономически обоснованных принципов формирования цен на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий» [78], рекомендовано осуществлять закупки продукции для собственного потребления в соответствии с порядком, предусмотренным тем же законом 94-ФЗ.

Исходя из принципа приоритетности права, а именно, нормативных актов разного уровня, при наличии международных договоров и соглашений Российской Федерации с другими государствами, необходимо руководствоваться, прежде всего, их требованиями. К таким договорам относятся, например, договоры о запрещении производства и использования определенных материалов, в связи с их опасностью для окружающей среды и здоровья человека. Государство может брать на себя и иные обязательства, которые необходимо учитывать, особенно при участии в международных проектах.

Следующей ступенью являются внутренние правовые акты Российской Федерации всех уровней, от основного закона - Конституции, до подзаконных актов федерального уровня, уровня субъектов федерации и регионального уровня.

Как рассматривалось выше, наибольшее влияние на принципы формирования договора оказывают Гражданский кодекс [15], закон № 94-ФЗ [66], постановление Правительства РФ от 13.10.99 № 1158 [78] и другие.

Таким образом, правовой механизм формирования договора — это международные и внутренние нормативные акты, а экономический — цели договора и способы достижения экономического эффекта.

Во многих странах существуют организации, занимающиеся разработкой методик формирования договоров подряда. Опыт этих организаций можно и нужно использовать. Результаты их деятельности — это готовые методики, учитывающие, как правило, все стороны экономического механизма и адаптивные к правовой среде. В большей части, такие методики используются после корректировки именно по правовым аспектам, но нужно учитывать и другую сторону. В каждой стране существует внутренняя экономическая система, чем более открыта эта система, тем меньше изменений приходится вносить в методику. Однако, для обеспечения экономической безопасности, а также различных преференций для отечественных предприятий, такие изменения могут вноситься и на правовом уровне. Например, закон 97-ФЗ [68] предусматривал установление ценовых преференций для отечественных предприятий при проведении конкурсов на закупку товаров и услуг для государственных нужд. Кроме того, лучшие условия могут быть созданы для определенного вида предприятий, исправительно-трудовой системы или социальной направленности (труд инвалидов).

Многие методики предусматривают определенный тип экономических взаимоотношений, сложившийся в стране. Чаще всего — это в разной степени открытая экономическая система, с определенной степенью свободы хозяйствующих субъектов. В результате экономических и политических преобразований, Россия приблизилась к группе стран, признаваемых лидерами в эффективной реализации экономических отношений. Чем более близкими являются системы двух государств, тем меньше корректировок необходимо сделать в

соответствующих методиках. Методики могут создаваться как заинтересованными организациями, для собственного пользования (МБРР, ЕБРР и другие), так и различными объединениями и ассоциациями, для совместного пользования и всеобщего применения (ФИДИК, КЕБИ, Союзпетрострой). Несмотря на это, заказчик может требовать от претендентов на заключение договора соблюдения тех же требований, что и, например, Всемирный банк. При указании, что конкурс проводится по процедурам всемирного банка, или договор заключается по его форме, заказчик обязуется соблюдать требования данных процедур и имеет право требовать их исполнения от контрагентов.

Все эти факторы оказывают влияние на формирующуюся в России систему подрядных договоров. На данный момент, система находится в стадии неопределенности. Большинство крупных фирм тяготеет к мировым стандартам формирования договоров, мелкие и средние - предпочитают более простые и привычные. Проблема в том, что для небольших проектов, выполняемых малыми и средними предприятиями с низким уровнем маневренности капитала, практическое применение прогрессивных, но малознакомых форм, может оказаться очень рискованным. Далеко не все готовы пойти на такой риск. Даже простая форма контракта ФИДИК еще не завоевала достаточной популярности в среде российских строителей. Необходимо создать максимально подготовленную к российским условиям форму договора и обеспечить ее применяемость и эффективность для всех предприятий, которые могут ей воспользоваться.

В международной практике строительства широко применяются типовые формы контрактов, разрабатываемые международными и национальными профессиональными ассоциациями. Одной из самых известных и уважаемых международных организаций,

специализирующихся на разработке типовых контактов для применения в строительстве, является Международная федерация инженеров консультантов (ФИДИК). Именно ФИДИК и сформулировала главные требования к типовым контрактам [106], а именно:

- типовой контракт должен содержать положения и формулировки, применимые для использования в юрисдикции различных государств и в различных проектах;

- типовой контракт должен содержать механизм внесения изменений и дополнений в контракт для учета требований конкретного законодательства и особенностей конкретного проекта;

- типовой контракт должен содержать типовые формы документов для заполнения сторонами.

Указанные требования сформулированы на основе международного опыта применения типовых форм контрактов, разработанных ФИДИК, и имеют целью обеспечить наличие в составляемом на основе типовой формы контракте всех необходимых положений и упростить процедуру подготовки условий контракта заказчиком.

Принцип формирования структуры контракта состоит в том, что заказчику предоставлен набор статей контракта, в законченном виде описывающих те или иные требования (положения) контракта, и заказчик должен по установленным правилам «собрать» контракт, включив в него те статьи, которые представляются ему необходимыми. В руководстве по применению контракта Институт гражданских инженеров приводит аналогию с детским конструктором.

Таким образом, методики мировых лидеров можно использовать лишь как ориентир, согласовав их со сложившейся в России практикой реализации договоров, учитывающей местную специфику, получив новую методику, адаптивную к нашим условиям, сформировав типовой

договор подряда для одного из видов деятельности строительного предприятия. В процессе формирования должны учитываться, так же, законодательство, терминология, результаты практической деятельности, рекомендации специалистов и перспективные научные разработки. Результатом, должна стать тщательно проработанная структура, готовая к реализации, как в современных условиях, так и в перспективе, с учетом интеграции в мировую экономику.

2.3. Система подготовки и проведения конкурсов на размещение государственного заказа

В отношении строительного заказа в России, как и в мире, складывается тенденция размещать его по результатам конкурса. Это дает возможность установить, помимо цены, иные условия, которые имеют большое, а иногда и решающее значение в конкретном проекте. В случае государственного заказа, законодательно установлено, требование размещать его через процедуру конкурса.

Проведение конкурсов по размещению заказов на выполнение работ и оказание услуг в строительстве по сравнению с проведением конкурсов на закупку товаров имеют следующие особенности:

- большой объем технической части конкурсной документации в связи с индивидуальностью каждого строительного объекта;
- проведение конкурсов при различной степени проработки технических решений;
- большие возможности по разбивке объекта конкурса на отдельные предметы конкурса (лоты) с целью усиления конкуренции;
- большой объем и краткость периода действия согласований проектов;

- большие возможности представления альтернативных предложений в части сокращения сроков строительства, снижения размера аванса, повышения качества строительства и уменьшения затрат при эксплуатации сооружаемых зданий и сооружений;

- необходимость и реальная возможность предконкурсного определения предполагаемой рыночной цены подрядных работ, формирования инвесторских смет;

- использование различных видов цены контракта;

- многообразие показателей для оценки предложений;

- использование различных модификаций форм контрактов, договоров подряда.

Существует множество выпущенных и утвержденных в установленном порядке методических рекомендаций по составлению договоров подряда, подготовке и проведению конкурсов, оценке их результатов.

Организацию конкурса можно условно разделить на три этапа:

Первый этап — это действия самого заказчика: выпуск распоряжения о проведении конкурса с приложением к нему регламента и положения о конкурсной комиссии, составе рабочей группы или фирмы, которая будет исполнителем конкурса. На этом этапе сам заказчик должен разделить весь объект конкурса на отдельные лоты, потому что оптимальная разбивка на лоты может дать значительный эффект.

Второй этап — выполнение большинства функций по разработке квалификационной и конкурсной документации, по распространению, получению и хранению конкурсных предложений, их оценке, по проверке материалов квалификации, осуществлению процедуры конкурса. Работы этого этапа целесообразно выполнять с привлечением специализированных инжиниринговых фирм.

И, наконец, на третьем этапе заказчик должен подвести итоги конкурса, заключить контракт, опубликовать отчет о проведении конкурса.

Существуют также внеконкурсные способы размещения заказов, применяемые с учетом требований федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» № 94 - ФЗ от 21.07.2005 г. [66] и иных правовых актов. В случае частного заказа, можно руководствоваться требованиями Гражданского Кодекса [15] в отношениях между участниками договора подряда.

Основным принципом, которым должна руководствоваться конкурсная комиссия, является выявление участника, отвечающего квалификационным требованиям, представившего наиболее выгодное конкурсное предложение. Достижению этой цели должны способствовать система и методы соизмерения показателей для оценки конкурсных заявок, устанавливаемых конкурсной комиссией, публикуемых в условиях конкурса и используемых при проведении оценки и выборе победителя конкурса.

К основным показателям, которые целесообразно учитывать, как правило, в стоимостном выражении, можно отнести:

- предложение участника по цене предмета конкурса, представляемое в полном соответствии с условиями конкурса (на единицу измерения предмета конкурса, на единицу измерения объемов работ, на объект в целом);

- предложения по графику оплаты выполненных работ (размер аванса, даты и объемы платежей);

- изменение текущих расходов и доходов инвестора на этапе использования создаваемого предмета конкурса вследствие принятия альтернативных предложений, снижающих затраты инвестора;

- чистый доход инвестора вследствие принятия альтернативного предложения претендента по сокращению продолжительности исполнения контракта.

Необходимо учитывать, что альтернативные предложения могут быть отвергнуты изначально, о чем указывается в конкурсной документации.

С целью обеспечения объективной оценки полноты учета составляющих и обоснованности предлагаемой участником контрактной цены в условиях конкурса может быть предусмотрено требование по форме представления этой цены с распределением ее по элементам объекта (зданиям, сооружениям, укрупненным элементам), комплексам работ и затрат.

Номенклатура и правила предпочтения основных показателей для оценки предложений участников в общем случае могут существенно отличаться для различных предметов конкурса и должны сообщаться в составе конкурсной документации в разделе «Условия конкурса».

В статье 447 ГК РФ указывается, что «торги проводятся в форме конкурса или аукциона. Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу — лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия» [15].

Этому соответствует и определение, приведенное в пункте 1 статьи 20 второй главы федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»: «под конкурсом понимаются торги, победителем которых признается лицо, которое предложило лучшие условия исполнения государственного или муниципального контракта и заявке на участие в конкурсе которого присвоен первый номер» [66].

Конкурс, как следует из статьи 447 ГК РФ — это способ заключения договора путем выбора лица, предложившего наилучшие условия.

