Содержание

Введение....4
1 Теоретико-методологические проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков....7
1.1 Сущность, формы и принципы проведения конкурсов и торгов....7
1.2 Специфика проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков....14
1.3 Нормативно-правовое регулирование конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков....20
2 Исследование процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации....29
2.1 Характеристика процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в ГСК «БалтСтрой»....29
2.2 Анализ регламента проведения закупочных процедур на выполнение подрядных работ и привлечение субподрядных организаций в ГСК «БалтСтрой»....32
2.3 Проблемы правового регулирования проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации...36
3 Разработка мероприятий по совершенствованию процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации....41
3.1 Применение инструментов риск-менеджмента для оптимизации торгов в строительной компании....41
3.2 Оптимизация процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков....44
3.3 Внедрение в систему проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций контракта жизненного цикла....50
Заключение....63
Список использованных источников....66

Приложение 1.....71
Итоговый протокол (Сводная оценочная таблица).....71

Введение

Строительный комплекс в современной хозяйственной среде России представляет собой динамично развивающуюся сферу национальной экономики, драйвер мультипликативного роста для большого количества высокотехнологичных отраслей. Причём это происходит как в целом в рамках российского промышленного сектора, так и в ряде специализированных областей деятельности, связанных прежде всего с оказанием различных инжиниринговых услуг.

Эффективность строительства как такового формируется под прямым влиянием большого количества значимых факторов, определяющих общие тенденции развития территорий: начиная с эколого-экономических, организационно-правовых и производственно-хозяйственных, заканчивая природно-географическими и технико-технологическими, обладающими в ряде случаем вариативными особенностями.

Вместе с тем та роль, научно-технологическая сложность и уникальность каждой единицы строительной продукции, которые определяются спецификой отрасли, становятся генераторами множества проблем в развитии экономики. Но это нормальный процесс, свидетельствующий о наличии положительных трендов в поступательном развитии страны и общества в целом. Поэтому следует не столько бороться с неизбежностью возникающих сложностей, сколько создавать наиболее благоприятные адаптивные условия для их преодоления. Достижение этих условий возможно наиболее эффективным способом посредством применения открытых торгов на строительном рынке, т. е. через систему электронных аукционов.

Учитывая актуальность данной тематики, мы постарались сконцентрироваться в данной статье на рассмотрении концептуальных вопросов, с которыми постоянно сталкиваются предприятия строительной

сферы в процессе реализации своей основной деятельности, именно в данной области.

Объектом исследования в работе выступает процедура проведения конкурсов и торгов.

Предметом исследования в работе являются конкурсы и торги для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации.

Целью данной работы является разработка направлений совершенствования процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации.

Задачи:

- изучить сущность, формы и принципы проведения конкурсов и торгов;

- рассмотреть специфику проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков;

- выделить нормативно-правовое регулирование конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков;

- представить характеристику процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в ГСК «БалтСтрой»;

- проанализировать регламент проведения закупочных процедур на выполнение подрядных работ и привлечение субподрядных организаций в ГСК «БалтСтрой»;

- исследовать проблемы правового регулирования проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации;

- рассмотреть возможности применения инструментов риск-менеджмента для оптимизации торгов в строительной компании;

- предложить мероприятия по оптимизации процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков;

- разработать направления внедрения в систему проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций контракта жизненного цикла.

Теоретической и методологической основой данной работы стали труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов, раскрывающие особенности проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации.

Практическая значимость работы состоит в разработке направлений совершенствования процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации.

При проведении исследования настоящей темы использовались методы анализа и синтеза, логический, сравнительный, системно-структурный, метод описания и изложения.

Структура работы представлена введением, тремя главами, заключением и списком использованных источников.

1 Теоретико-методологические проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков

1.1 Сущность, формы и принципы проведения конкурсов и торгов

В соответствии с нормами законодательства Российской Федерации имущество должника реализуется путём публичных торгов и аукционов на электронных площадках в сети Интернет. Все электронные торговые площадки, через которые реализуется имущество банкротов, должны соответствовать требованиям законодательства Российской Федерации. У участников торгов есть выбор определенной или нескольких торговых площадок по соответствующих им критериям.

Электронные торговые площадки обобщенно можно разделить на:

а) аккредитованные в Российской Федерации, на этих площадках проводят закупки государственные корпорации и государственные структуры, торги по 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Этот закон вступил в действие 1 января 2014 года и несколько раз изменялся и дополнялся. Участники контрактной системы определены в третьей статье 44-ФЗ [1]: федеральные, региональные органы, органы МСУ регулирующие и контролирующие сферу госзакупок; заказчики; участники/поставщики; уполномоченные органы и учреждения; специализированные организации; операторы электронных площадок; эксперты. Выделяют три группы заказчиков:

- государственные: государственные органы, органы государственной власти, органы управления государственными внебюджетными фондами либо государственные казенные учреждения (ГКУ), действующие от имени РФ или субъекта, уполномоченные принимать бюджетные обязательства, а также Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», Государственная корпорация по космической деятельности «Роскосмос»;

- муниципальные: муниципальный орган (МО) или казенное учреждение (МКУ), действующие от имени муниципального образования, уполномоченные принимать бюджетные обязательства;

- бюджетные учреждения, государственные, муниципальные унитарные предприятия. Бюджетные обязательства – это расходные обязательства, подлежащие исполнению в соответствующем финансовом году [1].

Поставщик – участник закупок товаров, услуг, работ, с которым заключается контракт. В законе сказано, что в результате создания единой информационной системы, контроль за соответствием информации об идентификационных кодах закупок и непревышением объема финансового обеспечения для осуществления данных закупок, содержащихся в планах-графиках закупок (далее также - планы-графики), извещениях об осуществлении закупок, протоколах определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), условиях проектов контрактов (направляемых в соответствии с настоящим Федеральным законом с использованием единой информационной системы участникам закупок, с которыми заключаются контракты) [1].

С 1 января 2019 года все без исключения госзакупки проводят в электронной форме. Торги по 44-ФЗ могут проходить только на 8 федеральных площадках: «РТС-тендер», «Сбербанк-АСТ», Национальная электронная площадка (НЭП), Единая электронная торговая площадка (ЕЭТП), Агентство по государственному заказу Республики Татарстан (Заказ.РФ), Российский аукционный дом (lot-online), ТЭК-Торг и орговая площадка Газпромбанка (ЭТП ГПБ); б) коммерческие, участниками являются как коммерческие, так и предприятия с государственным участием, торги по 223-ФЗ, он устанавливает общий порядок проведения закупок, определяет требования по созданию заказчиками своих положений о закупках, в которых включены приёмы обеспечения заключения контрактов, их выполнение, антидемпинговые меры. Поэтому каждый участник прежде чем, как принять

участие в закупках по 223-ФЗ, должен проанализировать положение о закупках заказчика, чей договор он планирует выполнить. Заказчиками могут выступать государственные предприятия, если процент участия государства больше 50; организации, которые занимаются энергетикой, газо-, тепло- и водоснабжение и др.; бюджетные учреждения, ГУПы и МУПы, если закупаются за счет грантов, пожертвований, средств субподряда или тратят самостоятельно заработанные деньги. Закон обязывает заказчика устанавливать понятные критерии оценки заявок участников, составлять планы-графики закупок, назначать закупочную комиссию, контрактного управляющего. Закон дает заказчикам больше выбора, чем 44-ФЗ. Они могут определять для себя удобный метод закупки и более оперативно изменять план закупок. Заказчики сами определяют сроки закупок по неконкурентным способам и обосновывают закупки у единственного поставщика [1].

Строгие правила для них действуют только в закупках у малого и среднего бизнеса (МСП); в) электронные торговые площадки для продажи имущества предприятий-банкротов, торги по 127-ФЗ.

Торги по продаже имущества должника банкрота начинаются с момента признания должника банкротом (Арбитражный суд принимает судебный акт), открытия конкурсного производства (назначается финансовый управляющий из Саморегилируемой организации СРО, который также назначает суд), составления реестра кредиторов и выявления имущества (в т.ч. недействительных сделок), принадлежащих должнику для последующей продажи через торги на электронной площадке торгов. Вся информация о ходе проведения торгов по банкротству обязательно публикуется на официальном сайте Единого Федерального Реестра Сведений о Банкротстве (ЕФРСБ).

В рамках данного исследования мы будем анализировать только электронные площадки, на которых реализуется имущество физических и юридических лиц банкротов аккредитованных государством (127-ФЗ), а требования к площадкам определены в Приказе Минэкономразвития России

от 23.07.2015 N 495. Перечень ЭТП, которые проанализированы в рамках исследования данной статьи, опубликован на сайте «Единый Федеральный Реестр Сведений о Банкротстве». Общее количество проанализированных электронных торговых площадок в настоящем исследовании равно 61.

После проведённых исследований по перечисленным выше критериям, все шестьдесят одну электронные торговые площадки, опубликованные на сайте Единого Федерального Реестра Сведений о Банкротстве, распределим в итоге по группам:

I. «Ведущие». В эту группу попали торговые площадки, на которых проводится большое количество торгов, имеющие один домен, безопасное соединение, сервер в РФ и малое количество арбитражных дел в качестве «ответчика»: «Новые информационные сервисы» (nistp. «B2B-Center» (b2b-center.ru); «Межрегиональная Электронная Торговая Система» (m-ets.ru); «Аукционный тендерный центр» (atctrade.ru); «Профит» (etp-profit.ru).

II. «Лидеры». Сюда относятся операторы электронных торговых площадок, также с большим объёмом торгов, но с некоторыми отклонениями от требований. Такими как, большое количество сайтов на одном ip: «Альфалот» (alfalot.ru); «Российский аукционный дом» (lot-online.ru); «Центр дистанционных торгов» (cdtrf.ru). И/или имеется большое количество арбитражных дел в качестве «ответчика»: «Сбербанк-АСТ» (utp.sberbank-ast.ru); «ТП «Фабрикант»» (fabrikant.ru).

III. «Специализированные». Операторы электронных торговых площадок, имеющие высокие показатели по всем анализируемым критериям и средним объемом торгов; «Всероссийская Электронная Торговая Площадка» (банкрот.вэтп.рф); «ПТП-Центр» (ptp-center.ru); «RUSSIA OnLine» (rus-on.ru); «ЭТП ELECTRO-TORGI.RU» (electro-torgi.ru); «KARTOTEKA.RU» (etp.kartoteka.ru); «uTender» (utender.ru); «Аукцион-центр» (aukcioncenter.ru); «Систематорг» (sistematorg.com); «ТендерСтандарт» (tenderstandart.ru); «Система Электронных Торгов Имуществом» (seltim.ru); «ПРОМ-Консалтинг» (promkonsalt.ru).

IV. «Последователи» и/или «Начинающие». Характеризуются тем, что занимают определённую нишу в объёме торгов и/или специализируются на конкретных видах торгов, либо только начинают свою деятельность: «Ru-Trade24» (ru-trade24.ru); «Аукционы Сибири» (ausib.ru); «Банкротство РТ» (etp-bankrotstvo.ru); «Сибирская торговая площадка» (sibtoptrade. ru); «Региональная Торговая площадка» (regtorg. com); «UralBidIn» (uralbidin.ru); «АКОСТА info» (akosta.info); «МЕТА-ИНВЕСТ» (meta-invest.ru); «Южная Электронная Торговая Площадка» (torgibankrot.ru).

V. «Остальные». Операторы электронных торговых площадок, которые прекратили свою деятельность (сайты не работают) или объемы торгов минимальны и по другим критериям набирают низкие оценки. Сюда же мы отнесли ЭТП, сайты которых находятся на серверах США или других иностранных государств, либо предоставляют только незащищенное соединение, в т.ч.: «Арбитат» (arbitat.ru); «Открытая торговая площадка» (opentp.ru); «Property Trade» (propertytrade.ru); «Системы ЭЛектронных Торгов» (selt-online. ru); «ТЕНДЕР ГАРАНТ» (tendergarant.com) «Аукционы Дальнего Востока» (torgidv.ru); «Балтийская электронная площадка» (bepspb. ru); «Объединенная Торговая Площадка» (utpl.ru); «Уральская электронная торговая площадка» (etpu.ru); «Электронная площадка Центра реализации» (centerr.ru); «Электронная площадка ЭСП» (el-torg.com); «Регион» (gloriaservice.ru); «Заказ РФ» (eksystems.ru); «ЮГРА» (etpugra.ru) и др. Сначала определим, сколько процентов от общего числа всех анализируемых электронных торговых площадок, т.е. от шестидесяти одной, занимает каждая группа [30, с. 74].

