**ВВЕДЕНИЕ**

В условиях развития новых экономических отношений особенно актуальным становится проблема развития и активизации рыночных механизмов управления капитальным строительством, к которым относится и система подрядных торгов.

Подрядные торги в строительстве и в городском хозяйстве проводятся на объекты, работы и услуги, включающие строительство новых, расширение, реконструкцию и капитальный ремонт действующих зданий, городских автомобильных дорог, инженерных сооружений, содержание жилищного фонда, транспортных коммуникаций.   
 Торги выступают эффективным способом выбора на конкурсной основе участников инвестиционно-строительной деятельности. Внедрение системы подрядных торгов обеспечивает повышение качества строительства, снижение его сроков, рациональное использование денежных средств, снижение риска невыполнения договорных обязательств при реализации инвестиционных проектов. Кроме того, в современных условиях хозяйствования, роста конкуренции конкурсное получение подряда является главным условием выживаемости строительной организации и показателем ее конкурентной позиции на рынке строительных работ и услуг.

**Глава 1 Управление предприятием с помощью подрядных торгов**

**1.1. Подрядные торги - основные понятия, сущность и содержание**   
Переход к рыночным отношениям в инвестиционно-строительной сфере потребовал коренного пересмотра сложившихся отношений участников инвестиционного процесса, принципов формирования и установления обратных связей. При этом возникают проблемы соизмерения спроса и предложения; поведения инвесторов, заказчиков и подрядчиков; развития конкурентных отношений в строительной сфере; воздействия государства на экономическую политику организаций и др. Для решения данных проблем особенно актуальным становится включение рыночных механизмов управления строительным производством и, в частности, развитие системы подрядных торгов.   
 ***Подрядные торги*** *- это форма размещения заказов на строительство предусматривающая выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг на конкурсной основе.* Система торгов в капитальном строительстве представляет собой способ, при котором заказчики путем одновременного привлечения многих участников (оферентов), материально гарантирующих надлежащее исполнение своих обязательств, стремятся достичь оптимальной цены и других наилучших условий выполнения контракта (договора).   
 Основными преимуществами торгов по сравнению с прямыми двусторонними контрактами выступают:   
- создание условий конкуренции при размещении заказа на выполнение работ и услуг;   
- поставка необходимых ресурсов и выполнение работ в требуемые строки;   
- обеспечение соответствующего качества закупаемых ресурсов, работ, услуг;   
- возможность привлечения нескольких поставщиков и подрядчиков при их солидарной ответственности за весь комплекс поставок и услуг и др.   
Практика показала, что внедрение системы торгов подряда обеспечивает повышение качества строительства, снижение его сроков, рациональное использование денежных средств, снижение риска невыполнения договорных обязательств при реализации инвестиционных проектов.   
При соблюдении правил проведения торгов они становятся основным инструментом оптимизации цены на строительную продукцию и развития конкуренции в инвестиционно-строительной сфере. В среднем договорная цена на строительство, определяемая в результате проведения подрядных торгов оказывается на 5-30 процентов ниже первоначальной. При этом реальные стимулы для развития получают строительные организации и предприятия с эффективной организацией производства и менеджмента. Кроме того, система торгов выступает активным механизмом всесторонней интеграции отечественного строительства в мировой строительный рынок.   
В качестве товара на строительном рынке выступают объекты промышленного, сельскохозяйственного, социального, гражданского назначения, объекты инфраструктуры, а также отдельные виды работ. Объект капитального строительства является объектом особого рода - его потребительская стоимость заключается в способности производить другие товары или удовлетворять функциональные потребности заказчика (инвестора) и реализуется в процессе его эксплуатации.

**1.2 Виды подрядных торгов**

Все торги классифицируются в зависимости от разновидности подрядов.

Первый уровень разновидностей:

* по отраслям и видам работ;
* по направлениям выполненных работ;
* по видам собственности.

Второй уровень (по отраслям и видам работ):

* по отраслям (строительной, топливно-энергетической, машиностроительной, сельскохозяйственной, жилищно-коммунальной и других отраслей народного хозяйства);
* по видам работ (общестроительные, санитарно-технические, электромонтажные и другие).

По направлениям выполняемых работ различают следующие разновидности подряда:

* на выполнение отдельных видов работ и услуг (на поставку машин и оборудования, на поставку материалов, на проведение пусконаладочных работ, на другие работы услуги);
* на выполнение отдельных видов строительно-монтажных работ (СМР);
* на сооружение объекта (генподряд);
* на выполнение инжинирингового сопровождения инвестиций (проведение мониторинга, выполнение ПИР, НИР ОКР, комплексного мониторинга);
* на выполнение предпроектных работ;
* на сооружение объектов «под ключ».