Я считаю, что необходимо уточнить это определение. Наиболее полной и объективной его трактовкой будет, по моему мнению, следующая: «конкурс — это способ заключения сделки на поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг), при котором инициатор конкурса заранее определяет условия его проведения и основные положения будущего договора, процедуры подачи конкурсных предложений (конкурсных заявок) и критерии выбора победителя (победителей), а затем из числа подавших конкурсное предложение выбирает победителя, который предложил наилучшие условия и при этом оформил и подал конкурсное предложение в соответствии с установленными процедурами, а так же, отвечает предъявляемым квалификационным требованиям.

Кроме законодательства, важную роль имеет квалификация составителя договорной документации, что особенно важно в условиях постоянных изменений нормативной базы.

В случаях неполноты и противоречивости законодательства нужно юридически грамотно подходить к исполнению его требований. Например, при проведении конкурсов на закупку подрядных работ для государственных и муниципальных нужд следует применять федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» № 94-ФЗ от 21.07.2005 [66].

В тех случаях, когда конкурс по выбору подрядчика проводится независимыми коммерческими организациями, применяются иные правовые акты. К примеру, если конкурс проводит субъект естественных монополий, то ему постановлением Правительства РФ от

13.10.99 № 1158 «Об обеспечении экономически обоснованных принципов формирования цен на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий» [78], рекомендовано осуществлять закупки продукции для собственного потребления в соответствии с порядком, предусмотренным для размещения заказов для государственных нужд.

К сожалению, для других организаций, не входящих в две предыдущие группы, никаких обязательных к исполнению правовых актов в этой области не предусмотрено. Стороны руководствуются только Гражданским Кодексом РФ. Однако, заказчик может заявить о проведении конкурса в соответствии с тем или иным правовым актом, тогда он обязан придерживаться его требований, в противном случае результаты конкурса могут быть объявлены недействительными.

Статистика показывает на неравномерность развития конкурсной системы в региональном разрезе. В одних регионах по результатам конкурсов выполняется более половины подрядных работ, в других — до 10 %, в третьих — единичные случаи [17]. Данный факт свидетельствует о наличии причин, по которым участники строительного рынка идут в обход системы конкурсного размещения заказа.

Как рассматривалось выше, нормативная база конкурсного размещения подряда начала формироваться еще на заре девяностых годов прошлого века. Практическая реализация задуманного продвигалась медленно. Значительным достижением можно назвать переход на конкурсную систему государственного заказа на уровне законодательства. Принятие нормативных документов, способствовало началу активного развития методической и научной стороны вопроса. Появилась необходимость в средствах практической реализации системы конкурсов. Тогда то российские строители и обратились к опыту ведущих стран, и тогда же началось активное развитие

собственной научной базы. Два этих подхода, объединяясь и взаимодействуя, синтезируют методики и научные обоснования тех или иных решений, учитывая российскую специфику.

Серьезной поддержкой для России стало появление иностранного инвестора. Одним из главных стал Всемирный Банк Реконструкции и Развития, который требует соответствия конкурсной документации и контрактов на строительство мировым стандартам. Подобные правила предъявляет и Европейский Банк Реконструкции и Развития, а также другие иностранные инвесторы. Сначала это было проблемой для неопытного российского подрядчика, но конкуренция сделала свое дело, и он участвует в конкурсах на строительство, финансируемое, например, за счет средств ЕБРР наравне с иностранными компаниями.

Статистика, однако, говорит о том, что в среднем на основе конкурсов в России заключается не более 9 % контрактов различного вида финансирования [6]. Это может быть связано с отсутствием нормативной базы для размещения частного заказа на основе конкурса. Заказчику приходится руководствоваться только Гражданским Кодексом, не претендующим в этой сфере на полноту.

Для выявления возможностей совершенствования процедур подготовки и проведения конкурсов, необходимо проанализировать существующие системы и выявить их сильные и слабые стороны.

Конкурсы на размещение строительного заказа имеют специфические особенности по сравнению с другими. Ввиду технической сложности строительных работ и особых требований, предъявляемых к их исполнителям, процессы подготовки, проведения конкурсов и оценки результатов более длительны и трудоемки. В целях облегчения организационной работы, многие квалифицированные заказчики имеют отработанные схемы действий и планы осуществления данных мероприятий. Анализ схем, применяемых отечественными и

иностранными заказчиками, позволяет выделить их общие черты, определить необходимый состав и порядок. Наибольший вклад в данную область внесли фирмы и ассоциации, занимающиеся инженерным консультированием (в том числе ФИДИК и другие), крупнейшие мировые инвесторы и заемщики (МБРР, ЕБРР и другие), а так же отечественные разработчики, чьи методики с успехом применяются государственными заказчиками и частными инвесторами.

Выводы, сделанные по результатам данного анализа, позволяют определить порядок действий по организации и проведению конкурсов, представленный в таблице 2.3.1.

Таблица 2.3.1

Порядок действий по организации и проведению конкурсов

Этапы подготовки и проведения конкурса	Роль заказчика или инженера на данном этапе	Роль и действия подрядчика
1. Предварительная квалификация участников.	Стратегические решения по проекту, выбор формы конкурса и определение сроков.	
1.1. Определение стратегии проекта.		
1.2. Подготовка документации для предварительной квалификации.	Документация, включающая приглашение, информацию о процедуре и сроках.	
1.3. Приглашение участников.	Размещение информации в прессе, данных о проекте, условиях и сроках подачи заявок.	

1.4. Выпуск документации и подача заявок.	Издание комплекта документов с инструкциями об объеме и форме информации предоставляемой подрядчиком. Формы анкет о структуре, опыте, ресурсах и др. Принятие заявки и подтверждение получения.	Получение комплекта, предоставление информации, заполнение анкет и подача заявки.
1.5. Анализ заявок на предварительную квалификацию.	Анализируются затребованные параметры на соответствие подрядчика требованиям проекта.	
1.6. Выбор участников торгов и их уведомление.	Подготовка списка участников и рассылка уведомлений о допуске к конкурсу.	Подтверждение получения уведомления.
2. Порядок получения заявок	Подготовка и отправка в адрес участников документов в составе:	Подтверждение получения документов.
2.1. Подготовка и выпуск конкурсной документации.	<ul style="list-style-type: none"> - приглашение на участие в конкурсе; - инструкции участникам; - условия договора (контракта); - форма заявки; - проект; - другая информация. 	
2.2. Посещение строительной площадки.	Организация и проведение мероприятия.	Участие в мероприятии.

2.3. Порядок взаимодействия и общения.	Подготовка ответов на письменные вопросы, организация конференций и информирование участников.	Подача вопросов в письменном виде, участие в конференциях и подтверждение получения информации.
2.4. Дополнения и изменения в документации.	Издание и рассылка дополнений.	Подтверждение получения.
2.5. Подача и прием конкурсных предложений.	Регистрация даты и времени получения, возврат опоздавших предложений не вскрытыми.	Подача конкурсных предложений.
3. Проведение процедуры конкурса	Оглашение названий участников, цены предложения и иных условий в зависимости от требований конкурса.	Участие в процедуре (по желанию).
3.1 Вскрытие конвертов с конкурсными предложениями.		
3.2. Изучение и отклонение конкурсных предложений.	Проверка на соответствие требованиям к оформлению документов и полноту содержания предложения. Получение разъяснений и отклонение предложений не соответствующих требованиям.	Предоставление разъяснений.
3.3. Оценка конкурсных предложений.	Оценка по соответствующим критериям, согласование с инвестором, сравнение.	Предоставление разъяснений.

3.4. Принятие решения о выборе подрядчика.	Принятие решения и уведомление участников.	Подтверждение получения.
3.5. Гарантия исполнения.	Получение гарантии исполнения.	Предоставление гарантии исполнения.
3.6. Подготовка договора по дряду	Подготовка и подписание необходимой документации.	Подписание документации.
3.7. Подача информации в реестры и каталоги.	Подача информации в Реестр поставщиков продукции для государственных нужд.	

Приведенная информация описывает процесс подготовки и проведения конкурсов от момента принятия решения до заключения договора. Здесь указаны только основные этапы и процедуры, перечень которых может быть расширен, а также сужен, за счет исключения некоторых процедур, например, предварительной квалификации.

При подготовке конкурса, необходимо решить вопрос об объеме требуемой информации. В случае конкурса с предварительной квалификацией, заказчик должен иметь возможность оценить потенциал подрядчика и его способность выполнить работы. Для этого, в предквалификационных формах обычно требуют следующую информацию:

- опыт работы, текущие и завершенные проекты;
- оборудование, собственное и привлекаемое;
- состав и квалификация работников и управленческого персонала;
- финансовое положение;
- структура организации и ее подразделения;
- другая информация.

Кроме того, важным вопросом является критерий времени. По моему мнению, заказчики не всегда могут верно оценить необходимые сроки на подготовку и реализацию инвестиционных проектов. Иногда значительную роль играет зависимость стоимости строительства от сроков его осуществления. По наблюдениям, российские заказчики часто соглашаются на более длительные по срокам строительства, но более дешевые предложения. Здесь правомерно будет упомянуть об имеющихся в методической базе строительства требований к нормативным срокам его продолжительности. К тому же, слишком большая продолжительность может повлиять на качество конечного продукта.

Для определения победителей конкурсов в основном применяют два вида оценки: экономическую (по цене предмета торгов) и балльную.

При экономической оценке победителем становится тот, кто удовлетворяет квалификационным требованиям заказчика, гарантирует выполнение работ с необходимым качеством за минимальную цену.

Балльная оценка характеризуется некоторым количеством показателей, характеризующих критерии отбора. Чаще всего в методических рекомендациях встречаются следующие показатели с соответствующими значениями:

цена предмета конкурса — 500 баллов (из 1 000);

срок выполнения работ — 100 баллов;

качество выполнения работ — 200 баллов;

гарантии на выполненные работы — 200 баллов.

Необходимо заметить, что методическими рекомендациями Госстроя России (ФАСЖКХ) предусмотрено, по ценовому показателю давать не менее 550 баллов, а рекомендациями Минэкономки России — от 650 до 850 баллов, либо, соответственно, по десятибалльной шкале.

Занижение баллов по ценовым показателям и завышение по другим, менее важным (гарантийный срок, выполнение предыдущих обязательств, опыт работы и другим) может создать условия для победы в конкурсе определенного претендента.

Уровнять возможности претендентов можно увеличением количества неценовых показателей, например [44]:

срок выполнения работ — 50 баллов (вместо 100);

качество выполнения работ — 150 баллов (вместо 200);

гарантии на выполненные работы — 100 баллов (вместо 200);

объемы выполненных работ — 100 баллов;

применение новых технологий — 100 баллов.

