

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Тендерное финансирование развития экономической
деятельности**

АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 2 курса 271 группы
направления 38.04.01 Экономика
профиль «Экономика инновационного развития»
экономического факультета
Богомоловой Тамары Владимировны

Научный руководитель
д.э.н., профессор _____ Г.А. Черемисинов

должность, уч. степень, уч. звание

дата, подпись

инициалы, фамилия

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2023 год

Введение. Тендер — это вид коммерческой сделки, суть которой заключается в конкурсном отборе отечественных и зарубежных поставщиков и подрядчиков, сборе их коммерческих предложений и заключении контрактов с теми, чьи предложения наиболее полно отвечают нуждам и требованиям импортеров и заказчиков. Существование проблем сбыта на мировом рынке побудило импортеров использовать тендеры как механизм не только расширения и совершенствования сферы их применения, но и создания явных (а иногда и значительных) преимуществ при размещении импортных заказов. Например, по данным экспертов, цены на энергетическое оборудование, полученные в результате тендеров, в среднем на 20-25 процентов ниже, чем цены, полученные в результате двусторонних переговоров с несколькими конкурирующими поставщиками для заключения контракта. Во-первых, объясняют они, тендеры стимулируют конкуренцию между продавцами, позволяя покупателям выбрать из множества предложений наиболее технически совершенное и коммерчески выгодное, а для победителей торгов этот факт является официальным признанием их конкурентоспособности.

Расширение практики проведения тендеров привело к появлению Тенденции в организации процесса закупок.

Современными тенденциями в регулировании торгов являются подготовка документов и рекомендаций по стандартизации правил квалификации и переподтверждения участников торгов, оптимизация затрат и условий подготовки тендерной документации и тендеров, привлечение как можно большего числа участников и стимулирование конкурентных торгов, устранение дискриминации в отношении иностранных участников путем соблюдения принципа национального режима. При этом регулирование тендеров не призвано ограничивать национальную автономию в регулировании региональных торговых практик и правил с учетом развивающейся практики торговли. Каждое государство учитывает правила регулирования и принимает собственные нормативные акты,

обеспечивающие защиту национальных интересов и возможность государственного влияния на процедуры закупок и деятельность иностранных подрядчиков и поставщиков.

Предмет исследования В современном обществе наблюдается глобализация экономической деятельности и усиление конкуренции. В этом контексте практикуются тендеры. Это инструмент, с помощью которого компании предлагают свою продукцию, бизнес и услуги на рынок, а компании из разных стран составляют серьезную конкуренцию компаниям из других стран. Для организаторов тендеров это возможность выбрать наиболее выгодные условия среди нескольких конкурентов одновременно и средство получения прибыли. Однако для того, чтобы создать систему с эффективной конкурентной средой, где принцип конкуренции реализуется в полной мере, а условия выбора наиболее подходящих компаний и поставщиков выполняются должным образом, необходимо внедрить ряд институциональных процедур.

Степень разработанности проблемы. В последние годы изучением вопросов развития тендеров занимались отечественные ученые Дашков С.Б., Дидковский В.М., Дорожкин В.Р., Жуков И.М., Захаров А. Н., Перская В.В, Покровская В.В. и другие, которые исследовали преимущественно вопросы участия в торгах. При этом акцент делался на использование офферентами современных достижений в науке и технике, которые снижали затраты факторов производства в единице экспортируемой продукции. Значительное внимание уделялось методике расчета цен, управления стоимостью строительства, и предложениям правительственных кредитов для реализации инвестиционных проектов на торгах. Это усиливало соревновательный момент в деятельности поставщиков, подрядчиков, инженеров- строителей и приводило к удешевлению оферт.

Вопросами организации размещения государственного заказа и соблюдения интересов заказчика, изучением развития торгов занимались такие ученые как Абдрахимов Д.А., Веденеев Г.М., Кудрявцева Т.Ю., Кузнецова

И.В., Кузнецов К.В., Недужий Г.М., Нестерович Н.В., Перов К.А., Пономарев, Романовский А.В., Смирнов В.И., Свиначенко А.Г., Сухадольский Г.А., Синецкий Б.И. и другие. Из зарубежных авторов механизмам проведения тендеров и их основным проблемам значительное внимание было уделено в трудах Болдвина А., Берга С., Вильямса Л., Груббер-Кирха Э., Дитгера Х., Джиллингема М., Лайсонса К., Линерса М.Р., Марна М., Негла Т., Неймана Дж., Никсона Д., Портера М., Фирона Х.Е. и других. В качестве основного направления развития торгов понималось усиление их соревновательности за счет создания равных условий для всех участников торгов, привлечения большего числа oferентов, устранения внерыночных форм борьбы за получение заказов.

