

ПОДРЯДНЫЕ ТОРГИ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СЕТЕЙ¹

Денисова Наталья Викторовна²

*Соискатель кафедры Экономики и управления проектами в строительстве
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, Волгоград, Россия*

E-mail: natalie_d@mail.ru

Введение

Организация и проведение подрядных торгов – это динамически развивающийся процесс, состоящий из целостного набора взаимосвязанных процедур и протекающий в реальном масштабе времени, возникающий лишь тогда, когда Заказчик имеет возможность выбора среди нескольких исполнителей, а исполнители, в свою очередь, заинтересованы в качественном выполнении заказа. В России же, как показывают результаты анализа, получение государственного заказа осуществлялось, начиная с 17 века. Известно, что эффективность системы подрядных торгов составляет порядка 5-10 процентов экономии от первоначальной, предполагаемой суммы контракта.

Согласно новому Федеральному Закону от 21.06.2005 № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" к подрядным торгам могут привлекаться и зарубежные компании. Несмотря на многолетний опыт проведения торгов в РФ, большинство предприятий российского строительного комплекса не способны конкурировать с известными западными компаниями при распределении заказов на строительство, вследствие: низкого уровня организации строительных работ и применяемых технологий, что приводит к росту стоимости и сроков строительства; низкого качества выполнения строительно-монтажных работ вследствие отсутствия сертифицированной системы управления качеством; отсутствия опыта в подготовке конкурсных предложений, особенно по международным стандартам и правилам.

Кроме того, как было выявлено в ходе исследования, имеют место проблемы развития рынка подрядных работ в строительстве со стороны отечественных заказчиков и организаторов торгов, к которым можно отнести:

- нестабильность и необеспеченность финансирования подрядных работ, выигранных по конкурсу;
- составление договоров подряда на принципах взаимных уступок, без гарантий;
- проблема оценки конкурсных предложений;
- недостатки нормативно-правовой базы, несогласованность законодательных актов, не отработана четкая система доступа фирм к процедуре торгов. В связи с этим, возникают следующие проблемы:
 - а) проведение торгов формально, по упрощенной схеме, с недостаточной подготовкой конкурсной документации;
 - в) участие в торгах подставных фирм, фирм-однодневок с уставным капиталом 10 тыс. руб., при стоимости подряда - 400 тыс. руб.;
 - с) демпинг со стороны подрядных организаций, и как следствие, стоимость строительства завышается;
 - д) обладая сравнительно небольшими мощностями, строительные предприятия выигрывая подряд, не могут справиться с условиями контракта, тем самым, строительство остается незавершенным.

Все это вместе взятое определяет необходимость совершенствования механизма организации и проведения подрядных торгов и поиска новых решений. И обуславливает актуальность и практическую значимость исследования.

¹ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Г.В. Тимофеевой и профессору, д.э.н. М.К. Беляеву за помощь в подготовке тезисов.

Методы

Теоретической и методологической основой исследования явились труды зарубежных и российских экономистов. Информационной базой послужили законодательная база, справочные и статистические материалы. В рамках системного подхода использовались следующие методы исследования: диалектический, метод сравнительного анализа, обобщения, моделирования, метод экспертных оценок.

Результаты

Поскольку российские инвесторы проявляют сейчас большой интерес к зарубежным строительным компаниям, то в случае медленной трансформации строительной отрасли, её неспособности быстро отреагировать на новые механизмы хозяйствования, отечественные строительные фирмы могут быть вытеснены иностранными компаниями. После ликвидации в России механизма плановой экономики крупные тресты распались на сотни мелких фирм, которые не способны конкурировать с крупными фирмами в связи с недостаточными производственными мощностями, а также, находясь в нестабильной системе взаимоотношений, оказались ограниченными в масштабах своей деятельности. Необходим поиск новых решений. Одним из таких решений является развитие и участие в подрядных торгах «корпоративных сетей».

Корпоративные сети - это совокупность юридически самостоятельных строительных предприятий, функционирующих на основе долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества для достижения общих целей. Как показывает зарубежная и отечественная практика появление корпоративных структур вытекает из логики развития предпринимательства в строительстве, когда накопленные ресурсы полностью (или почти полностью) вкладываются в развитие собственно предпринимательства. В отличие от жестко структурированных строительных корпоративных объединений (холдингов, финансово-промышленных групп), основными недостатками которых являются: тенденция к монополизации, с чем пытается бороться российское Правительство; а также громоздкая управленческая структура; отсутствие предпринимательской инициативы у участников объединений, корпоративные сети являются гибкой формой коллективного предпринимательства, при которых сохраняется их самостоятельность и инициатива. Основой существования корпоративных сетей являются долгосрочные горизонтальные связи строительных предприятий, их рациональное сотрудничество, объединение возможностей и ресурсов, диверсификация риска, разделение ответственности. Одним из главных принципов существования корпоративных сетей является взаимозаменяемость фирм - способность быстро и без потерь выполнять действия, связанные со строительством объекта другими членами сети. Таким образом, каждая фирма, входящая в корпоративную сеть, будет стремиться к качественному выполнению заказа, чтобы не потерять доверие главной организации и тем самым, не лишиться подряда. Строительные предприятия, входящие в состав корпоративных сетей, постоянно участвуя в совместных инвестиционно-строительных проектах (уникальных и неоднотипных в большинстве своем), могут повысить свою конкурентоспособность и эффективность предпринимательской деятельности.

Литература

1. Денисова Н.В. (2006) Повышение эффективности подрядных торгов строительного комплекса // Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых Ломоносов-2006», секция «Экономика», МГУ, Москва, 2006.
2. Денисова Н.В. (2006) Оптимизация интересов заказчика и подрядной организации в теории и практике проведения подрядных торгов строительного комплекса // Сборник научных трудов МЭСИ, Москва, 2006.
3. www.gks.ru (*Федеральная служба государственной статистики России*).