Гарантийный срок на выполненные работы можно включать обязательным условием, не подлежащим балльной оценке.

Государственному заказчику при оценке организаций, отвечающих требованиям конкурсной документации, но не имевшим ранее договорных отношений с ним, придется учитывать отзывы других заказчиков и при отсутствии отрицательных присваивать этим организациям максимально допустимое количество баллов. Это целесообразно делать для того, чтобы в конкурсах могли принимать участие организации из других городов.

Какие показатели включать, и каким количеством баллов их оценивать, зависит, прежде всего, от вида работ и целей, которые ставит перед подрядчиками заказчик. Для сезонных работ, например, дорожных, важны сроки строительства. Для каких-либо других — главным будет цена. Определение параметров и количества баллов за них должно проводиться квалифицированными специалистами.

Балльная оценка из-за присущих ей недостатков лучше подходит для торгов на услуги, которые трудно оценить в денежном эквиваленте, например, научно-исследовательские работы. Для определения

победителя конкурса на строительные работы лучше подходит экономическая оценка, суть которой заключается в сравнении предложений по стоимости и эффективности реализации проектов.

Выводы по главе 2

Необходимость автоматизации электронного документооборота заключается в снижении временных затрат на формирование договора на оказание услуг и отчетных документов.

Преимуществами информационной системы, а также ее сопровождения и заключения договоров являются оперативность получения информации, уменьшение времени на формирование документации и эффективное управление процессом.

Основой механизмов формирования подрядных договоров и размещения заказов являются правовые и экономические взаимоотношения участников инвестиционно-строительного проекта. В данной главе проведен анализ методик и механизмов формирования и размещения заказов, проанализированы системы, действующие в России и в других странах, выявлены их достоинства и недостатки. Определен состав и функции договора подряда, требования к нему, с учетом разделения их на требования к форме и к содержанию. Уточнена суть понятия строительного контракта, как пакета документов, одним из которых является договор подряда, определен возможный состав контракта

Рассмотрена система подготовки и проведения конкурсов на размещение государственного заказа. Произведен анализ процедур подготовки к конкурсам, как из отечественной практики, так и из зарубежной. Результаты анализа представлены в форме таблицы 2.3.1.

Глава 3. Моделирование процесса разработки типовых форм договора строительного подряда и совершенствование процедур размещения государственного заказа

3.1 Формирование процесса разработки типовых форм договора с помощью информационных технологий

На базе программы «СЭД» («Система электронного документооборота»), внедренной в Акционерном обществе «Почта России», подробное описание и функционал которой были рассмотрены в параграфе 2.2, была разработана и усовершенствована Система «Конструктор договоров», позволяющая упростить формирование проектов договоров, а также процесс согласования документа внутри филиала.

Использование сервиса позволяет сократить время на поиск нужной актуальной версии шаблона и оптимизировать работу по заполнению проекта договора за счет использования интерактивной формы. В настоящее время в данном сервисе размещены типовые формы доходных, расходных договоров и дополнительных соглашений.

С помощью Системы «Конструктор договоров» Пользователь, в том числе интерактивно, формирует проект договора с использованием опросного листа и заполнения отдельных полей, получая в результате проект договора, с возможностью последующего возврата в подготовленный проект договора и его повторного заполнения и/или дозаполнения (например, для расходного договора, требующего заполнения до и после проведения конкурсной процедуры Обществом).

Система для работы использует внутренние и внешние справочники Общества, заполняет необходимые поля технической информацией, полученные из информационных систем Общества: ЕСЭД и АИС УЗ.

Система предназначена для решения следующих задач:

- формирование макетов шаблонов договоров с набором определенных функций и инструментов;
- формирование библиотеки шаблонов договоров, соглашений, утвержденных в качестве типовых в АО «Почта России» (далее также – Общество) и возможности их изменения или исключения в строго определенных случаях конкретными лицами Общества. Библиотека шаблонов договоров представляет собой базу документов, структурированную по типу и содержанию, предоставляющую возможность поиска по наименованию, контексту, типу документа, структурному подразделению и виду бизнеса и проч.;
- формирование проекта договора, соглашения на основании библиотеки шаблонов договоров путем использования опросного листа, получая в результате проект, с возможностью последующего заполнения в конструкторе, не предполагающий возможность ручного редактирования;
- процесс защиты проекта договора, соглашения от несанкционированных изменений (редактирования и/или удаления).

Основными целями создания Системы являются:

- автоматизировать работу сотрудников Общества как в ДПВ (в части: разработки типовых шаблонов договоров, соглашений, внесения их в Конструктор договоров и сокращения сроков согласования проектов договоров), так и Инициаторов договоров, других Пользователей в процессе формирования проекта договора, соглашения в соответствии с типовыми формами, утвержденными в Обществе в рамках закупочной деятельности Общества, осуществления коммерческой деятельности и т.д.;

- повысить уровень контроля за использованием в Обществе типовых форм договоров, соглашений и снизить трудозатраты сотрудников Общества при подготовке проекта договора, соглашения;
- упростить и ускорить процесс согласования договоров, соглашений в Обществе.

Начало работы с Системой зависит от режима её использования. Система может быть использована для работы с доходными договорами, расходными договорами и дополнительными соглашениями, иными соглашениями.

Для создания доходного договора рекомендуется использовать следующую последовательность действий:

До реализации интеграции с ЕСЭД:

- запустите web-браузер двойным нажатием левой кнопки мыши по его ярлыку на рабочем столе или нажмите кнопку «Пуск» и в открывшемся меню выберите пункт, соответствующий используемому web-браузеру;
- в адресной строке введите адрес, выданный Администратором Системы;
- авторизация в Систему будет выполнена автоматически при помощи интеграции с корпоративным сервисом Active Directory;
- откроется главная страница Системы с перечнем документов, размещённых по категориям (Рисунок 3.1.1).

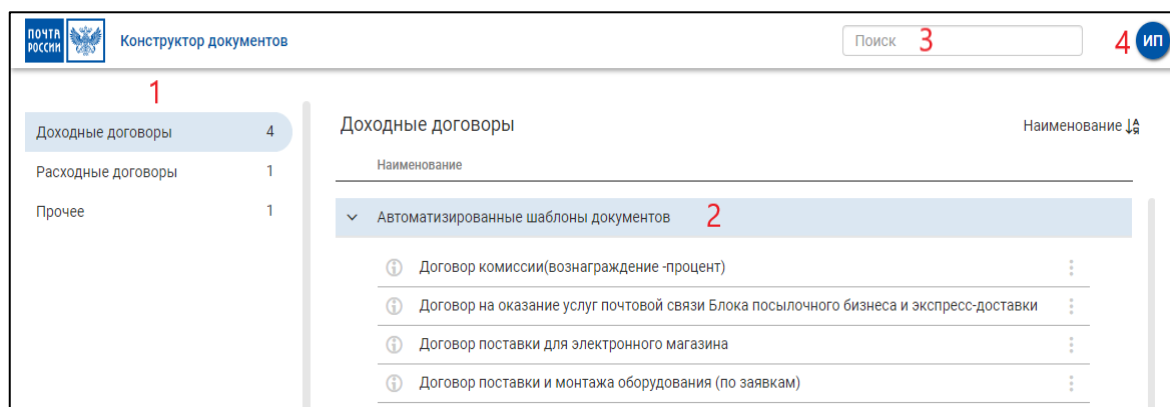


Рисунок 3.1.1 – Главное меню Системы

После интеграции с ЕСЭД:

- открыть соответствующую карточку ЕСЭД для необходимого типа договора;

- при выборе функции формирования документа в ЕСЭД автоматически откроется страница Системы с перечнем документов, размещённых по категориям (Рисунок 3.1.1).

Главное Меню, которое состоит из следующих основных элементов:

1) категории документов, представляющие собой раздел, агрегирующий в себе документы по определённому признаку (доходные, расходные договоры, дополнительные соглашения);

2) подкатегории документов, которые являются иерархией второго порядка и входят в состав категорий (товары, работы, услуги и пр.);

3) поисковая строка, осуществляющая поиск документа по его наименованию. Переход в документ осуществляется нажатием на элемент списка с результатом (Рисунок 3.1.2);

4) меню Пользователя, которое предлагает переход к дополнительным функциям и возможностям:

- личный кабинет;
- мои документы.

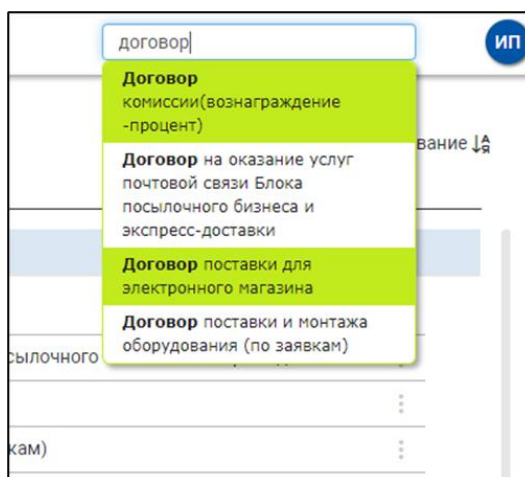


Рисунок 3.1.2 – Поисковая строка Системы

После запуска Системы появляется Главное меню системы, содержащее основные разделы документов, разделённые на категории и подкатегории. Список разделов выглядит в общем виде так, как показано на изображении (Рисунок 3.1.3). Однако список доступных документов может меняться в зависимости от потребностей пользователей таким образом, что возможно появление новых категорий или удаление нижеприведённых.

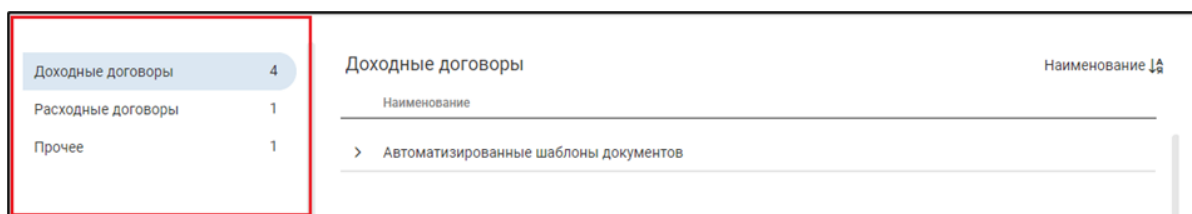


Рисунок 3.1.3 – Категории документов

Категории могут содержать в себе подкатегории, детализирующие правовое поле или назначение документа (Рисунок 3.1.4).