Цель и задачи выпускного квалификационного исследования. Целью выпускного квалификационного исследования является разработка концептуального подхода и практических рекомендаций к развитию системы тендеров в России.

Для достижения указанной цели в ходе исследования были поставлены следующие задачи:

- проанализировать историю торгов;
- определить сущность торгов;
- провести анализ видов тендерных торгов;
- рассмотреть практику тендерных торгов;
- изучить организационно-экономическую деятельность ООО «Стройкомплекс»;
- проанализировать участие в закупках ООО «Стройкомплекс»;
- разработать регламент участия в государственных и коммерческих тендерах;
- разработать рекомендации по повышению эффективности участия в конкурентных закупках;
- рассмотреть динамику развития финансирования тендеров в сфере строительства в России.

Объектом исследования являются тендеры и система их развития в Российской Федерации.

Предметом исследования является комплекс экономических отношений, тендерного финансирования развития экономической деятельности.

Теоретической и методологической основой исследования явились научные публикации ведущих зарубежных и российских специалистов в области мировых товарных рынков и торговли в различных формах ее проявления, торгово-экономические соглашения, нормативно-правовые акты зарубежных стран и Российской Федерации, официальные данные Росстата, Минэкономразвития и информационных порталов сети Интернет, справочные и аналитические материалы. Работа основана на системном подходе как принципиальном условии анализа эффективности размещения заказа через тендеры в условиях постоянного развития международного и национального регулирования, а также на принципе единства экономического исследования. Методологической основой магистерской служат теоретические разработки и конкретные примеры в области тендеров, а также методы системного, сравнительного, статистического, факторного анализа и экспертных оценок, прогнозирования и диалектической логики, построения аналитических таблиц и рисунков.

Основное содержание работы. В международной практике торги признаны основным способом закупки товаров, работ и услуг.

Международные торги — это метод закупки, заказа и заключения договоров на поставку товаров, при котором тендерные заявки приглашаются от различных поставщиков или подрядчиков из разных стран к установленному заранее сроку, а контракт заключается с тем поставщиком, чья заявка наиболее выгодна организатору торгов. Тендеры определяются как официальные тендеры на поставку товаров и тендеры на строительные проекты.

Как метод заключения сделок, вытекающий из договоров купли-продажи, тендер сегодня функционирует как важный инструмент

регулирования уровня контрактных цен в мировой экономике и как элемент государственного регулирования во внешнеэкономических отношениях.

Компания «Стройкомплекс» существует на рынке относительно давно и занимает прочные позиции на отечественном рынке по продаже строительных материалов и металлопроката.

Поставки материалов и технологий компании осуществляются на основе прямых договоров с предприятиями через оптовые и розничные торговые сети. Бизнес-план компании составляется самостоятельно и утверждается общим собранием.

Основные виды деятельности - оптовая и розничная продажа металлопроката и строительных материалов, выполнение работ по строительству и реконструкции. Количество сотрудников - 50 человек [24].

Компания является одним из крупнейших поставщиков строительных материалов и металлопроката на рынке. Успешная работа отделов маркетинга и продаж сделала компанию успешной как в бизнесе, так и среди потребителей.

Миссия компании «Стройкомплекс» - обеспечить своих клиентов высококачественными строительными материалами и металлами в сочетании с максимально возможным уровнем сервиса.

Для того, чтобы изучить динамику развития финансирования тендеров в сфере строительства в России, стоит изучить, какое количество предпринимателей в России в таблице.

Таблица 1 – Количество предпринимателей в Российской Федерации по отраслям на 31.12.2022

Отрасль	Всего
Российская Федерация - всего	3309904
СЕЛЬСКОЕ, ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО, ОХОТА, РЫБОЛОВСТВО И РЫБОВОДСТВО	88319

ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	17108
ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА	254183
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИЕЙ, ГАЗОМ И ПАРОМ; КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ ВОЗДУХА	18173
ВОДОСНАБЖЕНИЕ; ВОДООТВЕДЕНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ СБОРА И УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ЛИКВИДАЦИИ ЗАГРЯЗНЕНИЙ	21099
СТРОИТЕЛЬСТВО	403823
ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ И РОЗНИЧНАЯ; РЕМОНТ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И МОТОЦИКЛОВ	832763

Источник: Таблица составлена автором на основе источника Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_61/Main.htm (дата обращения: 10.05.2023). - Загл. с эк. – Яз. рус.

Так, общее количество организаций в России – 3 309 904 ед., а в сфере Строительства – 403 823 ед. Рассмотрим сферу строительства подробнее, т.к. во 2 главе магистерской диссертации исследовалась компания, работающая в сфере строительства [35].