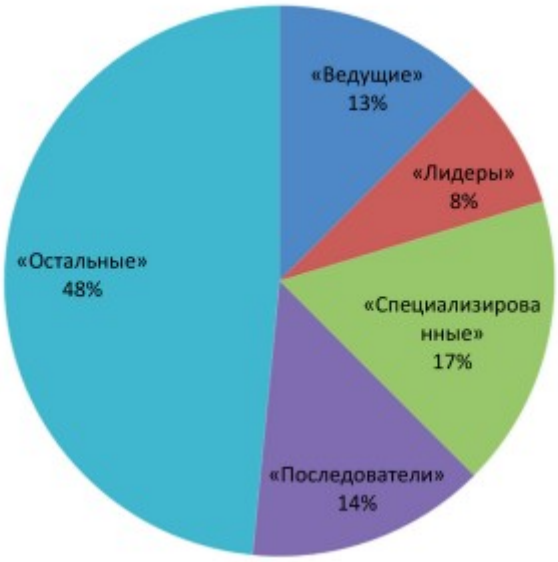

Рис. 1.1. Доля в общем количестве электронных торговых площадок

Исходя из общего числа электронных торговых площадок в количестве 61, определили долю каждой группы в общем числе электронных торговых площадок (см. рис. 1.1): «Ведущие» - 13%; «Лидеры» - 8%; «Специализированные» - 17%; «Последователи» и/или «Начинающие» -14%; «Остальные» -48%. Далее, рассчитаем какой процент проводимых торгов приходится на каждую группу (см. рис. 1.2).

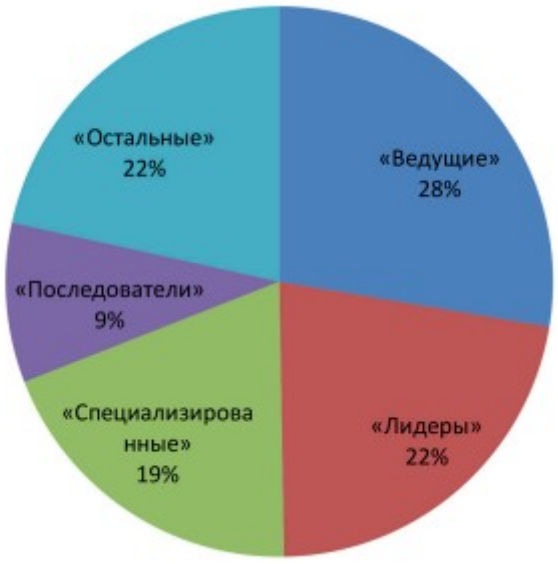

Рис. 1.2. Объем торгов имуществом банкротов

Группа «Ведущие» и группа «Лидеры» вместе составляют 21% от общего количества ЭТП представленных на рынке (см. рис. 1) и при этом через них проходит почти половина (50%) всех проводимых торгов (см. рис. 2). А если к ним прибавить группу «Специализированные», то получится, что почти 70% объема торгов имуществом банкротов приходится на первые три группы.

Выявлено, что принадлежность к какой-то определенной СРО, электронной торговой площадки не имеет зависимости, в какую группу попадает ЭТП. Защита соединения и расположение серверов, определило, какие ЭТП не включаются в первые три группы: «Ведущие», «Лидеры» и «Специализированные». Так как данный критерий является критическим при выборе ЭТП потенциальными участниками торгов.

Большое количество сайтов на одном ip не позволило некоторым крупным операторам ЭТП войти в первую группу «Ведущие», таким как «Альфалот» (alfalot.ru); «Российский аукционный дом» (lot-online.ru); «Центр дистанционных торгов» (cdtrf.ru). А значительное количество арбитражных дел в качестве «ответчика» у «Сбербанк-АСТ» (utp. sberbank-ast.ru) и «ТП «Фабрикант»» (fabrikant. ru), косвенно говорит о наличии конфликтных ситуаций между участниками торгов и операторов ЭТП. Но, так как обе эти площадки являются многопрофильными (разделены на торговые секции, на каждой из которых проводятся разные виды торгов), то показатели данного критерия могут быть не совсем объективными [19, с. 87].

К позитивным моментам этих ЭТП можно отнести возможность оплаты задатка на счет торговой площадки. Это является хорошим плюсом, и на многих других площадках такой возможности просто нет. Определено, что при общей доле 38% от числа всех электронных торговых площадок, представленных в исследовании, группы «Ведущие», «Лидеры» и «Специализированные» проводят почти 70% объема торгов имуществом банкротов. В целом можно отметить достаточную конкуренцию в данной отрасли, и что основная часть электронных площадок торгов и аукционов

имущества банкротов отвечают критериям участников и Минэкономразвития.

1.2 Специфика проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков

Электронные аукционы для государственных заказов в строительной отрасли могут способствовать более прозрачному и справедливому распределению заказов между предприятиями различного масштаба. Внедрение новых технологических решений, в том числе таких как использование модульных и промышленных методов строительства при производстве земляных и строительно-монтажных работ, может сократить сроки и затраты на строительные работы и повысить конкурентоспособность предприятий.

Кроме того, при этом необходимы изменения в бюрократических процедурах и упрощение процесса получения разрешений и лицензий, чтобы уменьшить административные барьеры и ускорить выход на рынок для предприятий. Важную роль может сыграть также поддержка со стороны государства, включая предоставление льготных условий кредитования, субсидии на научно-технические разработки и инновации, а также программы обучения и поддержки предпринимательства в строительной отрасли [26, с. 80].

Таким образом, для решения задачи выхода на рынок строительных услуг для строительных компаний необходимо внедрение свежих технологических решений, упрощение бюрократических процедур, изменение условий государственных заказов и предоставление поддержки со стороны государства.

Следует отметить, что одной из проблем является недостаток прозрачности при проведении электронных аукционов, что может приводить к несправедливому распределению заказов между участниками. Также

существуют случаи, когда заказы на электронных аукционах получают организации, не имеющие достаточного опыта и ресурсов для выполнения работ, что может влиять на качество и сроки выполнения проектов. Еще одной проблемой является недостаток конкуренции в процессе электронных аукционов. Иногда на аукционах участвует небольшое количество компаний, что может ограничивать свободу выбора заказчика и приводить к завышенным ценам за выполнение работ [20, с. 57].

Для решения данных проблем необходимо вводить меры, направленные на повышение прозрачности электронных аукционов, а также на привлечение большего количества квалифицированных участников. Важно также усилить контроль за качеством и сроками выполнения работ, чтобы заказчик имел возможность регулярно оценивать прогресс и вносить коррективы в процессе строительства.

Таким образом, улучшение условий предоставления государственных строительных заказов и повышение качества проектно-сметной документации являются важными задачами для развития строительного сектора в России. Это позволит привлечь больше участников, повысить конкуренцию и обеспечить более качественное и эффективное выполнение проектов.

Применение электронных торговых площадок для размещения государственных заказов имеет ряд преимуществ.

Во-первых, это позволяет сэкономить государственные средства, поскольку конкуренция между подрядчиками способствует снижению цен на выполнение работ.

Во-вторых, уровень бюрократии при размещении заказов через электронные площадки значительно ниже, что ускоряет процесс принятия решений и сокращает время на исполнение заказов.

В-третьих, электронная система позволяет исключить возможность сговора между сторонами, так как все торговые операции записываются и хранятся в электронной форме [27, с. 54].

Однако, существуют и некоторые недостатки в использовании электронных аукционов.

Во-первых, в системе оценки поставщиков основным параметром является цена, что может не всегда отражать качество выполняемых работ или предлагаемых товаров. Это может привести к выбору подрядчиков с низким качеством услуг или товаров.

Во-вторых, существует риск бесчестной конкуренции, когда некоторые поставщики могут предоставлять недостоверные или завышенные предложения, чтобы исключить конкуренцию и получить заказ.

Несмотря на то, что преимущества превышают недостатки, электронные аукционы всё же могут вызывать некоторые проблемы в строительной сфере и в российской экономике в целом. Это может быть связано с несоответствием предложений и требований, неясностью процедур или сложностью в подаче заявок.

Поэтому важно проводить постоянное совершенствование и развитие системы размещения государственных заказов через электронные площадки.

Во-первых, выбор подрядчика только на основе стоимости может привести к отсутствию учета других важных аспектов, таких как опыт работы, репутация, качество предоставляемых услуг. Это может привести к неправильному выбору подрядчика, что в свою очередь может привести к задержкам в сроках выполнения работ, качественные проблемы, дополнительным затратам и неудовлетворенности заказчика [10, с. 50].

Во-вторых, исключительное основание на стоимости может привести к демпингу – продаже товаров или услуг по ценам ниже рыночных, чтобы оставаться конкурентоспособным. Это может создать негативную конкуренцию и нерентабельность для компаний, что в конечном итоге может привести к сокращению качественных подрядчиков на рынке.

Наконец, оценка только на основе стоимости не учитывает потенциальные риски и проблемы, которые могут возникнуть в процессе выполнения работ. Такие аспекты, как надежность подрядчика, отзывы

клиентов, сроки выполнения проекта и гарантийные условия, могут играть важную роль при выборе подрядчика и должны быть учтены в процессе оценки.

В целом, при выборе подрядчика важно учитывать не только стоимость, но и другие важные аспекты, которые могут влиять на качество и результаты проекта. Решения, основанные только на стоимости, могут не только привести к нежелательным результатам, но и создать проблемы и потери для заказчика [29, с. 58].

Одним из вариантов реализации предоставленных задач может стать использование бальной системы оценки компаний. Такой подход позволяет более объективно оценить предлагаемые услуги подрядных организаций, учитывая не только цену, но и важные параметры качества работы. Это сокращает риск выбора подрядчика только на основе низкой цены, но низкого качества результатов. Балльная система оценки позволяет учесть все аспекты заказа и определить их относительную важность для клиента.

Например, клиент может придать больший вес опыту и репутации подрядчика, чем стоимости работ. В итоге, подрядчик, который предлагает оптимальное сочетание всех основных критериев, получит наивысший балл в конкурсе. Такой подход также способствует конкуренции между подрядными организациями и стимулирует их к повышению качества предлагаемых услуг. Подрядчики будут стремиться предложить наиболее выгодные условия для клиента, чтобы получить высокую оценку и выиграть конкурс [6, с. 69].

Таким образом, введение балльной системы оценки подрядных организаций поможет улучшить процесс выбора подрядчиков, повысить качество выполнения заказов и обеспечить более справедливую конкуренцию на рынке строительных услуг.

Итак, подводя итоги, возможно отметить ключевые задачи развития строительной сферы в Российской Федерации.

1. Необходимость создания более простой и доступной процедуры входа на рынок строительных услуг для небольших предприятий.

2. Реформирование управленческих процессов в отрасли, снятие управленческих барьеров и повышение эффективности управления проектами.

3. Повышение качества проектно-сметной документации и строительных работ через более строгий контроль со стороны государственных органов и независимых экспертов.

4. Улучшение процедуры государственных заказов, включая порядок проведения электронных аукционов, с целью повышения прозрачности и конкурентоспособности этого процесса [22, с. 69].

Другие меры, которые можно предпринять для решения обозначенных задач в области экономического снабжения государственных и муниципальных договоров включают.

1. Укрепление контроля со стороны государственных и муниципальных органов над исполнением подрядчиками своих обязательств по договорам, включая проверку качества выполненных работ и соответствие сроков исполнения.

2. Установление жестких требований к квалификации подрядчиков и контроль за их соответствием этим требованиям.

3. Ограничение возможности перетекания средств, выделенных для выполнения конкретного государственного или муниципального договора, на другие цели.

4. Усиление ответственности подрядчиков, включая введение механизмов штрафов и компенсаций за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.

5. Повышение прозрачности процедур заключения государственных и муниципальных договоров, включая публикацию информации о них и создание механизмов обжалования решений.

6. Развитие конкуренции на рынке государственных и муниципальных контрактов путем привлечения большего числа потенциальных поставщиков и подрядчиков.

7. Совершенствование системы государственного и муниципального финансирования, включая упрощение процедур выделения и распределения средств на основе объективных критериев и эффективного контроля их использования [31, с. 58].

При этом следует в режиме текущего мониторинга учитывать влияние внешних факторов, определяющих деятельность российской строительной отрасли.

1. Ввод санкционных ограничений, которые привели к увеличению цен на строительные материалы и оборудование, а также сократили поступление иностранных инвестиций в отрасль.

2. Сокращение заказов из-за высокого уровня налогообложения, что также негативно влияет на деятельность строительных компаний.

3. Невысокий уровень платежеспособности населения, что ограничивает спрос на строительные услуги.

4. Изменения в правовой базе, которые могут создавать сложности и неопределенность в организации строительной деятельности.

5. Высокие затраты, связанные с проведением исследований, заключениями и юридическим оформлением сделок на протяжении всего строительного цикла. Кроме того, нерешенные проблемы в отрасли включают также недостаточное количество квалифицированных рабочих и инженеров.