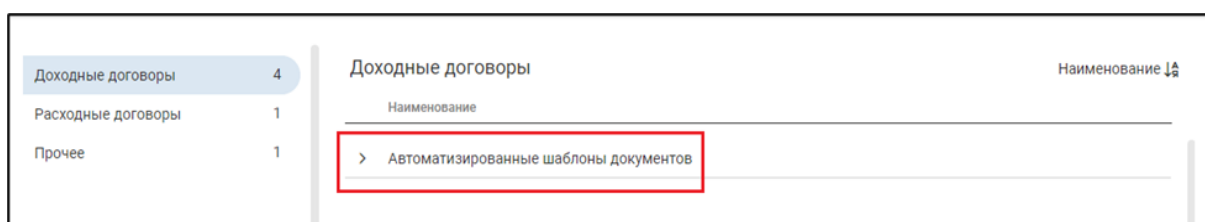


Рисунок 3.1.4 – Подкатегории документов

В Главном Меню Пользователь получает возможность выбрать необходимый документ, воспользовавшись поисковой строкой или выбрав документ в необходимой категории. Открытие документа осуществляется нажатием мыши на его наименование.

Интерфейс списка документов представлен следующими функциональными элементами (Рисунок 3.1.5):

1. меню категорий;
2. меню подкатегорий;

3. сортировка документов – сортирует наименование документов по возрастанию (от А до Я) и по убыванию (от Я до А);

4. информация о документе – содержит краткое описание документа (если задано Администратором Системы);

5. дополнительные возможности – позволяет просмотреть информацию о документе и добавить документ в список избранного.

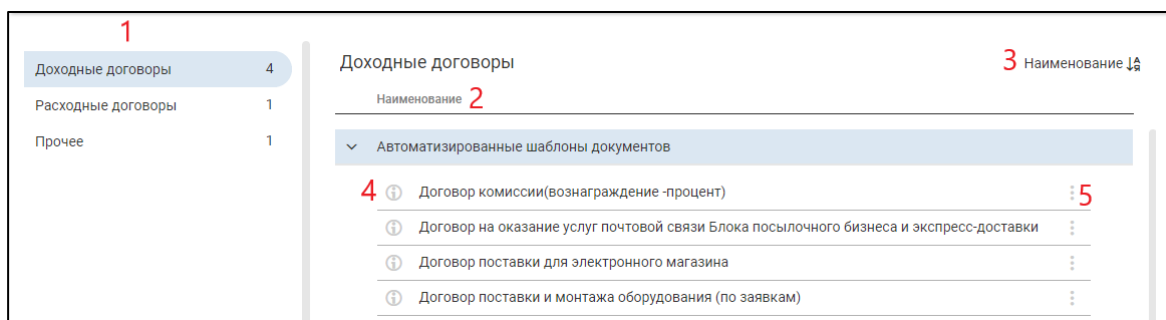


Рисунок 3.1.5 – Список документов подкатегории

Запуск необходимой для заполнения формы осуществляется нажатием мыши на наименование элемента. Открытие документа может занимать до 30 секунд, в зависимости от сложности документа.

Рабочая область конструктора документов состоит из основных функциональных элементов, перечисленных ниже (Рисунок 3.1.6).

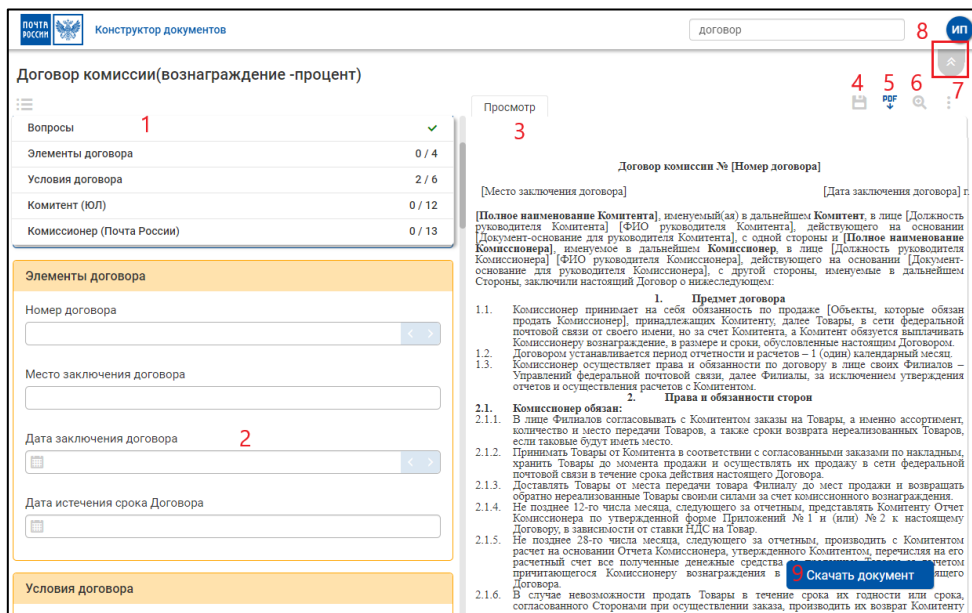


Рисунок 3.1.6 – Функциональные элементы рабочей области

1. Блоки вопросов – позволяют переключаться между блоками вопросов по нажатию мыши.

2. Опросный лист – содержит вопросы (условия) и переменные значения. Это поле является основной рабочей областью, где происходит формирование конечного текста документа. Заполнение необходимых полей вносит изменения в текст документа в режиме реального времени.

3. Окно предварительного просмотра документа — позволяет в режиме реального времени отслеживать процесс формирования конечной версии документа. При открытии документа окно предварительного просмотра автоматически формируется на основании предустановленных условий, указанных при подготовке формы Сотрудником, однако, в процессе работы с переменными пользователю может быть предложено их уточнение. В таком случае окно просмотра будет выглядеть так, как показано на рисунке, пока пользователь не определит конечное состояние условий (Рисунок 3.1.7).

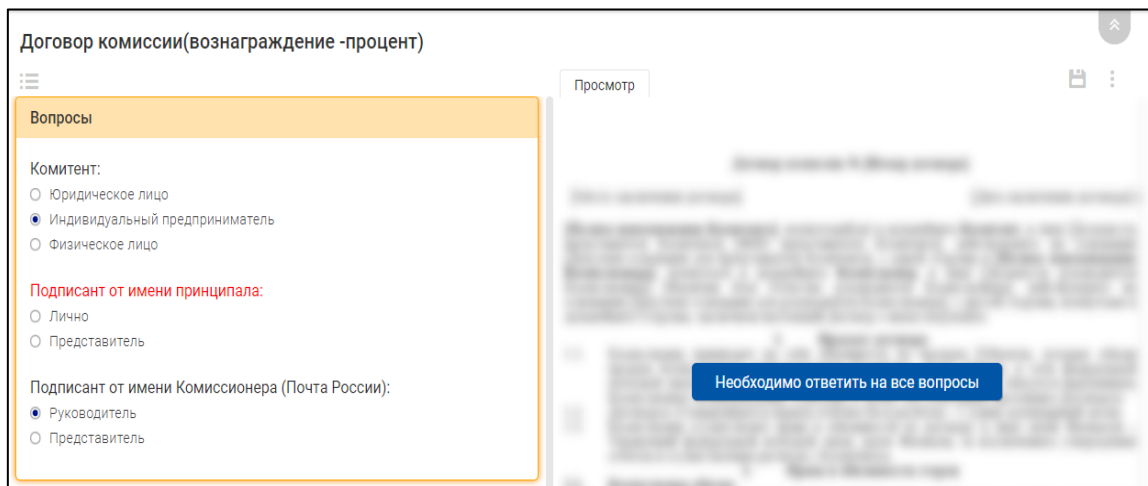


Рисунок 3.1.7 – Сообщение о необходимости уточнения условий

4. Сохранение – функция, предназначенная для сохранения текущей формы документа.

5. Выгрузка документа в защищенном формате – позволяет скачать текущее состояние документа на локальный компьютер. Также используется для вставки приложений в текст документа. Подробнее о реализации возможности описано в пункте 4.1.2.

6. Увеличение (уменьшение) размера шрифта – функция увеличивает (уменьшает) размер отображаемых символов в окне предварительного просмотра документа. После активации иконка меняет свою функцию на обратную: следующий выбор элемента приведёт к уменьшению шрифта, и наоборот.

7. Расширенные опции – данная функция открывает доступ к ряду дополнительных возможностей.

8. Свернуть заголовок web-страницы – данная функция позволяет скрыть панель, содержащую окно навигации, поисковую строку и меню Пользователя.

9. Скачать документ – позволяет выгрузить документ.

После заполнения формы проекта договора, документ необходимо сохранить, кликнув по соответствующей кнопке.

3.2. Процесс согласования договоров с помощью информационных технологий

После создания проекта договора с помощью системы «Конструктор договоров», данную документацию необходимо согласовать внутри филиала.

Создание карточки договора выполняется с начальной страницы (рисунок 3.2.1).

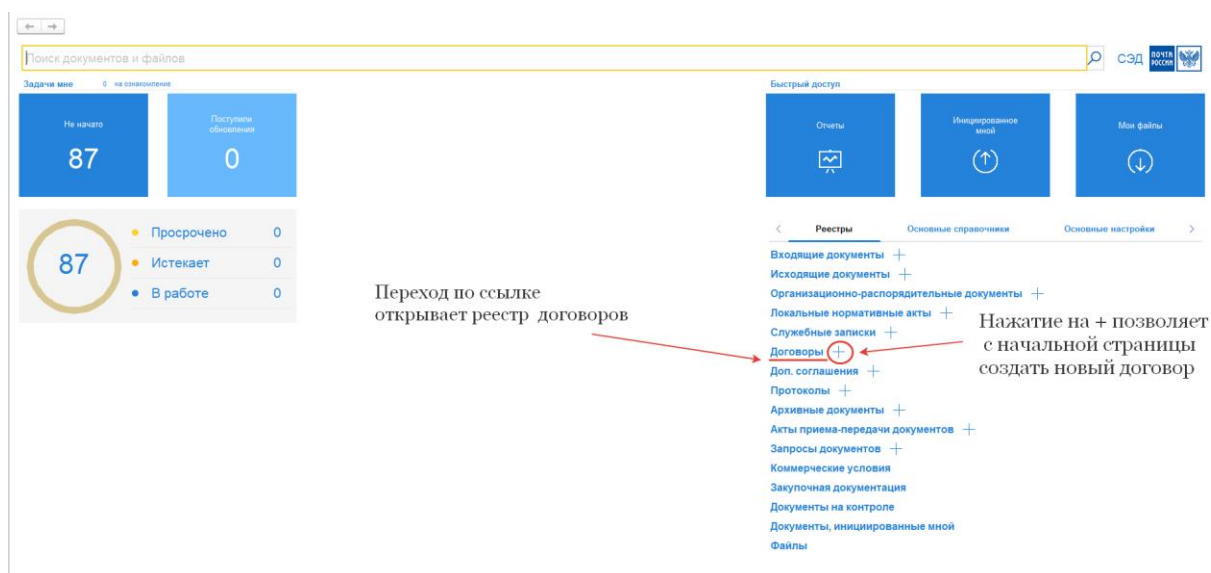


Рисунок 3.2.1 - Начальная страница. Создание договоров

В открывшейся форме (Рисунок 3.2.2) программа даст возможность выбрать одну из тематик договора, представленных в перечне. Перечень тематик представлен списком возможных маршрутов согласования договоров.