По видам собственности различают подряды:

* на строительство объектов для федеральных нужд;
* на строительство объектов для государственных нужд (государств, ассоциированных с Россией, входящих в РФ краев, областей и других образований, городов и сельских населенных пунктов);
* для инвестиций за счет различных видов собственности (государственной, общественной, частной, иностранных инвесторов, смешанной).

Могут быть и другие классификации.

По виду организации и проведения торги классифицируются по следующим признакам:

* в зависимости от проведения организатором торгов предварительного отбора претендентов – с предварительным квалификационным отбором и без него;
* в зависимости от участия иностранных оферентов – с привлечением иностранных участников и внутренние;
* в зависимости от степени допуска участников к процедуре торгов и оглашения их результатов – гласные и с ограниченным допуском участников;
* в зависимости от того, в который раз назначаются торги по данному предмету торгов, - первичные и повторные.

В практике размещения заказов для государственных нужд в строительстве и городском хозяйстве применяются следующие виды торгов: открытые с квалификационным отбором, закрытые и двухэтапные.

Все виды торгов могут быть внутренними и привлечением иностранных участников.

Частные заказчики могут применять и другие виды торгов, которые могут быть комбинацией указанных выше. Сюда относятся закрытые торги с предварительным квалификационным отбором, торги на серию объектов, торги с условиями на последующие отношения заказчика и подрядчика после окончания работ по данному проекту и другие. Вид торгов определяется так называемой тендерной стратегией, которую заказчик вместе со своим консультантом должен выбрать в самом начале работ по проекту.

Далее приведены виды торгов, используемые государственными заказчиками.

Открытые торги предусматривают участие любых юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, подавших заявку на участие в торгах и отвечающих требованиям положений, регламентирующих организацию закупок продукции для государственных нужд. Оповещение об открытых торгах осуществляется в печатных средствах массовой информации и в специальных изданиях. Количество участников открытых торгов и степени информированности возможных претендентов.

Проведение открытых торгов обеспечивает наивысшую гласность и конкуренцию. Однако этому виду торгов присущи два серьезных недостатка:  
во-первых, высока стоимость организации и проведения таких торгов из-за необходимости рассматривать и оценивать большое количество заявок;

во-вторых, в случае, если единственным критерием является минимальная заявленная цена, существует высокий риск получить заявку с наинизшей ценой от организации, которая в силу неопытности или предумышленно неверно оценила стоимость работ.

*Открытые торги* с квалификационным отбором предусматривают предварительный отбор претендентов, которым заказчик или (по его поручению), организатор торгов направляет приглашение подать заявку на участие в торгах. На таких торгах рассматриваются заявки только участников, прошедших предварительный квалификационный отбор. При этом важно установить количество претендентов, проходящих во второй тур с представлением конкурсных заявок. С одной стороны, чем больше претендентов, тем выше конкуренция и вероятность наличия заявки с самой низкой, но еще реальной ценой. С другой стороны, необходимо учитывать следующее. Подготовка конкурсных заявок требует существенных затрат от претендента. Организации-подрядчики, проигравшие конкретные торги, не выпадают из строительного или иного рынка. Они получают тот или иной заказ, в который они включают свои накладные расходы на подготовку конкурсной заявки пот тем торгам, которые они проиграли. Мировая практика проведения торгов показывает, что существует оптимальное количество участников, при котором все еще высока конкуренция и связанная с ней вероятность получения конкурсной заявки с самой низкой реальной ценой, а затраты заказчика по торгам еще не так высоки.

Закрытые торги – торги, к участию в которых допускаются только претенденты, специально приглашенные для этой цели, в соответствии со списком, утвержденных заказчиком. При предполагаемой цене контракта менее 2500 размеров минимальной месячной оплаты труда количество участников должно быть не менее трех. Если заявки могут быть получены менее чем от трех участников, они должны быть получены от них всех.

Порядок закупок для государственных нужд накладывает серьезные ограничения на возможность проведения закрытых торгов, отдавая приоритет открытым торгам. Закрытые торги могут проводить в следующих случаях:

а) когда выполнением данного вида работ и услуг занимается ограниченный круг организаций;

б) предполагаемая цена контракта составляет менее 2500 установленных законом размеров минимальной месячной оплаты труда;

в) время и расходы, необходимые для рассмотрения большого числа заявок на участие в торгах, значительны по сравнению со стоимостью подряда – по согласованию с Министерством экономики России или с уполномоченным им территориальным органом.