Строительная отрасль по нашим оценкам в настоящее время нуждается в 5-7 миллионах работников различных категорий.

Однако при этом надо учитывать, что в данный момент присутствует:

- отставание в профессиональных компетенциях и запросах строительных фирм, особенно при внедрении новых технологий;

- сложность выхода на рынок для строительных компаний, вызванная высокой длительностью капитального ремонта, высокими производственными расходами и неблагоприятными условиями государственных закупок;

- низкое качество проектов, вызванное недостаточной квалификацией специалистов-проектировщиков и инженеров-оценщиков, а также недостаточным наполнением проектной документации [15, с. 69].

Таким образом, для преодоления данных проблем предлагается улучшать прежде всего квалификацию специалистов, обеспечивать более эффективное регулирование в строительной сфере, создавать более благоприятные условия для предприятий строительной отрасли и увеличивать наблюдение за разработкой проектов со стороны заказчиков. Это тем более актуально, в условиях, когда правительство Российской Федерации определило строительную отрасль как приоритетную для индустриального развития страны в целом до 2030 года.

1.3 Нормативно-правовое регулирование конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков

Особенностью складывающихся при осуществлении электронной торговли правоотношений является их сложная структура. В электронную торговлю вовлечены специфические технологии, обслуживанием которых занимаются специалисты информационно-коммуникационной сферы. В результате юридически значимых действий, совершаемых с применением этих технологий, заключаются различного рода договоры между физическими, юридическими лицами, публично-правовыми образованиями.

В.А. Белов выдвигает идею о том, что подход к праву должен быть построен по принципу «от жизни к норме, а не от нормы к жизни». В связи с этим представляется затруднительным анализ электронной торговли, исключительно основываясь на нормы права [14, с. 63].

Представляется целесообразным изучать фактические, реально складывающиеся отношения в указанной области, выявляя юридически значимые элементы, и уже на основе этого формулировать единообразный понятийный и терминологический аппарат.

Попытка дать легальное определение электронной торговли и смежным с ней явлениям была предпринята в начале 2000-х гг. Был разработан проект федерального закона № 11081-3 «Об электронной торговле», который содержал определение ее.

«Электронная торговля – это заключение путем обмена электронными документами сделок, предусмотренных ГК РФ, но не ограничиваясь ими, в частности: купля-продажа, поставка, оказание услуг, перевозка, заем и кредит, финансирование под уступку денежного требования, банковский вклад, банковский счет, расчеты, хранение, страхование, поручение, комиссия, агентирование, доверительное управление имуществом, коммерческая концессия, простое товарищество, публичное обещание награды, публичный конкурс, приобретение и осуществление с использованием электронных средств иных прав и обязанностей в сфере предпринимательской деятельности» [20, с. 62].

Тем не менее законопроект содержал множество замечаний и требовал поправок, в связи с чем был отклонён. На сегодняшний день многие вопросы электронной торговли так и остаются не урегулированными законодательно. Сегодня также нет легального определения торгов в электронной форме, которое учитывало бы их «цифровые» особенности.

В ст. 59 федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» до 1 января 2022 г. было закреплено определение электронного аукциона, под которым понимался «аукцион, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого аукциона и документации о нем, к

участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования, проведение такого аукциона обеспечивается на электронной площадке ее оператором».

На сегодняшний день статья утратила силу. В учебной литературе неоднократно предпринимались попытки дать определение понятию «электронные торги». Так, по мнению одних авторов «торги – это конкурентная форма отбора предложений для заключения договора, в том числе на поставку товаров (работ, услуг), доступа к ограниченному ресурсу, предоставления права осуществления деятельности в определенной сфере по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки, на принципах состязательности, справедливости и эффективности» [23, с. 61].

По мнению других, торги «представляют собой сложный юридический состав, включающий в себя ряд сделок и иных юридически значимых действий».

В большинстве своем торги представляются формой заключения договора, совершения сделки, но при этом не учитываются особенности электронных торгов как комплексного института в различных сферах их применения.

Современное российское законодательство предусматривает обязательное проведение торгов в ряде случаев, например: приватизация, право получения лицензий на отдельные виды деятельности, право заключения договоров на комплексное развитие территорий, случаи закупок для государственных и муниципальных нужд. Как видно, проведение торгов не то же самое, что и отчуждение имущества, поскольку цель может быть как переход права собственности, так и получение права на заключение договора [12, с. 55].

В последнем случае победителем будет выступать не тот, кто предложил наиболее высокую цену, а тот, кто предложил наиболее выгодные условия по договору, а в случае размещения процедуры электронных торгов

на закупку товаров, работ и услуг – участник, предложивший самую низкую стоимость объекта закупки.

Согласно ст. 447 ГК РФ торги проводятся в форме аукциона или конкурса. 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.

Согласно абзацу первому п. 6 ст. 448 ГК РФ, если иное не установлено законом, лицо, выигравшее торги, и организатор торгов подписывают в день проведения аукциона или конкурса протокол о результатах торгов, который имеет силу договора. При этом в законодательстве отсутствует запрет на проведение торгов для определения контрагента и некоторых условий договора (например, о цене), т. е. торгов на право заключения договора.

Следовательно, положение абзаца первого п. 6 ст. 448 ГК РФ о том, что подписанный сторонами протокол о результатах торгов имеет силу договора, означает, что в зависимости от формы торгов (как способа заключения договора или как способа определения контрагента) по результатам торгов стороны заключают либо основной договор, либо предварительный договор.

Из вышеизложенной позиции, сложившейся в судебной практике, можно говорить о том, что торги есть способ заключения договора. Данной позиции также придерживается Л.А. Новоселова, которая указывает на то, что сами по себе торги не порождают отчуждение имущества, необходим договор купли-продажи, который является самостоятельным действием (сделкой) даже при оформлении итогов торгов и договора одним документом (протоколом).

Так, можно говорить о том, что договор (сделка) является результатом торгов как средства его достижения. Из вышеизложенных доводов представляется возможным сформулировать понятие «торги в электронной форме» как способ заключения договора путем совершения последовательности юридически значимых действий с применением

цифровых информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающий конкуренцию [8, с. 57].

Торги в электронной форме по степени регламентации можно разделить на две группы: обязательные в силу закона и так называемые «инициативные», т. е. порядок и процедура проведения которых определяется организатором торгов самостоятельно (закупки товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц). В свою очередь обязательные в силу закона электронные торги возможно классифицировать по цели их осуществления: на торги по реализации имущества – торги идут на повышение цены в отношении объекта закупки и по его приобретению – наоборот, на понижение цены.

К видам электронных торгов по приобретению имущества относятся:

а) электронные торги в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. При осуществлении таких закупок применяют конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Конкурентными способами являются конкурсы (открытый и закрытый конкурсы в электронной форме), аукционы (открытый и закрытый аукционы в электронной форме), запрос котировок в электронной форме [16, с. 52];

б) электронные торги, проводимые отдельными видами юридических лиц – «государственными корпорациями, государственными компаниями, хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации превышает пятьдесят процентов, дочерними хозяйственными обществами, в уставном капитале которых более пятидесяти процентов долей принадлежит указанным юридическим лицам».

К видам электронных торгов по реализации имущества относятся:

а) электронные торги по реализации имущества неплатежеспособных субъектов в сфере исполнительного производства – реализация имущества должника в целях удовлетворения требований кредитора;

б) электронные торги, проводимые при процедуре банкротства, – реализация имущества должника [23, с. 69].

В юридической литературе и гражданском законодательстве РФ мы можем отметить выделение таких форм торгов как аукцион и конкурс. Так в гражданском кодексе РФ в ст. 447 установлено заключение договора на торгах. В настоящее время по нынешнему законодательству договор может быть заключён путём проведения торгов. договор заключается с лицом, выигравшим торги.

Далее ст. 448 ГК РФ посвящена организации и порядку проведения торгов. В данной статье говорится о том, что аукциона и конкурсы могут быть открытыми и закрытыми. Участниками открытого аукциона могут быть любые лица, желающие принять участие в нем, а закрытые аукционы предполагают участие только лишь приглашённых лиц. Для более подробного изучения темы торгов, необходимо рассмотреть также публичные торги. В ст. 449.1 ГК РФ даётся определение публичных торгов.

Под публичными торгами понимаются торги, проводимые в целях исполнения решения суда или исполнительных документов в порядке исполнительного производства. Организатором публичных торгов выступает лицо, уполномоченное в соответствии с законом или иным правовым актом отчуждать имущество в порядке исполнительного производства, а также государственный орган или орган местного самоуправления в случаях установленных законом [19, с. 58].

В свою очередь, различают конкурс в виде тендера, и все большую популярность приобретают электронные торги. В законодательстве республики Казахстан предусматриваются торги через товарные биржи (ст. 12 Закона РК «О государственных закупках»).

Гражданское законодательство республики Казахстан, выделяя такую форму торгов как тендер, определяет что при конкурсных торгах в форме тендера его инициатор (организатор) обязуется на основе предложенных им исходных условий заключить договор (в качестве продавца, покупателя,

заказчика, подрядчика, арендодателя, арендатора и т.п.) с тем из участников тендера, кто предложит лучшие условия для инициатора договора. Термин «тендер» в переводе с английского tender – предложение.

Соответственно, в законодательстве республики Казахстан тендер отождествляется с конкурсом. Избрание той или иной формы торгов определяется самим собственником продаваемой вещи или обладателем реализуемого имущественного права, если иное не предусмотрено законом. Во французском гражданском 32 кодексе об аукционе упоминается как о случае перехода права собственности посредством аукциона, в порядке обращения взыскания на имущество.

Например, в ГК республики Беларусь, в ст. 417, регламентируется порядок и способы проведения аукционов. Таким образом, аукционы отнесены к главе 28 ГК республики Беларусь «Заключение договора». Извещение о проведении торгов и, в частности, проведения аукциона, рассматривается и учеными, и практикующими правоведами с двух позиций. Оно квалифицируется как публичная оферта, т.е. предложение вступить в договор, обращённое к неопределённому кругу лиц, либо как односторонняя сделка организатора торгов [32, с. 6].

Таким образом, ряд учёных подразумевают извещение о проведении торгов в качестве оферты и отождествлении ее с заключением определённого договора на проведение торгов.

Одно из преимуществ конкурса, которое отличает его от аукциона - редкость демпинга или намеренного занижения цены. Правила подачи окончательного предложения в конкурсе исключают длительные торги, где участники могли бы постоянно предлагать цену меньшую, чем у конкурентов.

Кроме того, в конкурсе реже встречаются недобросовестные участники по сравнению с другими видами закупок. Поскольку требования к квалификации поставщиков и составу заявки отсеивают такие фирмы. Минус конкурса - высокий порог входа для поставщиков – новичков, Фирмам без

опыта редко удаётся выдержать конкуренцию с более опытными участниками.

Исходя из выводов по мнениям ученых, мы можем привести преимущества и недостатки аукциона, ссылаясь на Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Мы можем сгруппировать все выводы по данной статье, а именно отсутствие выбора поставщика, по балльному принципу исходя из его опыта, квалификации, цены, предложения и других критериев упрощает победу в аукционе. Поставщику для победы понадобится правильно подготовить заявку и предложить низкую цену в ходе торгов. Исключение - торги с ценой больше 20 млн руб. с января 2022 года заказчики проводят такие крупные тендеры только для поставщиков с опытом. Частая проблема электронных аукционов - демпинг и недобросовестные поставщики. Некоторые фирмы участвуют в торгах номинально, чтобы сбить с толку реальных участников и привести к победе определённую компанию. Новые поставщики иногда в азарте занижают цены, а потом понимают, что не в состоянии выполнить условия сделки. Вывод всей работы заключается в том, что одержать победу в аукционе сможет даже компания без большого опыта работы с госзаказом [14, с. 58].

Главное - внимательно изучить требования заказчика, верно подготовить заявку и не идти на поводу у других участников в ходе торгов. Конкурс - тендер для более опытных компаний, которые получат дополнительные баллы за их квалификацию, опыт или деловую репутацию.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод о необходимости глубокого исследования фактически складывающихся отношений в сфере торгов в электронной форме с целью эффективного законодательного регулирования в этой сфере, поскольку технологии, без которых существование электронных торгов в принципе невозможно, такие как технологии электронной подписи и криптографии, цифровой

идентификации и аутентификации, платёжные технологии, блокчейн и т. п, характеризуются наличием в указанной области соответствующих проблем и неоднозначных положений.

2 Исследование процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации

2.1 Характеристика процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в ГСК «БалтСтрой»

В настоящее время признанными на практике различают этапы, которые составляют типичный процесс торгов строительной организации для крупного контракта (см. рисунок 2.1). Контракты с меньшей стоимостью могут быть проще.