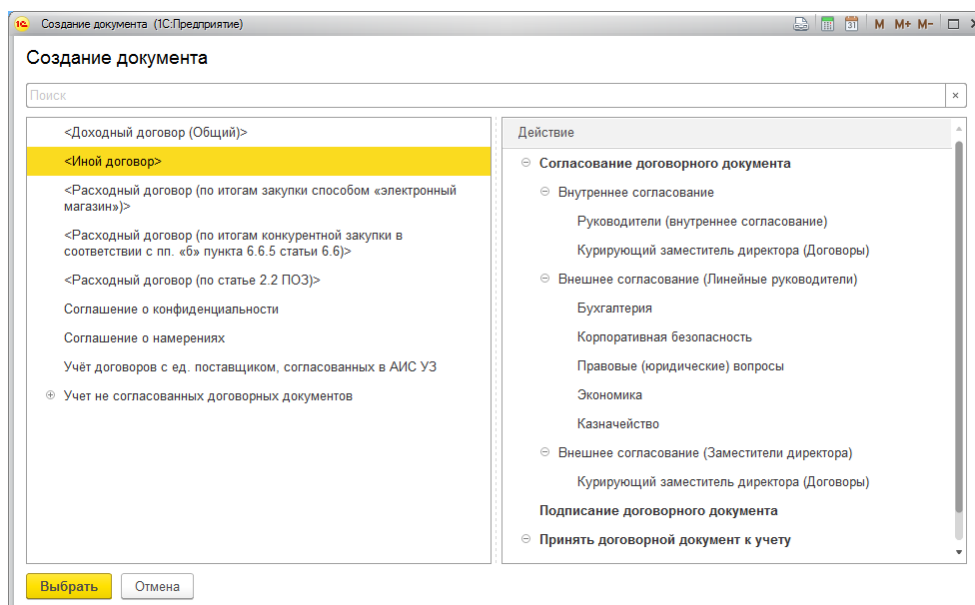


Рисунок 3.2.2 – Выбор тематики договора

Необходимо выбрать нужную тематику, затем нажать клавишу «Выбрать». После этого будет создана карточка договора.

Далее откроется карточка договора (рисунок 3.2.3).

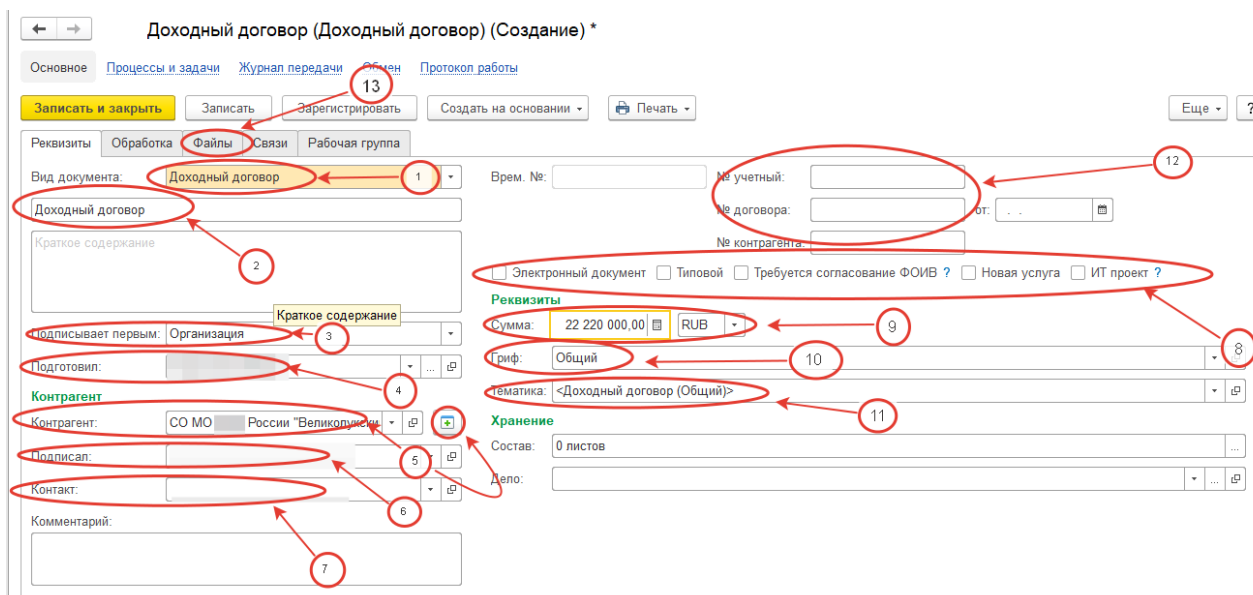


Рисунок 1.2.3 - Карточка договора

Карточку договора необходимо заполнить по следующему принципу:

1. Вид документа - подставляется автоматически вид документа, в зависимости от выбранной тематики договора;
2. Наименование документа - заполнить наименование документа;
3. Подписывает первым - выбирается инициатором из списка значений «Организация» или «Контрагент»;
4. Подготовил Поле подготовил автоматически заполняется ФИО работника, который создал документ;
5. Контрагент - выбирается из списка контрагентов;
6. Подписал - выбирается из числа контактных лиц, указанных в карточке контрагента;
7. Контакт - выбирается из числа контактных лиц, указанных в карточке контрагента;
8. Признак типовой - флаг по умолчанию снят. Документ в этом случае имеет расширенный маршрут согласования. Флаг будет проставлен автоматически при добавлении типового файла из конструктора договоров;
9. Сумма, валюта договора - указывается сумма и валюта договора;
10. Гриф - заполняется по настройкам тематики договора. По умолчанию установлен гриф «Общий»;
11. Тематика - заполняется при созданной автоматически выбранной тематикой договора;
12. Реквизиты, «№ учетный», «№ договора», «№ контрагента» - Указываются дополнительные учетные номера для договора;
13. Переход на вкладку «Файлы» - Для прикрепления файлов перейти на вкладку «Файлы». Для типовых договоров необходимо использовать файлы из конструктора договоров. При нажатии кнопки 4 (Рисунок 3.2.4) откроется интернет браузер с конструктором договоров

для выбора шаблонной формы и заполнения документа. После заполнения всех полей необходимо нажать кнопку «Загрузить в ЕСЭД», файл загрузится в карточку договора ЕСЭД.

Для нетиповых форм существуют шаблоны в ЕСЭД (кнопка 1, Рисунок 3.2.4), их можно найти в библиотеке форм договоров с помощью перехода по ссылке «Справочные материалы» с начальной страницы пользователя, либо при нажатии «Создать по шаблону» в окне добавления файла в договоре.

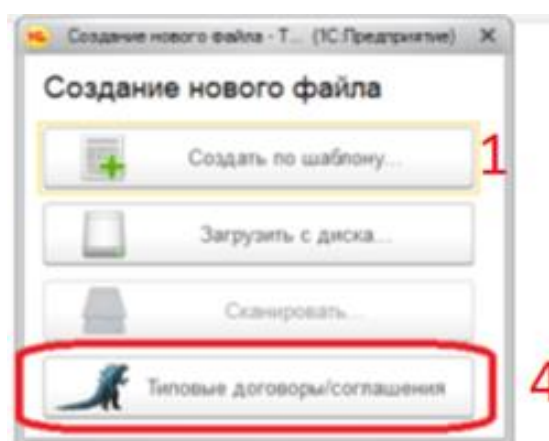


Рисунок 3.2.4 – Переход в «Конструктор договоров»

Для дальнейшего согласования необходимо зайти во вкладку «Обработка» (Рисунок 3.2.5), заполнить список согласующих и нажать на кнопку «Начать обработку».

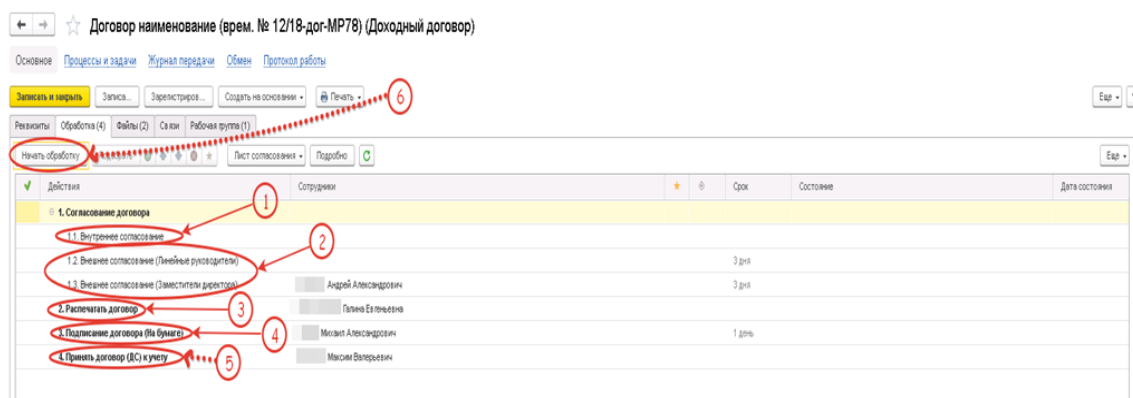


Рисунок 3.2.5 – Порядок согласования документа

При начале обработки происходит старт согласования документа в соответствии с утверждённой договорной инструкцией Матрицей согласования договоров.

После успешного согласования договора, на закладке «Обработка» возможно сформировать Лист согласования или Лист согласования с историей

3.3. Совершенствование процедур размещения государственного заказа на строительство и оценка эффективности проведения конкурсов

Становление конкурсной системы в России произошло недавно, можно сказать, что формулирование порядка заключения договоров на основе конкурсов приобрело относительно завершённый вид с принятием закона ФЗ-94. Несмотря на это, я считаю, что механизм проработан недостаточно, и некоторые изменения и улучшения принесут ряд положительных результатов.