*Двухэтапные торги* – открытые или закрытые, на первом этапе которых ставится задача определить или уточнить предмет торгов с помощью участников торгов. На втором этапе им дается возможность подготовить окончательную заявку для участия в торгах с указанием стоимости работ, услуг или товаров. В практике зарубежных стран участникам, проигравшим на втором этапе, заказчик имеет право возместить расходы, понесенные при подготовке заявки. Рекомендуемое количество участников на втором этапе торгов – 1-3.

Государственный заказчик вправе возмещать заказы путем проведения двухэтапных торгов в следующих случаях:

а) когда он не имеет возможности составить проектную документацию и технические спецификации работ в полном объеме, а также определить технические характеристики объекта, обеспечивающие наиболее полное удовлетворение его потребностей. По этой причине ему необходимо:

* привлечь заявки и технико-экономические предложения;
* провести переговоры с претендентами в силу особенностей технических характеристик объектов, строительно-монтажных работ других видов услуг;

б) когда он намерен заключить государственный контракт для проведения научных исследований, экспериментов, изысканий или разработок;

в) когда имеются обстоятельства, позволяющие заказчику проводить закрытые торги, если заказчиком установлено, что двухэтапный способ является наилучшим;

г) когда не представлены заявки на участие в объявленных торгах или все заявки отклонены конкурсной комиссией в соответствии с действующим положением.

*Торги на серию объектов -* на выполнение специального вида объектов или услуг, выполняемых на нескольких объектах одновременно или последовательно (устройство дорожной разметки на сети улиц и др.).

*Внутренние торги* проводятся в случаях:

* если в выполнении работ в соответствии с законодательством России принимают участие только российские организации;
* заказчик считает, что в участии в торгах будут заинтересованы только российские организации.

Торги с привлечением иностранных участников проводятся чаще в случаях:

* когда существует объективная необходимость привлечения иностранных ресурсов, технологий либо целесообразна иностранная конкуренция;
* предполагаемая цена государственного контракта превышает два миллиона установленных законом размеров минимальной месячной оплаты труда.

Все закупки продукции для государственных нужд должны производиться на торгах. Государственный заказчик вправе использовать иные процедуры по размещению заказов на подряд для государственных нужд только в некоторых оговоренных нормативными документами случаях.

Заказчик может размещать заказы на подрядные работы у единственного подрядчика (без проведения торгов):

* при срочной потребности в проведении работ;
* в чрезвычайных обстоятельствах, повлекших срочную потребность выполнения подрядных работ, в связи с чем применение торгов нецелесообразно с учетом затрат времени;
* если работы данного специального вида выполняет только одна организация;
* если заказчик установил, что размещение заказа у единственного подрядчика является наилучшим.

Размещение заказов на поставку материалов, конструкций, на оказание транспортных услуг может производиться с использованием запроса ценовых котировок.

**1.3 Организационная схема проведения подрядных торгов**

Под организацией подрядных торгов понимают процесс подготовки и осуществления комплекса мероприятий, проводимых всеми участниками торгов в целях определения победителя, с учетом эффективного расходования средств федерального бюджета, бюджетов субъектов, государственных внебюджетных средств.

Организация торгов проводится по пяти этапам.

*На первом этапе* заказчик и потенциальные претенденты проводят маркетинговые исследования, а последние дополнительно разрабатывают бизнес-план, что позволяет проанализировать общие цели, стратегию маркетинга, конкуренцию и потребность в краткосрочных и долгосрочных инвестициях.

*На втором этапе* ведутся подготовительные работы по проведению подрядных торгов и до разработки конкурсных заявок (оферт) претендентами.

*На третьем этапе* анализируются поступившие предложения (оферты) и определяется победитель торгов.

*На четвертом этапе* осуществляются подготовка и заключение контракта с победителем подрядных торгов.

Четвертый этап – заключение договора – требует участия всех заинтересованных лиц. Длительность этой стадии в России ограничена 20 днями в случае заключения государственного контракта, поэтому вся сложная работа по подготовке контракта переносится на подготовительную стадию и стадию собственно торгов. В течение этих стадий должны быть отработаны все основные условия контракта.

*На пятом этапе* осуществляются контроль за соблюдением условий контракта и определение рейтинга подрядчиков.

Общий методический подход при определении перечня процедур и их содержания непосредственно связан с подготовкой и реализацией управленческих решений.

Для получения оптимальных управленческих решений на всех этапах организации подрядных торгов необходимо иметь четкую методику работы каждого лица, причастного к торгам.