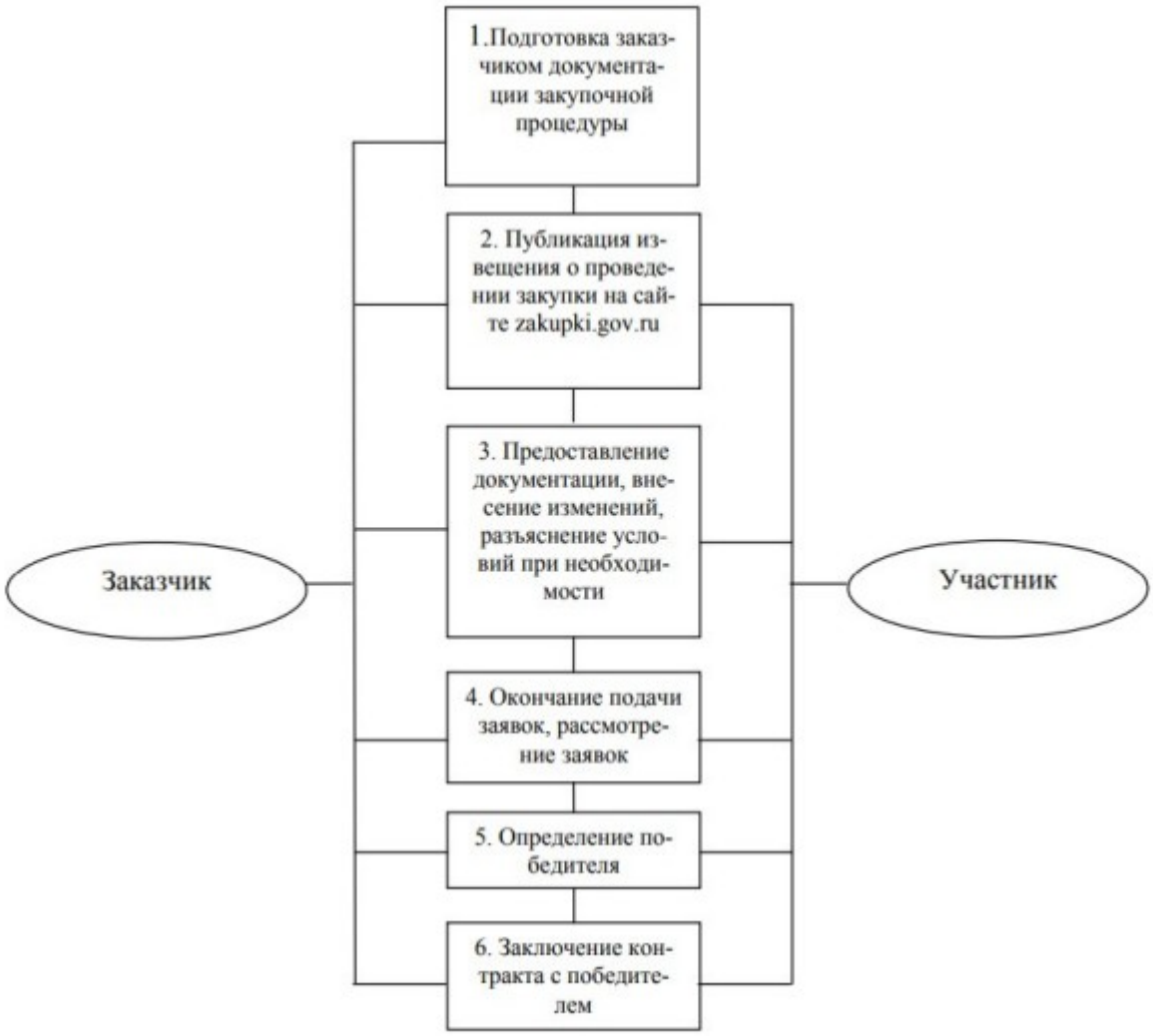

Рисунок 2.1 - Типовая модель конкурентной закупочной процедуры

Команда по закупкам, как правило, включает в себя:

1. Закупки

2. Держатель бюджета

3. Другие лица, участвующие в управлении контрактом

4. Возможно, представители служб охраны труда и техники безопасности, отдела кадров, управления качеством и т.д.

Чем выше стоимость контракта, тем больше команда по закупкам – часто с участием высшего руководства. Кроме того, процесс проведения торгов становится более затянутым. То же самое относится и к крупным закупкам.

Например, контракт с очень высокой стоимостью или контракт, который заключается впервые, часто предполагает участие большой команды (включая директоров). И у него будет полный тендерный процесс (как показано на диаграмме). И наоборот, небольшие контракты могут иметь гораздо более простой процесс тендерных закупок. Затем команда по закупкам договаривается о том, что будет включать тендер, например:

1. Спецификация или общие требования.

2. Требования к поставщикам и обязательные требования (например, стандарты ISO).

3. Вопросы.

4. Правила или инструкции тендера.

5. Критерии оценки (как будет оцениваться, например, 60% качества / 40% цены).

6. Контракт (например, разовый, срочный или рамочный).

7. Процесс тендерных закупок (например, PQQ или нет).

Анкета для предварительной квалификации (PQQ) или длинный список тендеров - это начальный процесс отбора, который помогает определить потенциальных поставщиков на предмет их пригодности. Он используется для составления длинного списка участников торгов, которые будут приглашены к участию в тендере. Этот этап тендерного процесса может проводиться по приглашению или быть открытым для всех (например, тендеры государственного сектора). Этап квалификации может принимать

форму утвержденного списка поставщиков, первоначального собеседования или формального PQQ (анкеты для оценки соответствия минимальным требованиям).

Некоторые тендеры включают аспекты PQQ в тендер, что исключает этот этап. Приглашение к участию в тендере (ITT) выдается длинному списку отобранных участников торгов. ITT может включать в себя набор вопросов, на которые нужно ответить, а также матрицу ценообразования.

В качестве альтернативы это может быть менее формальным – просто попросить участника представить предложение и цену. Необходимо, чтобы тендерное предложение претендента имело обоснование, оно состоит из следующих частей: технической и экономической. Что касается технической части, то она содержит в себе сведения и документы (график работ, план, спецификация, чертеж и так далее), характеризующие способ исполнения предусмотренных контрактом технических условий. Что касается экономической части, то она содержит в себе цену претендента, за которую он возьмется за тендер, а также обоснование данной цены (то есть, каким образом он уменьшит цену, в сравнении со стартовой ценой). От специфических особенностей предмета тендера напрямую зависит конкретный состав и конкретное содержание предложений.

За 10 дней до начала проведения тендера заканчивается сбор предложений от претендентов (в целях оглашения их предложений). Рассмотрению не подлежат предложения, поступившие после оговоренного срока.

Дата регистрации предложений организатором тендера является датой их поступления. Несколько претендентов на основе разрешения Конкурсной комиссии могут объединиться между собой и могут предоставить совместное предложение. Такое их сотрудничество регулируется договором о совместной деятельности в границах консорциума.

Претендент, который в целом принимает содержащиеся в документации условия договора, может предлагать отдельные изменения и

может выдвигать собственные предложения относительно условий, не сформулированных в проекте контракта.

За 10 дней до начала тендера претендент вправе отозвать собственное предложение (без удержания задатка). Претендент в данном случае уведомляет организатора тендера в письменной форме об отзыве своего предложения.

Организатор тендера также регистрирует отзыв предложения. Задаток претенденту уже не возвращается, если он не успел отозвать свое предложение до названного срока. В распоряжение организатора тендера идет сумма задатка. Предоставленные претендентами предложения вместе с книгой регистрации хранятся в сейфе, при этом ответственным за такое хранение является лицо, осуществлявшее прием предложений.

2.2 Анализ регламента проведения закупочных процедур на выполнение подрядных работ и привлечение субподрядных организаций в ГСК «БалтСтрой»

Закупочные процедуры на выполнение подрядных работ и привлечение субподрядных организаций в ГСК «БалтСтрой» осуществляются в соответствии с Регламентом, утвержденным Приказом ГСК «БалтСтрой» от 14.04.2014 г. № 41141 ГСК-ПР.

Регламент определяет содержание, общий порядок и последовательность действий при проведении закупочных процедур на выполнение подрядных работ и привлечение субподрядных организаций при реализации проектов по основной деятельности компаниями в составе ГСК «БалтСтрой».

Регламент вводится в целях:

- обеспечение целевого и эффективного расходования денежных средств получения экономически обоснованных затрат – рыночных цен на закупаемые работы, услуги;

- установление единых правил ведения закупочной деятельности;

- создание нормативной базы для регулирования процессов закупочной деятельности.

В рамках исполнения регламента с 15 апреля 2014 года Инициаторы заключения договор на выполнение работ (оказание услуг) должны проводить следующие процедуры:

1 - Провести тендерные процедуры по выбору Поставщика согласно раздела 7 Регламента (стр. 12 пункт 1 и пункт 2)

2 - На тендер должно быть выставлено не менее трех предложений от потенциальных субподрядчиков.

При проведении тендеров используются следующие критерии:

1. Опыт выполнения подрядных работ не менее 5 (пяти) лет.
2. Опыт реализации за последние 3 (три) года минимум 2 (двух) проектов, аналогичных тому, на который производится тендер по объему, назначению, типу конструкций.
3. Отсутствие перегруженности подрядчика. Определяется на базе сравнения данных по среднегодовым оборотам за последние 3 (три) года с данными по текущему портфелю заказов (стоимость, сроки начала, сроки завершения).
4. Стабильное финансовое положение (отчетность за последние 3 (три) года).
5. Наличие руководителя проекта (прораб, начальник участка) со стажем работы в строительстве не менее 10 (десяти) лет и опытом руководства реализацией минимум 2 (двух) проектов аналогичных по стоимости.
6. Стоимость работ
7. Особые обстоятельства.

При проведении тендеров также используются следующие характеристики генподрядчика:

1. Темпы выполнения работ;

2. Условия оплаты;

3. Качественный уровень работ;

4. Особые условия/гибкость в договорных отношениях;

5. Размер запрашиваемого аванса.

По завершению тендерных процедур сформировать пакет документов:

1. Аналитическую справку по выбору подрядчика (Приложение 8б Регламента, стр. 17)

2. Пояснительную записку по выбору организации (Приложение 8а Регламента, стр. 16)

3. Коммерческие предложения от поставщиков для участия в тендере (Приложение 3 Регламента, стр. 7)

После подготовки пакета документов направить документы для дальнейшего утверждения и выбора Субподрядчика в соответствии с таблицей 2.1.

Таблица 2.1 - Утверждение и выбор субподрядчика

Стоимость работ, услуг	Кто принимает решение о выборе Поставщика	Ссылка на раздел Регламента
До 10 000 000 рублей	Директор по строительству	п. 4.4 , стр. 8.
Свыше 10 000 000 руб. но менее 30 000 000 руб.	Руководитель ЦФО	п. 4.5, стр. 8
Более 30 000 000 руб.	Тендерная комиссия	п. 4.6, стр. 8

После утверждения Субподрядчика Инициатор (или ответственный исполнитель) отправляет проект договора и уведомление субподрядчику с указанием планируемого срока подписания договора.

Одновременно проект договора размещается на согласование с систему 1с Документооборот с приложением тендерной таблицы, протоколом заседания тендерной комиссии или утверждающей визой руководителя. Форма итогового протокола представлена в приложении 1.

В случае проведения тендерных процедур по выбору Субподрядчика со стоимостью работ (услуг) свыше 30 миллионов руб. Инициатор (или любое

иное лицо ответственное за проведение тендерных процедур на объекте строительства) должен:

Проинформировать секретаря тендерной комиссии Куриленок А. Б. по электронной почте о начале тендерных процедур по выбору субподрядчика

После получения предложений от потенциальных подрядчиков и партнеров и оформления пакета документов (см. выше п.1-3) отправить пакет документов секретарю тендерной комиссии Куриленок А. Б.

Заседания тендерной комиссии проводятся один раз в неделю по понедельникам по мере необходимости.

Для организации и проведения конкурентных процедур закупок в компании ГСК создается постоянно действующая комиссия. В ее состав входят:

- стратегический директор ГСК;
- директор ООО «СТРОЙКОМПЛЕКТ»;
- управляющий ЗАО «БалтСтрой»;
- директор ЦФО «СтройФасад»;
- директор по экономике и финансам ГСК;
- директор по экономической безопасности;
- инициатор закупки.

В качестве возможных способов проведения закупок Регламентом предусмотрены следующие:

- запрос коммерческих предложений;
- закупка у единственного поставщика (прямая закупка).

Для всех закупок со стоимостью продукции свыше 30 000 тыс. рублей, либо по которым начальная стоимость продукции не определена, организатором процедуры и ответственным исполнителем является отдел закупок.