В результате анализа мной уточнено понятие одного из центральных участников инвестиционного процесса - заказчика, а точнее Государственного заказчика и его особенности.

Заказчик — государственное или частное лицо, которое по поручению инвестора берет на себя функции организатора исполнения инвестиционного проекта, получая права распоряжения предоставленными ресурсами с целью обеспечения наибольшей эффективности их использования, а так же взаимодействующий с другими участниками в процессе реализации инвестиционного проекта.

Государственный заказчик — государственный орган, обладающий необходимыми инвестиционными ресурсами, или организация независимо от форм собственности, наделенная соответствующим

государственным органом правом распоряжаться бюджетными инвестиционными ресурсами для реализации государственной целевой программы или конкретного инвестиционного проекта.

Анализ схем реализации инвестиционно-строительных проектов по государственным заказам позволил обосновать две категории заказчиков:

Первичный заказчик — это заказчик, для которого реализация строительных проектов является основным видом деятельности и источником дохода (данный заказчик, может быть как государственным, так и частным).

Вторичный заказчик — это заказчик, основные интересы которого лежат за пределами строительства и который реализует выполнение строительных проектов с целью достижения определенных (коммерческих, социальных и иных) целей (вторичным заказчиком, может являться, например, Госстрой, передающий полномочия по размещению заказа другому лицу).

В процессе анализа, мной выявлены следующие особенности государственных заказчиков:

- государственные заказчики инвестируют бюджетные средства, для реализации строительных проектов, имеющих социальную, экологическую, политическую или иную, не обязательно экономическую ценность;

- значительная часть реализуемых государственными заказчиками строительных проектов не предполагает последующего возврата инвестиций и получения прибыли;

- деятельность государственных заказчиков находится под контролем общественности, как по целям и результатам выполнения инвестиционно-строительных проектов, так и по эффективности расходования государственных средств.

Прежде всего, государственным заказчикам необходимо унифицировать процедуры подготовки к конкурсам, для чего целесообразно иметь соответствующую программу или план, содержащий указания на сроки завершения следующих работ:

- разработка конкурсной документации;
- разработка документации для предварительной квалификации;
- предварительная квалификация и отбор участников конкурса;
- получение конкурсных предложений;
- вскрытие конвертов с конкурсными предложениями;
- оценка конкурсных предложений;
- присуждение контракта.

Последовательность и продолжительность каждого вида работ необходимо выбирать в зависимости от требуемой для него информации, ее объема и сложности.

Предварительная квалификация проводится с целью отбора участников, удовлетворяющих определенным требованиям. Процесс подготовки может включать следующие этапы:

- подготовка и выпуск документации для предварительной квалификации;
- приглашение к участию в предварительной квалификации;
- анализ полученных заявок;
- отбор участников конкурса;
- уведомление участников.

Заявки участников предварительной квалификации могут выпускаться в форме анкет, с целью получить следующую информацию:

- название организации - подрядчика, адрес, телефон;
- структура и тип организации;

- опыт работы по типу (как генеральный подрядчик, субподрядчик и другие);

- партнеры и дочерние предприятия, которые будут задействованы в проекте;

- финансовое положение организации (капитал, объем СМР в денежном выражении за несколько лет, состояние расчетов и отчетность);

- состав и квалификация работников;

- оборудование, которое предполагается использовать, его принадлежность (собственность предприятия, найм, покупка);

- опыт сходных, текущих и завершенных проектов;

- другая информация.

Конкурсная документация, разработанная заказчиком, может включать в себя следующие документы:

- официальное приглашение на участие в конкурсе;

- инструкции участникам;

- форму заявки и приложения;

- проект договора подряда и условий договора;

- проектную документацию;

- смету количественных показателей или прейскурант;

- дополнительную информацию;

В инструкциях участникам необходимо осветить такие вопросы, как состав требуемых документов, условия внесения изменений в них, возможность рассмотрения альтернативных предложений, условия финансирования, преимущества местных фирм, обеспечение заявки, критерии оценки и гарантии исполнения.

Для наиболее полного понимания участниками условий исполнения будущего соглашения, необходимо предусмотреть организацию посещения ими места выполнения работ. Требуется так же

определить формы и методы общения участников с заказчиком до проведения конкурса и, соответственно, доведение информации до остальных участников. Дополнения к документации являются ее неотъемлемой частью, и их наличие может повлечь за собой пересмотр сроков проведения конкурса.

Оглашение предложений участников и принятие решений об их допуске к участию в конкурсе может проводиться публично, либо в ограниченном составе участников, в зависимости от типа проводимого конкурса, или его организации.

Оценка предложений, в соответствии с имеющейся практикой, включает три этапа: техническая, финансовая и общая оценка соответствия требованиям инструкций участникам. Сравнение предложений производится с помощью одной из методик балльной или экономической оценки конкурсных предложений. В согласованный срок, заказчик объявляет победителя конкурса и рассылает уведомления всем участникам. В случае отклонения всех предложений, заказчику рекомендуется сообщить причину такового и внести исправления в документацию при объявлении нового конкурса.

Для совершенствования процедур размещения заказов, необходимо четко определить структуру и состав действий и документов, а также необходимый и достаточный объем информации. Я рекомендую с этой целью определить основные аспекты, которые необходимо отразить в списке требований к конкурсной документации. В качестве примера, можно использовать представленный ниже список, составленный мной на основе опыта и рекомендаций профессиональных заказчиков.

Список требований к информации, предоставляемой участникам конкурса для формирования предложений:

- 1) необходимо определить язык, на котором составляется предложение;

- 2) указать необходимое количество экземпляров предложения;
- 3) привести состав документов в предложении, их форму и содержание (возможно заполнение форм, предоставленных заказчиком);
- 4) указать документы, кроме входящих конкурсную документацию, которые участник должен включить в свое предложение (например, техническое описание или чертежи, предлагаемые методы строительства, мероприятия по охране окружающей среды, контроль качества);
- 5) выделить (если есть) особые требования к порядку уплаты налогов, сборов, а также касающиеся прочих финансовых вопросов, которые должны быть отражены в предложении;
- 6) назначить или запросить указание на срок действия предложения;
- 7) описать процедуру, в соответствии с которой участники могут ознакомиться с местом выполнения работ;
- 8) объявить о возможности, либо неприемлемости альтернативных предложений и условия, при которых они могут быть поданы;
- 9) разъяснить процедуру вскрытия конкурсных предложений;
- 10) указать порядок последующего обращения с ошибками, обнаруженными в предложениях при их оценке;
- 11) объявить правила отклонения конкурсных предложений (например, позднее поступление, неполный комплект или неверное заполнение и оформление документации);
- 12) дать информацию о виде и критериях оценки.

В процедурах проведения торгов по размещению государственного заказа нужно учитывать особенности его финансирования и в размерах, и в сроках, что важно при планировании конкурса.

Оценивая рассмотренную ситуацию и возможности совершенствования процедур проведения конкурсов, можно сделать вывод, что механизмы подготовки, организации и проведения торгов получили значительное развитие и доработку в последние годы. Тем не менее, четкой, универсальной схемы подготовки и проведения конкурса, экономящей средства и усилия государственных заказчиков нет. Выявленные и указанные выше, в форме рекомендаций, пути совершенствования процедур подготовки к конкурсу и документации к нему, позволят значительно упростить их и повысить эффективность процедур размещения государственного заказа.

Для оценки производимых действий по совершенствованию процедур размещения государственного заказа, необходимо рассчитать экономический эффект и коэффициент эффективности проведения конкурса по новым процедурам.

Методическими рекомендациями Министерства Экономики РФ введена методика расчета эффективности расходования бюджетных средств за счет проведения конкурсов. Данными рекомендациями предложено определение эффективности на основе сопоставления цены товара: со средней ценой, предложенной поставщиками; со среднерыночной ценой; с контрактной ценой, по предыдущему конкурсу. Данные критерии имеют существенные недостатки. Первый подразумевает достаточно точную и квалифицированную оценку предмета конкурса большим числом участников, а также, поскольку используется средневзвешенная цена, требуется значительное количество участников. Среднерыночная цена предполагает наличие нужной информации и сопоставимых объектов по ее оценке. Поскольку в современном строительстве достаточно редко встречаются типовые объекты с одинаковыми условиями строительства, контрактная цена

предыдущего конкурса должна корректироваться, что достаточно сложно и трудоемко.

В случае строительного заказа представляется целесообразным использовать иной критерий. Поскольку стоимость строительства можно предварительно оценить, есть смысл вести сравнение стоимости заключенных контрактов с расчетной ценой строительства, рассчитанной по сметным нормам и региональным расценкам, с учетом коэффициентов и пересчетом в цены того периода, в котором осуществляется строительство.

Расчет экономического эффекта от проведения конкурса можно произвести следующим образом:

$$\text{Эф} = \text{Ср} - \text{Ск} - \text{З}, \quad (3.3.1)$$

где:

Эф - абсолютный эффект (экономия бюджетных средств) от проведения конкурса;

Ср - расчетная стоимость строительства;

Ск - контрактная стоимость строительства;

З - затраты на проведение конкурса.

Соответственно, эффективность проведения конкурса будет определяться по формуле:

$$(\text{Ср} - \text{Ск}) / \text{З}, \quad (3.3.2)$$

Критерием эффективности, будет значение коэффициента больше единицы.

В случае, когда контрактная стоимость корректировалась в процессе реализации проекта, необходимо использовать окончательную цену, рассчитанную по результатам реализации. Оценка эффективности мероприятий по совершенствованию процедур размещения государственного заказа может производиться на основе сравнения эффективности проведения конкурсов до и после их внедрения.

Формулу 3.3.2 можно использовать как для оценки эффективности внедрения всего комплекса мероприятий, так и одного отдельного мероприятия.

Выводы по главе 3

В данной главе была модернизирована информационная система «Конструктор договоров», которая представляет собой систему для персональных компьютеров, предназначенную для создания, хранения, редактирования и заполнения шаблонов типовых документов на базе программного обеспечения пользователя. Так же был рассмотрен процесс согласования созданного договора с помощью информационных технологий, что значительно ускорило и упростило весь процесс в целом.

Был разработан комплекс мер по рационализации процесса размещения государственного заказа, а также предложен способ оценки эффективности реализации данных мер на практике, что позволит определить их действенность.

Выводы и предложения

1. Результатами исследования в теоретической области, стало уточнение понятий и терминов, связанных с инвестиционно-строительной деятельностью и касающихся объекта исследования. Были уточнены такие понятия, как: заказчик, государственный заказчик, конкурс, контракт и другие. Введены понятия первичных и вторичных заказчиков, даны их определения.

