

Е.С. Логинова, научный руководитель *Г.И. Журухин*
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург, Россия
E.S. Loginova, G.I. Zhurukhin
Russian State Vocational Pedagogical University,
Ekaterinburg, Russia
e.c.loginova@mail.ru, georg.zhur@mail.ru

Оценка конкурентных преимуществ потенциальных подрядчиков на конкурсных площадках в строительстве
Evaluation of competitive advantages at the stage of contractor selection in construction

Аннотация. *В статье рассмотрены отдельные аспекты проблемы учета конкурентных преимуществ на стадии конкурсного отбора исполнителей в строительной индустрии с учетом оценки не только технического, но и кадрового, квалификационного потенциала будущих генеральных и суб - подрядчиков в строительстве. На примере рассмотрения стандартных конкурсных ситуаций продемонстрированы недоработки в процедурах определения исполнителя, используемые недобросовестными подрядчиками для получения заказа на выполнение работ; рассмотрена необходимость использования нестоимостных критериев оценки конкурентных преимуществ в процессе конкурсного выбора подрядчика.*

Annotation. *The article gives an assessment of the situation in the construction industry that arose as a result of insufficient qualification of engineering and technical workers of construction organizations and an absolute lack of skilled labor. Problems in the procedure for determining the contractor for construction work are revealed, and the necessity of using non-valuation evaluation criteria is considered.*

Ключевые слова: *строительная отрасль, подрядчик, заказчик, мигрант, аукцион в электронной форме, открытый конкурс*

Keywords: *construction industry, contractor, customer, migrant, auction in electronic form, open tender*

В отличие от многих промышленных отраслей строительная сфера является одной из динамично развивающихся, где ведется строительство большого числа малых, средних, да и крупных промышленных объектов, не говоря о жилищной сфере, где масштабы строительства беспрецедентны. При этом быстрое развитие обеспечивается непрерывным совершенствованием технологий строительства, применение качественно новых строительных материалов. Тем более недопустим разрыв, который наметился в настоящее время между технологическим уровнем работ и профессиональным, квалификационным уровнем исполнителей. Наблюдается острый дефицит людей, умеющих создавать и строить. В большей мере это касается рабочих специальностей, таких как каменщик, плотник, маляр-штукатур. От их профессионализма напрямую зависит качество выполненных работ, которое на протяжении нескольких последних лет неуклонно ухудшается.

Наращивание темпов строительства жилья еще больше обострило проблему дефицита кадров в строительной отрасли.

В соответствии с требованием Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – ФЗ № 44-ФЗ) [1] заключение контракта на проведение проектно-изыскательских работ происходит по результатам открытого конкурса или конкурса с ограниченным участием, т.е. устанавливается такой критерий оценки, как квалификация участника конкурса. Ценовое предложение участник конкурса подает в бумажном виде, включенное в состав заявки. В связи отсутствием сведений о размере поданных другими участниками конкурса ценовых предложений, является ответственным и продуманным. Контракт на проведение строительных работ заключается по результатам аукциона в электронной форме в связи с включением данного вида работ, его ОКПД 2 (Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности), в перечень товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион), утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 марта 2016 г. № 471-р [2], единственным критерием которого является ценовое предложение участника. Победителем электронного аукциона признается тот участник, который предложил наименьшую цену контракта, как правило не имеющий ни сотрудников необходимых специальностей, ни оборудования и техники в собственности. В результате выполнение строительных работ поручается субподрядчикам, информацию о которых доводить подрядчику до сведения заказчика работ ФЗ № 44-ФЗ не обязывает.

Часто при подаче ценовых предложений в ходе электронного аукциона участник действует необдуманно, азартно, что приводит к понижению начальной (максимальной) цены контракта до невыполнимого уровня. Всегда отдавая предпочтение открытым конкурсам на проведение проектно-изыскательских работ, был проведен электронный аукцион. При проведении электронного аукциона (извещение №0156300046616000364 от 21.11.2016 г.) участник одержал победу с понижением 89,94%. Выполнение всех работ, предусмотренных контрактом, стало абсолютно невыгодно победителю аукциона и он принял решение уклониться от заключения контракта. Внесение Управлением Федеральной антимонопольной службы (далее – УФАС) в реестр недобросовестных поставщиков для победителя менее разорительно, чем проведение работ по контракту. В результате заказчик несет затраты, теряет время на проведение двух процедур определения подрядчика, а также на процедуру признания победителя электронного аукциона уклонившимся.