Закупки у поставщика, обладающего уникальной компетенцией на рынке закупаемых работ, услуг, осуществляются в случаях, если данный

поставщик обладает рядом исключительных факторов, включая, по крайней мере, один из следующих:

- объект закупок имеется в наличии только у какого-либо конкретного поставщика;

- подрядчик обладает исключительными правами в отношении объекта закупок и не существует никакой разумной альтернативы или замены, и по этой причине использование какого-либо другого способа закупок не представляется возможным.

Закупка у единственного предквалифицированного источника проводится у поставщика из списка таких поставщиков по проектам строительства.

2.3 Проблемы правового регулирования проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации

Расширенный перечень торгов позволяет предположить, что помимо названных форм законодательством о закупках товаров, работ, услуг предусмотрены такие формы торгов, как запрос котировок и запрос предложений (в электронной форме, закрытый запрос).

Однако некоторые авторы считают выделение названных форм нецелесообразным и полагают, что запрос котировок и запрос предложений являются упрощенными формами аукциона и конкурса, поскольку они имеют общие черты.

Иная точка зрения выражена в определении Верховного Суда РФ от 12 мая 2015 года № 305-КГ15-1682 по делу № А40-105887/2013, согласно которой сущность запроса предложений позволяет отнести их к торгам. Исследуя региональное законодательство, можно обнаружить иную форму торгов: продажа жилого помещения целевым назначением.

В СанктПетербурге закон № 169-27 от 02.05.2006 г. в качестве критерия определения покупателя (гражданина или юридического лица) устанавливает его заслуги перед государством и городом. В итоге форма торгов определяется собственником продаваемой вещи или обладателем реализуемого имущественного права.

Современная цифровизация дала толчок активному применению электронной формы торгов. Сразу следует отметить, что гражданское законодательство указывает лишь на возможность проведения торгов в электронной форме и не содержит легальной дефиниции электронных торгов и детальной регламентации их проведения [17, с. 58].

Согласно мнению А. В. Молчанова, электронные торги сами по себе являются аукционами, конкурсами или иными торгами, т. е. представляют собой не отдельную форму их проведения, а их разновидность [18, с. 74].

Рассмотрим преимущества и недостатки проведения электронных торгов. Во-первых, положительным аспектом является экономия времени, поскольку участие в таких торгах осуществляется посредством сети «Интернет». Во-вторых, упрощается бумажный документооборот, поскольку все документы предоставляются и находятся в электронном виде. В-третьих, снижаются финансовые затраты. В-четвертых, «прозрачность» процедуры исключает недобросовестность участников.

Таким образом, цифровая платформа повышает открытость и доступность участия субъектов в торгах и как следствие повышает конкуренцию и снижает риски заключения картеля на всех стадиях проведения торгов. Однако на практике начали появляться новые способы получения выгоды нечестными участниками электронных торгов. Термин «слепые закупки» возник как результат размещения заведомо неверной и искаженной информации в официальном интернет-источнике закупок с целью скрыть проведение закупки от многочисленных потенциальных участников путем замены букв в названии лота, намеренных опечаток и грамматических ошибок, замены похожих букв на цифры и др.

Другой способ — предоставление оператором торгов информации о других участниках торгов (например, о номере заявки) за вознаграждение. Используют также ограничение доступа к информации о предстоящих торгах, сбои в системе торгов. И наконец, «картельный сговор», при котором участники подают формальные заявки, цены превышают предложение выигравшего лица, используются фирмы-однодневки, предприниматели-конкуренты обмениваются электронными цифровыми подписями, торгуются сами с собой, создавая видимость состязательности.

Д. А. Созаева выделяет недостатки электронных торгов на примере приватизации государственного имущества в электронной форме: несоответствие технического состояния приватизируемого объекта описанию на основе оценки состояния имущества; отсутствие «компьютерной грамотности» у участников торгов (участие в электронных торгах предполагает получение и использование электронной цифровой подписи, работу на различных информационных порталах); а также психологический барьер, связанный с внесением задатка [20, с. 58].

Несмотря на это, электронные торги имеют большую перспективу применения в различных сферах общественных отношений. Однако стоит поддержать позицию О. А. Беляевой о необходимости сохранения дифференцированного подхода к законодательной регламентации электронных торгов.

Как уже отмечалось, электронные торги активно применяются в процедурах несостоятельности (банкротства), в частности в форме публичного предложения. Платформой для реализации таких торгов конкретным имуществом стала ГИС «Торги». Она охватывает сферы приватизации, конфискации, аренду и продажу земельных участков, передачу отдельных прав в отношении имущества публично-правовых образований.

Распоряжением правительства РФ № 1447-р от 12.07.2018 г. утвержден перечень электронных площадок и их операторов с использованием только

электронных документов. Аналогичный алгоритм разрабатывается для продажи имущества должников по ипотеке и арестованного имущества, в том числе в рамках исполнительного производства (исключение составляет имущество стоимостью ниже 100 000 руб.).

Главной задачей электронных торгов является реализация имущества должника по наиболее высокой цене. При этом начальная цена имущества определяется исходя из его рыночной стоимости.

Алгоритм такой процедуры включает первичные торги (производится публикация сообщения о торгах) и последовательные этапы проведения торгов посредством изменения начальной цены и ожидания предложений в течение получаса после последнего, затем повторных торгов. В заключение следует публичное предложение. Несмотря на отсутствие предложений, торги завершаются, что влечет, так же как и в случае определения последнего ценового предложения, заключение договора с победителем. М. А. Айляров и С. А. Макиев полагают, что первые торги во многом являются некой формальностью, поскольку покупателям предлагается приобрести имущество должника по цене, превышающей рыночную на 5–10%, в связи с чем явившиеся участники торгов не представляют предложений о цене и торги признаются несостоявшимися [10, с. 52].

Далее проходит процедура повторных торгов, аналогичная первичным, однако начальная цена имущества понижается на 10%. Зачастую повторные торги также признаются несостоявшимися, ввиду того что потенциальные покупатели заинтересованы в приобретении имущества путем публичного предложения, при котором начальная цена имущества соответствует начальной цене, установленной при повторных торгах, и при отсутствии в определенный срок предложений о цене не ниже установленной происходит снижение начальной цены на «шаг аукциона».

После появления первого предложения о цене она начинает увеличиваться на «шаг аукциона», что приводит к необоснованному затягиванию процедур банкротства и не отвечает целям и задачам,

установленным законодательством. Стоит отметить, что в 2021 году в федеральный парламент внесен законопроект, который в рамках комплексного реформирования института несостоятельности (банкротства) затрагивает вопросы проведения торгов.

Целью изменений является ускорение торгов, снижение расходов на их проведение, снижение риска признания торгов несостоявшимися. Механизм торгов предлагается рассматривать как волнообразное изменение цены: на повышение, а при отсутствии заявок — на понижение и только после первого предложения о цене — вновь на повышение [18, с. 58].

Таким образом, современное гражданское законодательство закрепляет только две формы проведения торгов: аукцион и конкурс, в том числе электронные.

Однако отдельными законодательными актами установлены и другие формы проведения торгов: публичное предложение, распространенное в сфере банкротства, запрос котировок и запрос предложений. Причем последние формы имеют спорную природу: с одной точки зрения, это самостоятельные формы проведения торгов, с другой — они представляют собой упрощенные формы аукциона и конкурса.

В условиях активного внедрения цифровых технологий в различные сферы общественных отношений представляется необходимым закрепить на законодательном уровне общие положения проведения электронных торгов и их особенности, в том числе в целях установления требований к техническим средствам, посредством которых обеспечивается проведение торгов, а также определение средств защиты информации.

3 Разработка мероприятий по совершенствованию процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков в строительной организации

3.1 Применение инструментов риск-менеджмента для оптимизации торгов в строительной компании

Риск является неотъемлемой частью любой организации, риски в строительной области может повлечь тяжелые последствия, поэтому управление рисками становится одним из ключевых конкурентных преимуществ вне зависимости от специфики предприятия.

Риск-менеджмент понятие очень широкое, которое охватывает различные аспекты, связанные практически со всеми направлениями и аспектами управления. Главная его задача - обнаружить область повышенного риска, оценить его степень, разработать и принять меры предупреждающие риск. В случаях, когда рисковое событие уже наступило необходимо принимать меры по оптимальному исправлению последствий, а также провести анализ и предупредить риски.

Из стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2015 можно определить, что риск ориентированное мышление позволяет организации определять факторы, которые могут привести к отклонению от запланированных результатов процессов и системы менеджмента качества организации.

Одним из способов управления рисками может быть применение технологий из стандарта ГОСТ Р ИСО 58771-2019. Нами были изучены представленные технологии. Проанализировав, каждую технологию мы провели исследование на предмет совместимости методики с процессом «Закупки» в строительной компании [23, с. 58].

Для того чтобы определить риски и методы управления рисками нами были выявлены критерии управления качеством в процессе «Торги» в строительной компании:

- своевременность поставки материалов и оборудования;

- соответствие поставки желаемому результату;

- правильность и полнота сопроводительной документации на материалы и оборудование;

- своевременность заказа материалов и оборудования;

- планирование заказа материалов и оборудования (без излишек и недостатков).

Для оценки нами выбрана шкала Лайкерта:

1 – полностью не подходит;

2 – частично не подходит;

3 – трудно сказать, подходит или нет;

4 – частично подходит;

5 – абсолютно подходит.

Максимальное количество баллов 45 минимальное 9 баллов. Методики, которые набрали от 40 до 45 баллов это методики, которые применимы в процессе «Торги». Методы, набравшие от 22 до 40 баллов менее применимы в выбранном процессе строительной компании. Методы, которые набрали от 9 до 22 баллов, практически не применимы в процессе «Торги». С помощью данного исследования мы определили следующие методы для управления рисками процесса «Торги» (таблица 3.1).

Таблица 3.1- Применимые технологии оценки риска процесса «Торги» в строительной компании

Методика	Описание
Метод «галстук-бабочка»	Схематический способ описания путей реализации риска от источника риска до его последствий, а также анализа мер по управлению риском.
Анализ надежности человека	Набор методов для определения вероятности человеческой ошибки и оценки вероятности отказа.
Метод Исикавы ("рыбья кость")	Определяются факторы, влияющие на определенный результат (желаемый или нежелательный). Сопутствующие факторы обычно делятся на предопределенные категории и отображаются в

	древовидной структуре или диаграмме в форме "рыбьей кости".
Анализ уровней защиты (LOPA)	Анализируется снижение уровня риска, которое может быть достигнуто за счет применения различных уровней защиты.
Диаграммы Парето	Принцип Парето (правило 80-20) гласит, что для многих событий примерно 80% последствий исходит из 20% причин.
Индексы риска	Оценивается значимость рисков на основе рейтингов, применяемых к факторам, которые, предположительно, оказывают влияние на величину.
Реестры рисков	Средство фиксации информации о рисках и отслеживания действий.

Далее проанализировав риски процесса «Закупки» нами был определен один из критических рисков это несвоевременная поставка материалов. Для того чтобы минимизировать данный риск нам необходимо выявить причины возникновения рискового события. Нами был выбран метод Исикавы (рисунок 3.1), этот инструмент используют для улучшения процессов и результатов.

Схема не только помогает найти истинные причины проблем и решения для них. Она позволяет разобраться в бизнес-процессах, снизить риски при планировании решений. С помощью данного метода было выявлено, что основными причинами несвоевременной поставки материалов являются: санкции на материалы зарубежного производителя; отсутствие оценки поставщика; неудовлетворенность з/п сотрудников; нехватка денежных средств; отсутствие поставщика [24, с. 96].

Используя этот метод каждый раз, когда материал поступает на объект не вовремя можно выявить причины несвоевременной поставки и провести мероприятия для исправления данного несоответствия.



Рисунок 1 – Метод Исикавы [15, с. 84]

Таким образом, в зависимости от ожиданий и от результата данные методы могут комбинироваться риск-менеджером для компенсации недостатков каждого из них. Методы для каждого этапа управления рисками подбираются с учетом поставленных задач и требований.

Идентификация рисков следует проводить непрерывно, как и совершенствование бизнес-процессов. Контекст, в котором выявляются определенные риски, постоянно меняется, и поэтому риски необходимо отслеживать, чтобы постоянно определять их значимость.

3.2 Оптимизация процедуры проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций и поставщиков

Процесс развития законодательного регулирования торгов строительных работ проходит через принятие нормативных правовых актов, основная задача которых заключается в обеспечении прозрачности и открытости процедур, позволяющих отследить все стадии подготовки, заключения и исполнения государственных и муниципальных контрактов с

позиции объективной оценки динамики ценовых показателей с учетом внешних факторов, влияющих на создание строительной продукции.