2. Результатами исследования в области методологии стало обоснование и предложение к использованию механизма формирования договоров подряда и адаптации их к конкретным условиям.

Другим результатом в данной области, стала разработка комплекса мер по рационализации процесса размещения государственного заказа, а также предложение способа оценки эффективности реализации данных мер на практике, что позволит определить их действенность.

3. Результатами исследований в практической области, стало внедрение информационных технологий для создания типовых форм договоров, а также упрощения процедуры согласования.

Рекомендации по рационализации процедур размещения государственного заказа, так же носят практический характер. Логичное построение процесса закупок и четкое определение продолжительности этапов реализации инвестиционно-строительных проектов, может стать основой повышения эффективности функционирования аппарата государственных закупок в целом.

Исследование теоретических и методических положений позволили сделать следующие выводы:

1. Государственные заказчики на данный момент имеют весьма разрозненную и недостаточно универсальную систему подготовки и размещения заказов, что влечет за собой значительное повышение затрат на реализацию инвестиционно-строительных проектов.

2. В процедурах подготовки договоров подряда и размещения заказов необходимо внедрение методов, предусматривающих полноту, универсальность и эффективность этих действий.

3. Анализ деятельности российских заказчиков, в том числе и государственных, выявил недостаточную полноту и однозначность конкурсной, проектной и договорной документации, что создает почву для ошибок и злоупотреблений, как со стороны подрядчиков, так и самих заказчиков.

4. Структура современных строительных контрактов не обеспечивает возможность их применения в любых проектах, копирование международных форм строительных контрактов может входить в противоречие с российским законодательством и, в результате, приводит к еще большим проблемам при реализации проекта.

5. Методическая база формирования договоров подряда и подготовки конкурсов требует серьезной доработки и унификации, что позволило бы упростить процедуры и снизить расходы государства на реализацию бюджетных программ.

Библиографический список

1. Антонов Д.Г Организация и проведение подрядных торгов в строительстве. Требования. Нормы. Образцы. М., 2004 г. (68 с.)
2. Асаул А.Н. и др Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе. Гуманистика, 2005 г. (248 с.)
3. Асаул А.Н. и др. Организация и проведение подрядных торгов в строительстве. Гуманистика, 2004 г. (324 с.)
4. Асаул А.Н. Экономика строительства. АСВ, М., 2004 г. (425 с.)
5. Асаул Н.А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно - строительного комплекса. Гуманистика, 2004 г. (538 с.)
6. Афанасьева Н.В Прокьюремент в системе государственного регулирования предпринимательства. 2001 г. (164 с.)
7. Бланк ВВ. и др Государственный заказ. Брошюра, СПб, КЭРППТ, 2006 г. (174 с.)
8. Болотников Г.И. Подрядные торги и ценовая политика в строительном комплексе. Промышленное строительство, 1994 г. № 10.
9. Варламов Н.В, Панибратов ЮП, Яковлев В.А. Теоретические основы организации и проведения подрядных торгов в строительстве и городском хозяйстве. М., 1999 г. (269 с.)
10. Воропаев В И. Управление проектами в России. М., 1995 г. (156 с.)
11. Гейтд А А. Конкурсные подрядные торги на исполнение инвестиционного проекта воспроизводства объектов дорожной инфраструктуры. СПб. Нестор, 2002 г. (54 с.)
12. Гитман ЯД, Джонк МД Основы инвестирования. Пер. с англ. М., Дело, 1997 г. (132 с.)

13. Гордеева Л В. и др. Методологические основы комплексной оценки эффективности конкурсных закупок промышленной продукции. Саратов, Научная книга, 2000 г. (48 с.)
14. Гусаков А А., Веремеенко С А. и др Организационно-технологическая надежность строительства. М., 1994 г. (496 с.)
15. Гражданский кодекс Российской Федерации, части I и II. № 51-ФЗ от 30.11.1994 (ч.1), 01.03.1996 (ч.2).
16. Дидковский В.М. Методические обеспечения выбора на подрядных торгах наиболее эффективных предложений претендентов. Строитель. Воронеж, 1997 г., № 13.
17. Дидковский В. М. Организационное и экономическое обеспечение подготовки и проведения подрядных торгов. Журнал «Конкурсные Торги» №5,6,8, 12 за 2002 г.
18. Дидковский В.Ы. Организация и проведение тендеров: Путь Совершенствования. Строительная газета, Панорама, 1997, № 12.
19. Дидковский В.М. Цена подрядных торгов. Конкурсные торги. 1999 г., № 11.
20. Дорожкин В.Р. и др. Организация и проведение подрядных торгов. Воронеж, 1998 г. (123 с.)
21. Дорожкин В. Р. Торги - как оптимизация стоимости строительства. Строитель. Воронеж, 1998 г., № 9.
22. Дорожкин В Р. Управление проектами в подрядных торгах Экономика строительства. 1998, № 4.
23. Дорожкин В.Р. Подрядные торги в строительстве. ВГАСУ, Воронеж, 2003 г. (246 с.)
24. Дума В А. Инвестиционная деятельность - индикатор состояния экономики. Промышленное и гражданское строительство. 1995, № 2.
25. Дума В А Капитальное строительство. Строительная газета. 1996, №4.

26. Едричка С Ю. Формирование и развитие системы инжинирингового обеспечения строительства в условиях рынка. Диссертация - научный доклад. М., 1997 г.
27. Ершов О Г Договор строительного подряда в российском гражданском праве. Дис. канд. юрид. наук. М., 2005 г. (151 с.)
28. Ефремов ЮЛ Формирование эффективного механизма управления государственным заказом в системе регионального строительного комплекса. Дис. канд. экон. наук. СПб., 2004 г. (162 с.)
29. Закон Тульской области «О заказе Тульской области» от 20.05.1999 №91-18.
30. Закупки строительных работ. Материалы по изданию Всемирного Банка 1995 г.
31. Ионас Б Я Экономика строительства. М. 1982 г. (448 с.)
32. Казанский Ю.П Строительство в США и России. СПб., Два-Три, 1995 г. (628 с.)
33. Каранатова Л Г. и др Управление государственными закупками, под ред. В. В. Бланка и др. СПб. СПбГАСУ, 2004 г. (279 с.)
34. Ковальский М.И. Управление строительством: опыт США, Японии, Великобритании, ФРГ, Канады. М., Стройиздат, 1994 г. (224 с.)
35. Кощеев В.А. Совершенствование организации подрядных торгов (конкурсов) на государственные заказы в строительстве. Дис. канд. экон. наук. СПб, ПроСофт-М, 2003 г. (155 с.)
36. Кузнецов КВ. Конкурентные закупки. Торги, тендеры, конкурсы. СПб, Питер, 2005 г. (167 с.)
37. Лапин Г.Н, Хамхоков Р.М Оценка конкурентоспособности предприятий. Экономика строительства. 1999 г., № 6.
38. Липсиц И., Нецадин А., Эйкельпаш А. Конкурентная стратегия фирмы. Вопросы экономики. 1998 г., № 9.

39. Максимова И Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия. Маркетинг. 1996 г., № 3.
40. Маркова Э.М. Сборник статей по вопросам правового регулирования договора строительного подряда М. МАКС Пресс, 2004 г. (211 с.)
41. Мельников В.В Совершенствование механизма государственных закупок на основе повышения эффективности конкурсных торгов в Российской Федерации. Дис. канд. экон. наук. Новосибирск, 2005 г. (182 с.)
42. Михайлушкин А.И, Смирнов Е Б и др., Отчет по НИР «Разработка методических рекомендаций по составлению государственных контрактов (договоров) на строительство объектов для государственных нужд, финансируемых за счет средств федерального бюджета». СПбГИЭУ, 2001 г. (244 с.)
43. Методические рекомендации по разработке условий (требований) инвестора (заказчика) при подготовке подрядных торгов. Госстрой России; ГУП ЦПП. - М., 1998 г.
44. Методические рекомендации по проведению торгов (конкурсов) на закупку товаров, работ для государственных нужд и предварительному квалификационному отбору поставщиков. Утв. Министерством экономики России. Приказ № 117 от 30.09.97 г.
45. Методические рекомендации по разработке условий договора подряда по гарантиям и поручительствам. ГУП ЦПП. М., 1997 г.
46. Методические рекомендации по разработке условий договора подряда по разделу «производство работ». ГУП ЦПП. М., 1997 г.
47. Методические рекомендации по разработке условий договора подряда по мерам имущественной ответственности. ГУП ЦПП. М., 1997 г.
48. Методические указания по определению стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации МДС 81 - 1.99. Госстрой России. М., 1999 г.

49. Методические рекомендации по определению стоимости затрат на проведение подрядных торгов в Российской Федерации. МВК по подрядным торгам при Госстрое России. РАТСН. М., 1999.

50. Методические рекомендации по определению стоимости предмета подрядных торгов в строительстве Госстрой России. М., 1998.

51. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Министерство экономики РФ, Минфин РФ, Государственный комитет по строительству и жилищной политике Российской Федерации. М., Экономика, 2000 г.

52. Методические рекомендации по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации. Утверждены МВК по подрядным торгам при Госстрое России 05.10.1999 г. М., Концепт, 1999 г.

53. Методические рекомендации по проведению торгов (конкурсов) на закупку товаров (работ), предварительному квалификационному отбору поставщиков (подрядчиков) - (конкурсная документация). Минэкономики РФ, 30.09.1997 г.

54. Методические рекомендации по процедуре подрядных торгов. Госстрой России. Разработчик А. С. Граблев и др. М. 1998 г.

55. Методические рекомендации по формированию укрупненных показателей стоимости на виды работ и порядку их применения для составления инвесторских смет и предложений подрядчика (УПБСВР). М, 1993 г.

56. Методические рекомендации по оценке ofert и выбору лучшего предложения из представленных на подрядные торги. Минстрой России. ГУПЦПП. М., 1998.

57. Методические требования к документации о размещении государственного заказа, утверждены распоряжением Комитета экономики от 27.12.2005 № 97-р

58. Молчанов Н.Н. Инновационный процесс: организация и маркетинг. С-Пб. СПбГУ. 1994 г. (328 с.)

59. Нестерович Н.В., Смирнов В.И. Конкурсные торги на закупку продукции для государственных нужд. Учебное пособие, М., 2000 г. (192 с.)

60. Об инвестиционной деятельности в РСФСР. Закон РСФСР от 26.06.91 г. Российская газета от 26.06.91 г.

61. Об иностранных инвестициях в РСФСР. Закон РСФСР от 04.07.91 г. Экономическая газета. 1991 г., № 34.

62. О совершенствовании организации подрядных торгов и договорных отношений в строительстве. Всероссийский семинар-совещание. Промышленное и гражданское строительство, 1997 г. №9. С. 12-31.