Также на практике часто встречается картельный сговор участников электронного аукциона, так называемый метод «таран». Действия нескольких участников направляются на быстрое понижение начальной (максимальной) цены контракта, исключая подачу ценовых предложений добросовестных участников, с предоставлением в составе заявки заведомо неполного пакета документов. Этим обеспечивается победа необходимому участнику картельного сговора, подавшему предложение с минимальным понижением. Так происходило на электронном аукционе (извещение №0156300046615000099 от 25.02.2015 г.). Картельный сговор по заявлению заказчика был рассмотрен УФАС, вынесено решение о признании заявленных участников

аукциона участниками картельного сговора. По ходатайству заказчика решение УФАС указывает победителю аукциона совершить действия, направленные на расторжение контракта.

Победитель данного аукциона (подрядчик) не намеривался выполнять работы по контракту, сотрудников строительных специальностей не имел. Коллектив подрядчика представлен лишь юристами. Нанятые для производства работ субподрядчики, также не имели необходимой квалификации, производили работы с нарушениями условий контракта. На протяжении почти уже двух лет с заключения контракта работы не выполнены, идут судебные разбирательства.

Работая в сфере муниципального строительства, часто сталкиваемся с недостаточной квалификацией инженерно-технических работников строительных организаций и абсолютным отсутствием квалифицированной рабочей силы. Вопрос нехватки решается просто – за счет мигрантов из стран Ближнего Зарубежья. Как правило подавляющее количество сотрудников субподрядчика – это мигранты.

Дефицит кадров в строительной отрасли возник не вдруг и не сейчас. В 1990-е годы строительство жилья практически сошло на нет. Наибольшую популярность обрели «офисные» специальности, вроде менеджера, юриста, экономиста и т.п. Строительные специальности в те годы, напротив, были мало востребованы.

В настоящее время доступность высшего образования, а именно большое количество учреждений высшего образования, множество филиалов по регионам, небольшой срок обучения для присвоения квалификации «бакалавр», дистанционное обучение, позволяет получать высшее образование тем, кто ранее ограничился бы средне-профессиональным образованием. В связи с этим получение рабочих специальностей становится еще менее престижно.

Необходимо в ближайшее время приступить к решению данной проблемы, т.к. изменение уровня и направлений образования требует определенного периода времени. Поднятие уровня престижа рабочих специальностей необходимо проводить повсеместно: организовывать встречи учащихся старших классов с представителями профессий, проводить экскурсии на производство, в цеха, на рабочие места, действовать в мастер-классах. Но главное – необходимо активное участие работодателей в разработке образовательных стандартов и программ, формирование бизнесом целевых заказов на подготовку кадров.

Сегодня, когда наращиваются объемы производства, внедряются новые технологии, запускаются современные производственные линии, кадровый дефицит грозит стать тормозом на пути развития строительной индустрии, поэтому строительным организациям необходимо перестать экономить на «выращивании» новых квалифицированных кадров. В конечном итоге от того насколько подготовленные и грамотные специалисты придут в строительные организации зависит и уровень качества строительства.

В этой связи представляется актуальным в рамках программ дополнительного образования РГППУ – ведущего ВУЗа страны в сфере профессионально-педагогического образования – организовать профессиональную подготовку кадров для колледжей, учебных центров и т.п. образовательных учреждений, обеспечивающих квалифицированную подготовку и переподготовку рабочих строительных профессий, специалистов среднего звена.

Целесообразно также дополнить требования отбора подрядчиков на выполнение строительных работ требованиями по профессионально-квалификационному составу трудового потенциала строительной организации, технической оснащенности технологических процессов. Оценка заявок (предложений) участников аукциона не должна производиться лишь на основании стоимостного критерия.

Список литературы

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд / Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 22.02.2017 № 17-ФЗ) // КонсультантПлюс.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 21.03.2016 г. № 471-р (ред. от 10.08.2016 № 1682-р) // КонсультантПлюс.

А.В. Малых, научный руководитель *Л.Н. Бондарева*
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Екатеринбург, Россия

A. V. Malykh, L.N. Bondareva

Russian State Vocational Pedagogical University, Ekaterinburg, Russia
malykhanna17@gmail.com, cbbp@mail.ru

Пути повышения конкурентоспособности предприятия Ways to increase competitiveness

Аннотация. *В связи с развитием рынка России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий постоянно находятся в поиске новых инструментов и способов для поддержания уровня конкурентоспособности за счет различных конкурентных преимуществ.*

Abstract. *In connection with the development of the Russian market, competition is intensifying, and as a result, business leaders are constantly in search of new tools and ways to maintain competitiveness at the expense of various competitive advantages.*

Ключевые слова: *Конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, индикатор конкурентоспособности*

Keywords: *competition, competitiveness, competitive advantages, competitiveness indicator*

В условиях рынка нереально добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать его эффективное развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, о положении на них конкурентов и своей конкурентоспособности. Конкурентоспособность предприятия – это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов.

Майкл Портер дал следующее определение конкурентоспособности. Конкурентоспособность – это свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений вы-