Отличительные особенности заключаемых договоров подряда в строительстве, в том числе государственных и муниципальных контрактов, от договоров купли-продажи состоят в исполнении обязательств подрядчиком выполнить работы, построить, реконструировать объект в строгом соответствии с заданием заказчика. При этом обязанность заказчика (технического заказчика согласно градостроительному законодательству) – «покупателя» результата договора (контракта) подготовить условия, раскрывающие сущность и содержание предмета закупки [23, с. 57].

Технический заказчик, как юридическое лицо, уполномоченное инвестором, застройщиком осуществлять реализацию инвестиционного проекта и выполнять все функции, предусмотренные законодательством о градостроительной деятельности, обязан подготовить комплект технической документации, определяющей архитектурные, функционально-технологические, конструктивные и инженерно-технические решения объекта капитального строительства и после определения победителя закупки передать утвержденную проектную и подготовленную на ее основе рабочую документацию подрядчику для исполнения. Все дальнейшие действия по реализации проекта выполняются в соответствии с условиями договора подряда-контракта.

Довольно часто субъектам инвестиционно-строительного комплекса, реализующим контрактные обязательства (и заказчикам, и подрядчикам), приходится обосновывать необходимость внесения изменений в проектные решения, уточнять технические, технологические и потребительские характеристики конструктивных элементов проекта и, как следствие, изменять цену контракта.

Федеральный закон 44-ФЗ содержит положения, которые позволяют изменять существенные условия контракта при его исполнении. Так, п. 1.3 ч. 1 ст. 95 44-ФЗ содержит условия, при которых допускается изменение цены

контракта не более, чем на десять процентов при изменении объема и (или) видов выполняемых работ по контракту. П. 8 ч. 1 той же статьи Закона предусмотрена возможность увеличения цены контракта до 30 % в случае возникновения обстоятельств, независящих от сторон контракта, влекущих невозможность его исполнения. Закон дал возможность учитывать условия рынка, которые прямо и косвенно влияющие на исполнение строительного подряда в части ценовых показателей. Несмотря на все безусловно прогрессивные действия Минстроя России по развитию и совершенствованию системы строительного ценообразования в сфере градостроительной деятельности, в том числе контрактного ценообразования, использование одной из ведущих отраслей экономики России в полной мере положений приведенной статьи Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ, в реальных ситуациях строительного процесса продолжает пробуксовывать [1].

На наш взгляд, проблема кроется в неоднозначном раскрытии положений законодательных и нормативных правовых актов РФ в методических документах, регламентирующих порядок рассматриваемого вопроса в части внесения изменений в цену контракта. На схеме 1 рассмотрены практически все возможные случаи, с которыми сталкиваются строители при реализации государственных контрактов.

Варианты внесения изменений в техническую часть контракта по блоку А (А.1–А.4) схемы 1 предусматривают процесс корректировки цены контракта по решению заказчика, так как одним из основных элементов существенных условий при заключении и исполнении контракта является предмет договора. Доказательством этого утверждения служат положения ст. 743. «Техническая документация и смета»: «Подрядчик обязан осуществлять строительство и связанные с ним работы в соответствии с технической документацией, определяющей объем, содержание работ и другие предъявляемые к ним требования».



Рисунок 3.1 - Варианты, при которых допускается изменение существенных условий контракта

Описанные условия по изменению технической части контракта по пунктам А.1–А.4 схемы 1 должны быть отнесены в части корректировки цены контракта к положениям п. 1.3 ч. 1 ст. 95, так как инициатива внесения изменений в проектную документацию (ПД) принадлежит заказчику. Также заказчик должен инициировать весь процесс по корректировке проекта в соответствии с градостроительным законодательством. В то же время состав работ по пунктам В.1-В.4 схемы 1 достаточно логично укладывается в содержательную часть п. 8 ч. 1 ст. 95 44-ФЗ, которая касается возникших обстоятельств, независящих от сторон контракта. Далее будут изложены позиции авторов по этому вопросу.

На дискуссионных площадках, форумах, семинарах и конференциях обсуждался вопрос корректного применения формулировок, содержащихся в принятых НПА РФ, при обосновании строителями своих предложений:

- «существенный рост цен»;
- «независящие от сторон контракта обстоятельства».

Рассмотрены отдельные фрагменты правительственного акта, который устанавливает порядок изменения «существенных условий строительных контрактов при возникновении независящих от сторон контракта обстоятельств, влекущих невозможность его исполнения» (Постановление Правительства РФ от 16.04.2022 г. № 680): «… в 2022 – 2023 гг. допускаются следующие изменения существенных условий контракта:

б) изменение объема и (или) видов выполняемых работ по контракту, спецификации и типов оборудования, предусмотренных проектной документацией;

в) изменения, связанные с заменой строительных ресурсов на аналогичные строительные ресурсы, в том числе в связи с внесением изменений в проектную документацию;

ж) изменение (увеличение) цены контракта без изменения объема и (или) видов выполняемых работ в связи с увеличением цен на строительные ресурсы в порядке, установленном постановлением Правительства Российской Федерации от 9 августа 2021 г. № 1315 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».

По мнению авторов рассматриваемые возможные варианты по внесению изменений в ПД по пп. В.1-В.2 схемы 1, результатом которых становятся новые технические решения строящегося или реконструируемого объекта, откорректированная проектная документация и, соответственно, смета контракта, логично подпадают под случаи, при которых допускается изменение существенных условий контракта при возникновении независящих от сторон контракта обстоятельств, влекущих невозможность его исполнения (п. 8) ч. 1 ст. 95. Изменение, расторжение контракта).

Такого же рода обстоятельства складываются в случае, если в ходе производства работ принимаются нормативные правовые акты Российской Федерации, исполнение которых также требуют корректировки проекта. Подобные ситуации могут наблюдаться на объекте строительства в связи с заменой материальных ресурсов зарубежного производства, а также

импортного инженерного и технологического оборудования, присутствующих в проектной документации, на российские аналоги (В.3., схема 1). При этом возникает потребность в корректировке технических и технологических решений по строительным, монтажным и иным сопутствующим работам. И, как следствие, возможные изменения цены контракта (схема 2).



Рисунок 3.2 - Варианты возможностей замены материальных ресурсов и оборудования на российские аналоги

Наконец, проблема, которая была поднята профессиональным сообществом в период пандемии и СВО, связана с существенным ростом цен на строительные ресурсы. В силу сложившихся экономических и политических ситуаций, в том числе в строительной отрасли, при исполнении контрактных обязательств объективно возникли обстоятельства, при которых продолжение подрядных работ и достижение установленных результатов стало невозможным.

Правительство России поддержало строительный комплекс, издав Постановление Правительства РФ от 09.08.2021 г. № 1315, тем самым дав возможность подрядным организациям с учетом методических

рекомендаций, внесенных изменениями в Приказ Минстроя России от 23.12.2019 г. № 841/пр, подготовить доказательную основу для корректировки цены контракта (В.4., схема 1).

С учетом приведенного обоснования нашей точки зрения по вопросам реализации нормативно-правовых актов РФ, цена контракта при наличии описанных выше ситуаций может быть изменена до 30 %, что соответствует положениям п. 8 ч. 1 ст. 95 44-ФЗ.

3.3 Внедрение в систему проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций контракта жизненного цикла

Одним из принципов контрактной системы является принцип обеспечения конкуренции. «Контрактная система в сфере закупок направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. Конкуренция при осуществлении закупок должна быть основана на соблюдении принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг. Запрещается совершение … любых действий, которые … приводят к ограничению конкуренции, в частности, к необоснованному ограничению числа участников закупок».

По данным ЕИС, в период с 2014 по 2023 год было размещено 330 закупок, предусматривающих заключение КЖЦ, в том числе 113 с начальной (максимальной) ценой контракта (далее – НМЦК) от 100 млн руб. до 1 млрд руб., 5 – более 1 млрд руб. (завершено 3). Предметами контрактов большей части закупок было выполнение работ по разработке проектной документации, капитальному ремонту, содержанию автомобильной дороги в рамках контракта жизненного цикла либо выполнение работ по контракту жизненного цикла, предусматривающего инженерные изыскания, подготовку проектной и рабочей документации, выполнение работ по капитальному

ремонту и последующее содержание объекта «Автомобильная дорога …». И только два – «Выполнение работ по проектированию, строительству и содержанию объекта капитального строительства … (контракт жизненного цикла)» [13, с. 58].

Особый интерес с точки зрения исследования представляет контракт № 0362300170814000075З, который заключен на срок с 2014 по 2043 год. Цена контракта 9 373 245 502,50 руб. Однако предмет контракта «Контракт жизненного цикла на выполнение комплекса работ по проектированию, строительству, последующему техническому обслуживанию объектов наружного освещения в городе Нижний Тагил», как считает заказчик, не относится к строительству объектов капитального строительства (в карточке контракта в графе «Предмет контракта относится к работам по строительству» стоит отметка «Нет»), а в графе «Контракт заключен в соответствии с ч. 16 ст. 34 Закона 44-ФЗ (контракт жизненного цикла)» также стоит отметка «Нет». В 2022 г. завершено исполнение 5 контрактов жизненного цикла, из них 1 контракт с НМЦК от 100 млн руб. до 1 млрд руб.

Предмет контракта: выполнение работ по ремонту и содержанию на принципах контракта жизненного цикла участка автомобильной дороги общего пользования регионального значения на период 2019–2021 гг. По мнению заказчика, предмет контракта не относится к работам по строительству, в карточке контракта стоит отметка «Нет», кроме того, в карточке контракта в графе «Контракт заключен в соответствии с ч. 16 ст. 34 Закона 44-ФЗ (контракт жизненного цикла)» также стоит отметка «Нет». В соответствии с вышеуказанным (авторы не разделяют указанных оценок заказчиков) требуется проанализировать нормы, регулирующие закупки в рамках контрактной системы, с применением контрактов жизненного цикла.

Под контрактом жизненного цикла понимается «контракт, предусматривающий поставку товара или выполнение работы (в том числе при необходимости проектирование объекта капитального строительства, создание товара в результате выполнения работы), последующие

обслуживание, при необходимости эксплуатацию в течение срока службы, ремонт и (или) утилизацию поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта капитального строительства или товара».

Обратим внимание на вопросы правового регулирования закупок для государственных и муниципальных нужд с применением КЖЦ:

1. Право заказчика заключать контракты жизненного цикла введено в Закон 05.04.2013 г., а понятие дефиниции КЖЦ – только в 2019 г.

2. Понятие контракта жизненного цикла по сроку (периоду) его действия может не совпадать с жизненным циклом продукции – предмета контракта. В Законе эксплуатация, ремонт и утилизация объекта (товара) предусматриваются «при необходимости», а «жизненный цикл продукции, согласимся с В.С. Белых и О.А. Герасимовым, представляет собой совокупность производственных, имущественных и других отношений (связей) с момента возникновения потребности в конкретной продукции (работах и услугах) и до момента удовлетворения этих потребностей и утилизации продукции».

3. В юридической литературе КЖЦ нередко рассматривается как разновидность соглашения в сфере публично-частного партнерства, согласимся с оценкой Е.А. Свининых, «государственный КЖЦ, заключаемый по правилам Закона о контрактной системе, нельзя признать соглашением в сфере публично-частного партнерства».

Некоторые исследователи (А.Г. Дорожкин, Т.М. Звездина), основываясь на том, что дефиниция «контракт жизненного цикла», применяемая в Законе как разновидность закупок для государственных нужд, существенным образом отличается от понятия КЖЦ, применяемого в международной практике, как одна из форм государственно-частного партнерства, квалифицировали названную ситуацию как некорректное использование терминов.

Фактически КЖЦ в рамках Закона, считают они, представляет собой совокупность отдельных контрактов в отношении одного объекта, и логичнее было бы в данном случае применение законодателем термина «комплексный контракт», что обеспечило бы соответствие формы содержанию. Эту точку зрения разделяет и И.В. Исаев. По нашему мнению, дефиниция «контракт жизненного цикла» является условным названием, не связанным с рамками «жизненного цикла» продукции в толковании понятия «жизненный цикл продукции», определенном в техническом законодательстве. Также нам представляется неправильным рассматривать контракт жизненного цикла как совокупность отдельных контрактов. Сформулируем правила применения КЖЦ, установленные нормативными правовыми актами (далее – НПА) контрактной системы [26, с. 52].

Правило 1. КЖЦ является разновидностью контракта Предметом государственного (муниципального) контракта являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги, в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества. Разновидностью контракта является контракт жизненного цикла. Предметом КЖЦ является поставка товара или выполнение работы (в том числе при необходимости проектирование объекта капитального строительства, создание товара в результате выполнения работы), последующие обслуживание, при необходимости эксплуатация в течение срока службы, ремонт и (или) утилизация поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта капстроительства.

Правило 2. КЖЦ заключается в определенных случаях Заказчик вправе заключить КЖЦ в случае, если предметом такого контракта являются новые машины и оборудование, а также в иных случаях, установленных Правительством Российской Федерации (Постановление Правительства (ПП) РФ от 30.11.2013 г. № 10873).