63. О поставках продукции и товаров для государственных нужд. Закон РФ от 28.05.92 г., № 2869-1.

64. О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд. Федеральный закон. Принят Государственной думой 07.04.99 г.

Одобрено Советом Федерации 22.04.99 г. Подписан Президентом РФ 06.05.99 г. № 97-ФЗ.

65. О поставках продукции для федеральных государственных нужд. Федеральный закон от 13.12.1994 г. № 60-ФЗ.

66. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ

67. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. Федеральный закон от 25.12.99 г. № 39-ФЗ

68. Организация и проведение конкурсов при реализации инвестиционных программ капитального строительства (реконструкции) в

городе Москве. Правительство Москвы, Департамент градостроительной политики развития и реконструкции г. Москвы. Ред. В.С. Алтунджи и др. М. Гектор, 2004 г.

69. Основные положения порядка организации и проведения подрядных торгов (конкурсов) на строительство объектов (выполнение строительно-монтажных и проектных работ) для государственных нужд. Госстрой России, Минэкономики России 1997 г.

70. Панибратов ЮЛ. И др Государственный заказ: формирование, размещение и исполнение. СПб., СПбГАСУ, 2003 г. (211 с.)

71. Плотников А.Н. Инвестиционная деятельность и подрядные торги. СГТУ, Саратов, 1999 г. (198 с.)

72. Положение «О заказчике при строительстве объектов для государственных нужд на территории Российской Федерации». Утверждено постановлением Госстроя РФ от 8 июня 2001 г. № 58.

73. Положение «О подрядных торгах в Российской Федерации». Утверждено совместным Распоряжением Госкомимущества и Госстроя России от 13.04.1993 г. № 660-р/18-7. М. «Информиздат».

74. Положение «О порядке организации и проведения подрядных торгов на выполнение дорожных работ». ФДС России 07.04.98 г. №71. М., 1998. С. 160.

75. Положение «Об организации закупки товаров (работ, услуг) для государственных нужд». Утверждено Указом Президента РФ от 08.04.1997 г. № 305.

76. Положение по отбору муниципальных жилищных фондов для конкурсной эксплуатации и о порядке проведения конкурса подрядчиков. Госстрой России. Приказ № 17-131 от 11.12.97 г.

77. Постановление № 812 правительства Российской Федерации от 14 августа 1993 г. «Об утверждении основных положений порядка заключения исполнения государственных контрактов (договоров подряда) на

строительство для федеральных государственных нужд в Российской Федерации».

78. Постановление Правительства РФ от 13.10.99 г. № 1158 «Об обеспечении экономически обоснованных принципов формирования цен на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий».

79. Постановление Правительства Российской Федерации от 21.03.1994 г. № 220 «Об утверждении Положения о финансировании и кредитовании капитального строительства на территории Российской Федерации».

80. Потапова Л.И. Анализ критериев надежности строительных организаций, используемых при проведении подрядных торгов. Экономика строительства. 1995 г, № 7.

81. Потапова Л.И. Методика отбора претендентов для участия в торгах. Экономика строительства. 1995 г.

82. Пособие по составлению договоров, связанных с осуществлением инвестиционно - строительной деятельности в г. Москве. Управление ЭНТПП в строительной отрасли М. «Мосстройцены», 2002 г.

83. Приказ Комитета по управлению городским хозяйством от 01.12.1994 № 16513.

84. Приказ Губернатора от 16.11.1998 № 85-п «Об организации деятельности структурных подразделений Администрации Тулы по закупке продукции для государственных нужд Тулы».

85. Приказ Министерства экономики Российской Федерации от 30.09.1997 г. № 117 «Об утверждении методических рекомендаций по проведению торгов (конкурсов) на закупку товаров (работ), квалификационному отбору поставщиков (подрядчиков) (конкурсная документация)».

86. Распоряжение мэра Тулы от 12.02.1992 г. № 161-р «Об утверждении основных положений по управлению инвестиционно - строительным комплексом».

87. Распоряжение Губернатора Тулы № 551-р от 16.12.1996 г. «О порядке организации и проведения подрядных торгов в строительстве, реконструкции, реставрации и капитальном ремонте объектов городского заказа».

88. Рахман И.А. Инвестиционно - строительная деятельность: зарубежный опыт. Строительный бизнес. 2002 г. № 2.

89. Свод правил по определению стоимости строительства в составе проектной и проектно - сметной документации. Госстрой, М., 1995.

90. Секо ЕВ. Договор подряда в строительстве. Ч. 2. ПЭИпк. СПб. 2005 г. (461 с.)

91. Скансиг К. Материалы Второй Ежегодной конференции МБРР. Конкурсные торги № 26 2004 г.

92. Смирнов В И и др Становление рыночной системы государственных закупок в России. НПО Бизнес Инфо Сервис, г. Казань. 2000 г. (165 с.)

93. Смирнов В И Конкурсы на закупки услуг: мировой опыт и российское законодательство. Конкурсные торги. 1999 г., №11.

94. Смирнов Е Б. Типовые формы международных и национальных строительных контрактов и вопросы их адаптации к условиям России. Конкурсные торги. № 05-06 2002 г.

95. Смирнов ЕБ Современные проблемы экономики и управления народным хозяйством. Сборник научных статей аспирантов СПбГИЭУ за 2004 г.

96. Снигерев В И., Дидковский В.М. Организация проведения конкурсов на закупку продукции и услуг для федеральных государственных

нужд. Министерство труда и социального развития РФ и ГУВШЭ. М., 2001 г. (264 с.)

97. Соколов МЮ. Подрядные торги и определение стоимости строительства. ПГУПС-ЛИИЖТ, СПб, 2001 г. (223 с.)

98. Соколов П.А. Инвестиционно - строительная деятельность заказчиков - застройщиков М. АиН, 2006 г. (92 с.)

99. Сухадольский Г.А. Тендеры, вопросы и ответы. Вершина. М. 2004 г. (324 с.)

100. Сухадольский Г.А. Юридические проблемы при проведении подрядных торгов. Сборник научных статей СПбГИЭУ за 2004 г.

101. Типовой Закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ, услуг). Принят на 27 сессии ООН по праву международной торговли (Юнситрал) г. Нью-Йорк. 31 мая - 17 июня 1994 г.

102. Тускаева З Р. Оценка конкурентоспособности строительных организаций при проведении предварительной квалификации для участия в торгах. Автореферат. М., 1996 г.

103. Указ Президента Российской Федерации от 08.04.1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд».

104. Файзулин В Р. Договор строительного подряда по российскому гражданскому праву. Диссертация, М, 2005 г. (192 с.)

105. ФИДИК. Условия контракта на сооружение объектов гражданского строительства. С-Пб, Британский центр 2003 г.

106. ФИДИК. Пособие по применению типовых строительных контрактов. СП-б, Британский центр 2003 г.

107. ФИДИК. Тендерные процедуры. С-Пб, Британский центр 1994 г.

108. Хэзлетт Д. Контрактные отношения в современном строительстве. ЕСУ, Спб, 01.2006 г.

109. Цай ТН, Цай В Т. Организация и управление строительством в США. Строительство и архитектура. Экспресс-информация. М.: ВНИИТПИ, 1992 г. (648 с.)
110. Цай Т.Н. Новое в строительстве и архитектуре. Материалы цикла лекций. М., 1994 г. (232 с.)
111. Шатров Р.Б Теория и практика проведения подрядных торгов в строительстве. Издательство Ассоциации строительных вузов, М., 2002 г. (268 с.)
112. Шакиров Р.Б Имитационная модель формирований оптимального варианта конечных условий конкурса и определения победителя подрядных торгов. Экономика строительства, М. № 11. 2002 г.
113. Шакиров Р.Б. Методические рекомендации по проведению предварительной квалификации претендентов на участие в подрядных торгах. М., Минстрой России, ГЦПП, 1995 г. (116 с.)
114. Шакиров Р.Б Организация и проведение подрядных торгов на объекты и услуги в строительстве и городском хозяйстве. М. Издательство Ассоциации строительных вузов, 2000 г. (161 с.)
115. Шакиров Р.Б Предварительная квалификация претендентов на участие в подрядных торгах по их конкурентоспособности. Конкурсные торги. М. 2002 г. № 6-8.
116. Шакиров Р Б. Развитие подрядных торгов в строительстве. Экономика строительства. М. № 7. 2002 г.
117. Шеремет АД, Сайфуллин РС Методика финансового анализа. М. Инфра, 1996 г.
118. Юдапов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М. Акалия, 1996 г. (111 с.)
119. Юшкевич СП Договор строительного подряда: Понятие, сущность, функции, предмет, техн. документация, стоимость, страхование,

качество, охрана, ответственность, образцы договоров, СНИПы. М. 2003 г. (202 с.)

120. Яичников ЕД. Оценка конкурентоспособности строительной фирмы. Экономика строительства. 1997 г. № 4.

121. Guidelines: Procurement under IBRD Loans and IDA Credits. The World Bank. - Washington DC. Jan and Aug. 1996.

122. John E Traister, Rosenberg Paul Construction electrical contracting New York etc. Wiley, Cop. 1989

123. Standard Bidding Documents: Procurement of Goods. (Trial Edition). The World Bank. - Washington DC. Jan. 1995.

124. Standard Bidding Documents: Procurement of Works. The World Bank. - Washington DC. - Jan. - 1995.

125. Standard Bidding Documents: Procurement of Works - Smaller Contracts. The World Bank. - Washington DC. - Jan. - 1995.

126. Standard Bidding Documents: Standard Bid Evaluation Form - Procurement of Goods or Works. The World Bank. - Washington DC. Apr.- 1996.

127. World - Wide value of new construction put in place. Construction Review. - 1998. Vol. 32, № 5. P. 2-7.

128. <http://www.bob.ru>

129. <http://www.ebrd.com/>

130. <http://www.gks.ru>

131. <http://www.gorzakaz.ru/>

132. <http://www.gosstroy.gov.ru/>

133. <http://www.gosstroy.ru>

134. <http://www.gostorgi.ru/>

135. <http://www.goszakaz.nj/>

136. <http://www.goszakupki.ru/>

137. <http://www.gz-spb.ru>

138. <http://infogoz.vimi.ru/>

139. <http://www.itenders.ru/>
140. <http://www.ivr.ru>
141. <http://www.kadis.m/texts/index.phtml?id=8876>
142. <http://www.mgi.ru/info/konkurs/>
143. <http://procurement.e-manageinent.ru>
144. <http://www.stroytenng.ru>
145. <http://www.stroi.ru>
146. <http://www.worldbank.org/>