Правило 3. Одним из существенных условий КЖЦ является условие о стоимости жизненного цикла товара (созданного объекта) «В контракте

должна содержаться стоимость жизненного цикла товара или созданного в результате выполнения работы объекта, включающая:

1) стоимость товара или работы (в т.ч. при необходимости стоимость работ по подготовке проектной документации, стоимость работ по созданию товара);

2) стоимость последующих обслуживания, при необходимости эксплуатации в течение срока службы, ремонта и (или) утилизации поставленного товара или созданного в результате выполнения работы объекта капитального строительства или товара».

Правило 4. Обеспечение исполнения КЖЦ имеет особенности Требование об обеспечении исполнения такого контракта устанавливается раздельно в части:

- поставки товара или выполнения работы, например, по проектированию объекта капстроительства;

- последующего обслуживания, ремонта и (или) утилизации поставленного товара или созданного объекта капстроительства или товара. Размер обеспечения исполнения контракта определяется в соответствии с ч. 6, 6.1 ст. 96 Закона. Он зависит соответственно от стоимости товара (работы) или стоимости последующего обслуживания, ремонта, утилизации. Заключается КЖЦ после того, как участник предоставит обеспечение исполнения контракта в части поставки товара (выполнения работы).

Правило 5. Обязательно банковское сопровождение контракта Банковское сопровождение контрактов для обеспечения федеральных нужд в форме мониторинга расчетов обязательно для КЖЦ.

Правило 6. Случаи и порядок изменения существенных условий контракта жизненного цикла установлены Законом 6.1. Законом установлены следующие случаи продления срока КЖЦ:

1) принято решение соответствующего органа государственной власти (местного самоуправления). Его могут принять в отношении контрактов,

указанных в п.п. 2, 3, 4 ч. 1 ст. 95 Закона, если контракт нельзя исполнить в предусмотренный срок по независящим от сторон обстоятельствам;

2) контракт заключен с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем) согласно п.п. 1, 8, 22, 23, 29, 32, 34, 51 ч. 1 ст. 93 Закона1 ;

3) по вине подрядчика либо по независящим от сторон обстоятельствам не исполнен в срок КЖЦ, предусматривающий проектирование, строительство, реконструкцию, капремонт объекта капстроительства. Срок можно продлить на период, не превышающий первоначальный срок исполнения контракта, при соблюдении требований п. 9 ч. 1 ст. 95 Закона. 6.2. Изменять существенные условия контракта в силу ч. 1 ст. 95 Закона допускается по соглашению сторон, если соблюден ряд условий, и в пределах лимитов бюджетных обязательств, доведенных на срок исполнения контракта (за исключением отдельных случаев).

Такие изменения возможны в случаях, установленных статьей 95 Закона (пункты 1.2, 1.3, 2, 3, 4, 9 ч. 1; ч. 1.2):

1) Если цена контракта, заключенного для обеспечения федеральных нужд, нужд субъекта РФ на срок не менее чем 3 года, а муниципальных нужд – 1 года, составляет, либо превышает размер цены, установленный Правительством РФ, и исполнение указанного контракта по независящим от сторон контракта обстоятельствам без изменения его условий невозможно, данные условия могут быть изменены на основании решения Правительства РФ (решения высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, местной администрации соответственно). Размер цены для КЖЦ установлен Правительством в 100 млн руб.

2) Изменять в контракте жизненного цикла можно, в частности:

а) объем и (или) виды выполняемых работ. При этом цену контракта не более чем на 10 %;

б) любые существенные условия контракта.

Правило действует для КЖЦ при условии, что контракты предусматривают проектирование, строительство, реконструкцию,

капитальный ремонт объекта капитального строительства. Для внесения изменений необходимо соблюдение следующих условий:

- контракт заключен не менее чем на год (либо по ч. 70 ст. 112 Закона);

- цена контракта не менее 100 млн руб. (1 млн руб. – для контрактов, заключенных до 31.12.2022);

- работы нельзя выполнить по независящим от сторон обстоятельствам (например, существенно увеличилась стоимость строительных ресурсов, что привело к увеличению общей стоимости строительства и невозможности исполнения контракта);

- изменение не приведет к увеличению срока исполнения и (или) цены более чем на 30 % (если при этом необходимо внести изменения в проектную документацию, срок получения положительного заключения ее экспертизы не включается в новый срок исполнения контракта);

- есть письменное обоснование, основанное на решении Правительства РФ, высшего исполнительного органа региона либо местной администрации (соответственно).

Обратим внимание, что при изменении контракта по основаниям, указанным в п. 8 ч. 1 ст. 95 Закона, можно изменять цену и (или) срок.

Кроме того, в 2022–2023 гг. перечисленные контракты можно изменить, если возникли не зависящие от сторон обстоятельства, влекущие невозможность их исполнения. Такое изменение осуществляется в соответствии с ПП РФ от 16.04.2022 г. № 6801 .

3) В ходе исполнения КЖЦ (при условии, что он предусматривает проектирование, строительство, реконструкцию, капремонт объекта капстроительства), сметная стоимость работ, определяемая в ходе государственной экспертизы проектной документации, превышает цену контракта. В таком случае его существенные условия меняются с учетом этой сметной стоимости и на основании решения Правительства РФ, высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ, местной администрации (соответственно).

Изменение не приведет к увеличению цены более чем на 30 %. Закупка строительных работ с применением КЖЦ. В соответствии с ПП РФ от 28.11.2013 г. № 10873 контракт жизненного цикла заключается в 18 случаях закупок работ, в т.ч. в сфере строительства, которые можно сгруппировать по трем типам строительных работ:

1) работы по проектированию, строительству (реконструкции) объектов;

2) строительству (реконструкции, капитальному ремонту и при необходимости по инженерным изысканиям и (или) проектированию) и содержанию;

3) проектированию, строительству (и реконструкции) объектов капитального строительства.

Обратим внимание на то, что только в одном случае речь идет об объектах капитального строительства, которые оговорены в понятии КЖЦ.

1) работы по проектированию, строительству (реконструкции):

- объектов инфраструктуры морских и речных портов, в том числе искусственных земельных участков, гидротехнических сооружений портов (п. 1 «б»); - аэродромов (п. 1 «в»);

- системы коммунальной инфраструктуры и иных объектов коммунального хозяйства, в том числе объектов водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, переработки и утилизации (захоронения) бытовых отходов (п. 1 «г»);

- инфраструктуры метрополитена, внеуличного транспорта и городского наземного электрического транспорта (п. 1 «д»);

- инфраструктуры железнодорожного транспорта (п. 1 «е»); - объектов, предназначенных для проживания военнослужащих и членов их семей, а также объектов хозяйственного, технического, тылового, медицинского назначения,… включая закупку оборудования, предусмотренного проектной документацией указанных объектов (п. 1 «л»);

- с элементами реставрации и (или) приспособлению для современного использования (при необходимости) объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов РФ, включая закупку оборудования, предусмотренного проектной документацией указанных объектов … (п. 1 «о»);

2) выполнение работ по строительству (реконструкции, капитальному ремонту и при необходимости по инженерным изысканиям и (или) проектированию) и содержанию:

- автомобильных дорог (участков дорог), включая дорожные сооружения, являющиеся их технологической частью, – защитные дорожные сооружения, искусственные дорожные сооружения, производственные объекты, элементы обустройства автомобильных дорог, и (или) работ по их ремонту;

3) выполнение работ по проектированию, строительству (и реконструкции, эксплуатации) объектов капитального строительства:

- уникальных объектов (п. 1 «ж»);

- в сфере здравоохранения (в том числе объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения), включая закупку медицинского оборудования, предусмотренного проектной документацией указанных объектов капитального строительства (п. 1 «к»);

- предназначенных для социального обслуживания граждан, в том числе для стационарного и полустационарного социального обслуживания граждан (домов-интернатов (пансионатов) для детей, престарелых, инвалидов, ветеранов войны, труда и т.д. (п. 1 «м»);

- в сфере культуры (театров и амфитеатров, памятников и мемориальных сооружений, музеев, выставочных центров и комплексов, библиотек, цирков, кинотеатров, концертных залов), включая закупку оборудования, предусмотренного проектной документацией указанных объектов (п. 1 «н»).

С.А. Баронин и К.Ю. Кулаков считают, что контракты жизненного цикла обязательны при строительстве автомобильных и железнодорожных дорог, портов, аэродромов и прочих объектов. Свой вывод они делают на основании Указа Президента РФ № 2041. С нашей точки зрения, вывод неосновательный, ибо в Указе № 204 ставится задача Правительству РФ при разработке национального проекта по созданию безопасных и качественных автомобильных дорог исходить из того, что в 2024 году необходимо обеспечить решение ряда задач, в том числе применение контрактов жизненного цикла.

Оценка внедрения контрактов жизненного цикла в качестве важной задачи и обязательность применения при строительстве таких контрактов – это разные сферы. Более того, в рамках исполнения пункта 8 Указа № 204 с целью расширения практики реализации КЖЦ в дорожном хозяйстве в соответствии с ч. 16 ст. 34 Закона в 2020 году разработан проект ПП РФ «О порядке и правилах заключения и исполнения контрактов жизненного цикла …».

Минтранс в указанном проекте предлагает закрепить порядок и правила заключения и исполнения КЖЦ, предметом которых являются строительные работы, указанные в пп. «а» п. 1 ПП РФ от 28.11.2013 г. № 10874.

Рассматривая проблемы правового регулирования контрактов жизненного цикла, отметим большие преимущества от внедрения таких контрактов, оценивая в первую очередь эффективность закупок с применением КЖЦ. Основные проблемы правового регулирования КЖЦ. Некоторые проблемы правового регулирования КЖЦ выявлены В.М. Копровым, с которым мы полностью согласны. Бюджетная система Российской Федерации не предусматривает планирование на 30–40 лет (возможный срок жизненного цикла), отсюда возникает ряд проблем, считает автор:

1) контракт требует привлечения большого объема финансовых ресурсов, которые имеют не все заказчики;

2) сложность расчетов стоимости жизненного цикла создает риски некорректного результата (или завышенную, или заниженную цену контракта);

3) бюджет утверждается на 3 года, что влечет за собой риски недофинансирования проекта в будущем;

4) отсутствие возможности учесть все условия, влияющие на исполнение контракта в долгосрочной перспективе (политико-экономические условия в стране и мире, изменение законодательства и другие).

Наконец, немаловажный момент, связанный с обеспечением конкуренции: за счет укрупнения объекта закупки снижается количество участников и происходит монополизация строительной сферы. Эту же позицию разделяет и Е.А. Свининых. Также, на наш взгляд, немаловажным при заключении КЖЦ является вопрос обеспечения исполнения контракта. В ст. 96 Закона не учтена специфика КЖЦ, а именно его продолжительность, – многолетнее исполнение. В результате участник закупки несет большую финансовую нагрузку, связанную с оформлением независимой гарантии либо внесением денежных средств на счет заказчика.

На эту особенность тоже обратил внимание Е.А. Свининых. Разделяем точку зрения Е.А. Свининых, что специфика КЖЦ должна быть учтена в законодательстве более полно. «Необходимо принятие специальных правил заключения и исполнения КЖЦ. Нужна методика определения и обоснования начальной (максимальной) цены и формулы цены КЖЦ, которая позволила бы сформировать объективный подход к формированию цен и обеспечить баланс интересов заказчика и исполнителя КЖЦ».

Предлагаем внести изменения в Закон: изложить часть 16 статьи 34 Закона в следующей редакции: «Заказчик вправе заключить контракт жизненного цикла в случае, если предметом такого контракта являются новые машины и оборудование, а также в иных случаях, установленных

Правительством РФ. В контракте должны быть выделены отдельные этапы исполнения контракта. Порядок отнесения продукции к продукции с длительным технологическим циклом производства и порядок выдачи документа, подтверждающего длительность производственного цикла изготовления продукции, устанавливаются Правительством РФ.

Контракт жизненного цикла содержит условия о казначейском и банковском сопровождении контракта». Нарушения законодательства, выявленные контрольными органами при проверке закупок строительных работ с применением КЖЦ. Нами проанализировано более 100 ненормативных актов контрольных органов, связанных с нарушениями заказчиков при проведении закупок строительных работ с применением контрактов жизненного цикла. Из них около 55 % составляют нарушения законодательства, ответственность за которые предусмотрена частью 4.2 ст. 7.301 Кодекса об административных правонарушениях (далее – КоАП) РФ, 30 % – ч. 4 ст. 7.303 КоАП, около 15 % – ч. 1.4 ст. 7.301 КоАП. Большая часть нарушений законодательства о контрактной системе, допущенная заказчиками в 2022 году, ответственность за которые предусмотрена ч. 4.2 ст. 7.30 КоАП, связана с неправильным применением правил, установленных п. 24 «в» ПП РФ № 24062 в отношении документов, подтверждающих наличие у участников закупки опыта, связанного с предметом контракта.

Достоинства и недостатки контракта жизненного цикла содержатся в его комплексности, которому присущи характеристики смешанного договора, а также в длительности срока действия. С одной стороны, заказчик снижает расходы на проведение закупочных процедур и обеспечивает менее затратное, но гарантированное и качественное длительное сопровождение создаваемого объекта капитального строительства, а подрядчик получает долгосрочный контракт, с другой – содержит сложности расчетов ценовых характеристик в условиях неопределенности экономических показателей, а также ограничивает конкуренцию среди участников закупок.

Рассматривая проблемы правового регулирования контрактов жизненного цикла, сложности его заключения и исполнения, следует при этом на первое место поставить большие преимущества от внедрения этих контрактов, учитывая эффективность таких закупок в отличие от обычной схемы.

Считаем, что в контракте жизненного цикла следует в обязательном порядке выделять этапы, например, проектирование, строительство, эксплуатацию и ремонт, и рекомендуем заказчикам выделять этапы в обязательном порядке.

Специфика контракта жизненного цикла должна быть учтена в законодательстве более полно. Необходимо принятие специальных правил заключения и исполнения КЖЦ, обоснования начальной (максимальной) цены КЖЦ. Применительно к контрактам жизненного цикла следует к объектам капитального строительства относить все объекты строительства, включая линейные, которые определены в ПП РФ № 1087. Предлагаем дополнить п. 10.1 ст. 1 Градостроительного кодекса Российской Федерации предложением следующего содержания: «Линейный объект является подвидом объекта капитального строительства».

Заключение

Электронная торговля представляет собой заключение путем обмена электронными документами сделок, предусмотренных ГК РФ, но не ограничиваясь ими, в частности: купля-продажа, поставка, оказание услуг, перевозка, заем и кредит, финансирование под уступку денежного требования, банковский вклад, банковский счет, расчеты, хранение, страхование, поручение, комиссия, агентирование, доверительное управление имуществом, коммерческая концессия, простое товарищество, публичное обещание награды, публичный конкурс, приобретение и осуществление с использованием электронных средств иных прав и обязанностей в сфере предпринимательской деятельности.

Торги представляют собой конкурентную форму отбора предложений для заключения договора, в том числе на поставку товаров (работ, услуг), доступа к ограниченному ресурсу, предоставления права осуществления деятельности в определенной сфере по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки, на принципах состязательности, справедливости и эффективности.

Закупочные процедуры на выполнение подрядных работ и привлечение субподрядных организаций в ГСК «БалтСтрой» осуществляются в соответствии с Регламентом, утвержденным Приказом ГСК «БалтСтрой» от 14.04.2014 г. № 41141 ГСК-ПР. Регламент определяет содержание, общий порядок и последовательность действий при проведении закупочных процедур на выполнение подрядных работ и привлечение субподрядных организаций при реализации проектов по основной деятельности компаниями в составе ГСК «БалтСтрой». В качестве возможных способов проведения закупок Регламентом предусмотрены следующие: запрос коммерческих предложений; закупка у единственного поставщика (прямая закупка).

Современное гражданское законодательство закрепляет только две формы проведения торгов: аукцион и конкурс, в том числе электронные. Однако отдельными законодательными актами установлены и другие формы проведения торгов: публичное предложение, распространенное в сфере банкротства, запрос котировок и запрос предложений. Причем последние формы имеют спорную природу: с одной точки зрения, это самостоятельные формы проведения торгов, с другой — они представляют собой упрощенные формы аукциона и конкурса. В условиях активного внедрения цифровых технологий в различные сферы общественных отношений представляется необходимым закрепить на законодательном уровне общие положения проведения электронных торгов и их особенности, в том числе в целях установления требований к техническим средствам, посредством которых обеспечивается проведение торгов, а также определение средств защиты информации.

В качестве направления совершенствования процедуры конкурсов и торгов предлагается внедрить в систему проведения конкурсов и торгов для субподрядных организаций контракта жизненного цикла. Контракт жизненного цикла представляет собой совокупность отдельных контрактов в отношении одного объекта, и логичнее было бы в данном случае применение законодателем термина «комплексный контракт», что обеспечило бы соответствие формы содержанию.

В контракте жизненного цикла следует в обязательном порядке выделять этапы, например, проектирование, строительство, эксплуатацию и ремонт, и рекомендуем заказчикам выделять этапы в обязательном порядке.

Специфика контракта жизненного цикла должна быть учтена в законодательстве более полно. Необходимо принятие специальных правил заключения и исполнения КЖЦ, обоснования начальной (максимальной) цены КЖЦ. Применительно к контрактам жизненного цикла следует к объектам капитального строительства относить все объекты строительства, включая линейные, которые определены в ПП РФ № 1087. Предлагаем

дополнить п. 10.1 ст. 1 Градостроительного кодекса Российской Федерации предложением следующего содержания: «Линейный объект является подвидом объекта капитального строительства».

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.08.2023). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_ LAW_144624/4f41fe599ce341751e4e34dc50a 4b676674c1416/

2. Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе. Статья 2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 28.12.2022). URL: https://www.consultant.ru/ document/cons_doc_LAW_39331/8764f1ea3b4 838d75bea542a4b17522b6649f35d/

3. Порядок проведения торгов в электронной форме по продаже имущества или предприятия должников в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве. Приложение № 1 к приказу Минэкономразвития России от 23 июля 2015 г. № 495. URL: https://www. consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194513/4156c32fc3e4d7bd205a0ea9a90 89238b0 7e8204

4. Требования к операторам электронных площадок, электронным площадкам, в том числе технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам, необходимым для проведения торгов в электронной форме по продаже имущества или предприятия должников в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве. Приложение № 2 к приказу Минэкономразвития России от 23 июля 2015 г. № 495. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_194513/abbc450636078d38 0e15e74930 5c17fa4cafac70

5. Общие положения о конкурсном производстве. Статья 124. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 28.12.2022). URL: https://

www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/6f0b81d07377437d1dbc751d0d0d82594 e394df3/

6. Айляров М. А., Макиев С. А. Торги в электронной форме в процедурах несостоятельности (банкротства): проблемы и перспективы // Актуальные научные исследования в современном мире. 2021. № 12-12 (80). С. 253–257.

7. Гатаулина, Л. Ф. Конкуренция и торги: некоторые аспекты правового регулирования / Л. Ф. Гатаулина // Образование и право. – 2023. – № 4. – С. 430-435.

8. Гатаулина, Л. Ф. Конкуренция и торги: некоторые аспекты правового регулирования / Л. Ф. Гатаулина // Образование и право. – 2023. – № 5. – С. 137-142.

9. Гетманская, Ю. А. Торги в электронной форме: понятие и классификация / Ю. А. Гетманская // Проблемы защиты прав: история и современность. – Санкт-Петербург: Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, 2023. – С. 47-52.

10. Григорьева, А. Д. Аукцион как форма торгов / А. Д. Григорьева // Via Scientiarum - Дорога знаний. – 2022. – № 4. – С. 29-34.

11. Дидковская, О. В. Внесение изменений в цену строительных контрактов при соблюдении законодательства Российской Федерации / О. В. Дидковская // Традиции и инновации в строительстве и архитектуре. Строительство и строительные технологии. – Самара: Самарский государственный технический университет, 2023. – С. 1064-1071.

12. Добрецов, Г. Б. Закупка строительных работ в контрактной системе с применением контракта жизненногоцикла: обеспечение конкуренции и ответственность за результативность / Г. Б. Добрецов, А. Н. Вдовина // Социально-экономический и гуманитарный журнал. – 2023. – № 2(28). – С. 135-146.

13. Иванова, Д. А. Формы проведения торгов в гражданском праве / Д. А. Иванова // XV Итоговая студенческая научная конференция : Сборник

статей конференции: в 2-х томах, Санкт-Петербург, 07 апреля 2023 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России), 2023. – С. 98-103.

14. Карякина, И. Е. Анализ современного состояния строительной отрасли РФ, проблемы и перспективы ее развития / И.Е. Карякина, Е.К. Потапкина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №5. – С 65-78.

15. Ленович, Д. Д. Торги как инструмент заключения сделки / Д. Д. Ленович // Актуальные исследования. – 2023. – № 13(143). – С. 49-51.

16. Пахомов, Е.В. Текущее состояние строительной отрасли РФ / Е. В. Пахомов, М. С. Овчинникова // Молодой ученый. – 2019. – № 2 (240).– с. 255-260.

17. Пахомова, В. С. Применение инструментов риск-менеджмента в строительной компании / В. С. Пахомова // Развитие современной науки и технологий в условиях трансформационных процессов. – Санкт-Петербург: Печатный цех, 2023. – С. 430-434.

18. Пузыревский С. А., Гаврилов Д. А., Серегин Д. И. Конкурентное право: учеб. / отв. ред. С. А. Пузыревский. – М.: Норма; ИНФРА-М, 2019. – 416 с.

19. Самбала, А. В. Повышение эффективности выбора подрядчика на производство строительных работ / А. В. Самбала // Уральский научный вестник. – 2023. – Т. 9, № 2. – С. 48-51.

20. Секисов, А. Н. Организационно-экономические аспекты развития электронных торгов для предприятий строительной отрасли / А. Н. Секисов, И. И. Рудченко, Е. Д. Цвелых // Первый экономический журнал. – 2023. – № 9(339). – С. 136-141.

21. Созаева Д. А. Неявные риски проведения торгов по приватизации государственного имущества в электронной форме: теория и практика // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2022. № 6 (249). С. 27–32.

22. Сумина, Е. В. История становления и развития торгов в России / Е. В. Сумина // Актуальные проблемы правосудия в современном мире. – Москва: Российский государственный университет правосудия, 2019. – С. 192-201.

23. Харитонова, Ю. Н. Технология проведения и этапы аукционных торгов (тендеров) / Ю. Н. Харитонова, А. А. Градусова // Научные исследования и разработки 2023: естественные и технические науки : сборник материалов XVII-ой международной очно-заочной научно-практической конференции, Москва, 08 февраля 2023 года. – Москва: Научно-издательский центр "Империя", 2023. – С. 76-80.

24. Хватов К. Ю. Характеристика критериев электронных площадок торгов и аукционов // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. № 1. Т. 4. С. 40–45

25. Хватов, К. Ю. Классификация электронных площадок торгов и аукционов по группам с определёнными признаками / К. Ю. Хватов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2023. – Т. 2, № 8(139). – С. 29-35.

26. Хиневич, К. О. Моделирование оптимальной стратегии участия в аукционных торгах в условиях неопределенности / К. О. Хиневич, А. В. Капусто // Основные тенденции экономического развития Республики Беларусь. – Минск: Белорусский государственный университет, 2023. – С. 207-213.

27. Ягин, В. П. О необходимости совершенствования системы тендеров в строительстве / В. П. Ягин // Гидротехника. – 2023. – № 2(71). – С. 75-77.

28. "Quick Method" of Map Limit Exact Position Determination by Vertical Planning of Areas / R. R. Stepanov, A. N. Sekisov, D. A. Gura [et al.] // Helix. – 2019. – Vol. 9, No. 1. – P. 4744-4752.

29. A comparative analysis of various approaches to the process of creating production costs in a market environment / D. A. Gura, A. N. Sekisov, O.

A. Kuznetsova [et al.] // Laplage em Revista. – 2020. – Vol. 6, No. Extra-C. – P. 161-169.

30. Assessment of the role and significance of the cost formation process in the activities of organizations / D. A. Gura, A. N. Sekisov, O. A. Kuznetsova [et al.] // Laplage em Revista. – 2020. – Vol. 6, No. Extra-C. – P. 314-319.

31. Environmental substantiation for the use of alternative energy sources / S. Ovchinnikova, G. Kukinova, A. Borovkov, N. Markina // E3S Web of Conferences : 22, Voronezh, 08–10 декабря 2020 года. – Voronezh, 2021. –

32. Innovative development of construction in russia: economics, technologies, management / R. A. Popov, N. A. Shipilova, A. N. Sekisov [et al.] // Amazonia Investiga. – 2019. – Vol. 8, No. 19. – P. 653-663.

Приложение 1

Форма итогового протокола

Итоговый протокол (Сводная оценочная таблица)

№	Наименование организации – участника конкурса	Предмет конкурса	Цена (без НДС)
1			
2			
3			
4			
и т.д.			

По итогам тендера Победителем конкурса признается:

_____

(наименование участника, адрес)

Председатель конкурсной комиссии:

Должность, ФИО, подпись

Члены конкурсной комиссии:

Должность, ФИО, подпись

Должность, ФИО, подпись