Согласно таблице ниже, можно рассмотреть среднее количество участников тендеров (т.е. подрядчиков, поставщиков) и процент экономии Заказчика от начальной цены, которую он установил перед началом торгов и с ценой, которую установил участник закупки.

Таблица 2 – Количество участников конкурентных способов определения поставщиков

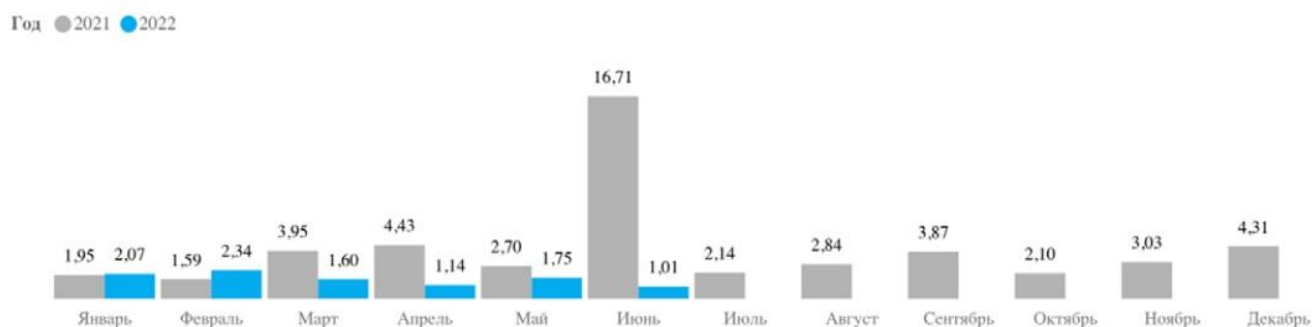
Период	Среднее количество участников конкурентных способов поставщиков исполнителей)	Процент экономии
2022 год		
I квартал 2022 года	2,5	19,14
II квартал 2022 года	2,87	12,13
III квартал 2022 года	2,54	22,92
2022 год	2,51	26,07
2021 год		
I квартал 2021 года	6,1	34,84
II квартал 2021 года	4,54	17,29

III квартал 2021 года	4,29	15,36
2021 год	4,2	10,56
2020 год		
I квартал 2020 года	5,33	17,20
II квартал 2020 года	4,55	17,96
III квартал 2020 года	4,48	20,94
2020 год	4,67	23,94
2019 год		
I квартал 2019 года	7,43	47,68
II квартал 2019 года	4,97	31,48
III квартал 2019 года	4,64	12,28
2019 год	4,62	15,66
2018 год		
I квартал 2018 года	7,0	5,09
II квартал 2018 года	3,8	8,71
III квартал 2018 года	4,1	6,29
2018 год	4,09	6,06

Источник: Таблица составлена автором на основе источника Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_61/Main.htm (дата обращения: 10.05.2023). - Загл. с эк. – Яз. рус.

Объем закупок строительных услуг и материалов по 44-ФЗ составил 71,37 млрд рублей (20 743 закупочных процедуры), что соответственно на 5,2% и 6,7% ниже, чем годом ранее [35].

Объем НМЦ опубликованных процедур 2022 года (млрд. руб.) в сравнении с 2021:



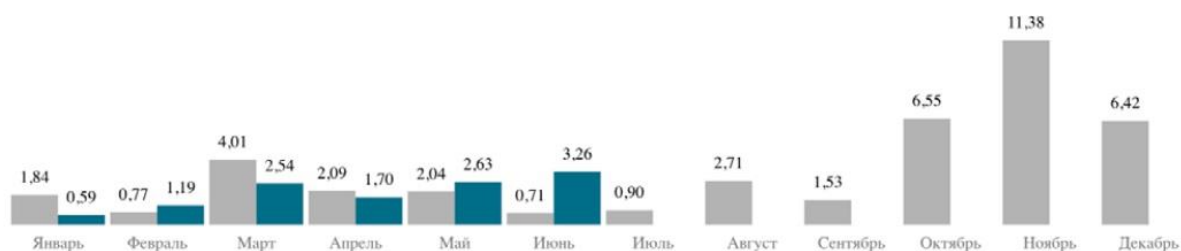
Объем НМЦ в текущем году снизился на 21,4 млрд.руб. или на 68,41% и составил 9,9 млрд.руб.

Рисунок 1 - Строительство. Закупки по 223-ФЗ

Источник: Рисунок составлен автором на основе источника Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_61/Main.htm (дата обращения: 10.05.2023). - Загл. с эк. – Яз. рус.

Объем НМЦ опубликованных процедур **2022** года (млрд. руб.) в сравнении с **2021**:

Год ● 2021 ● 2022



Объем НМЦ в текущем году увеличился на 0,5 млрд.руб. или на 4,08% и составил 11,9 млрд.руб.

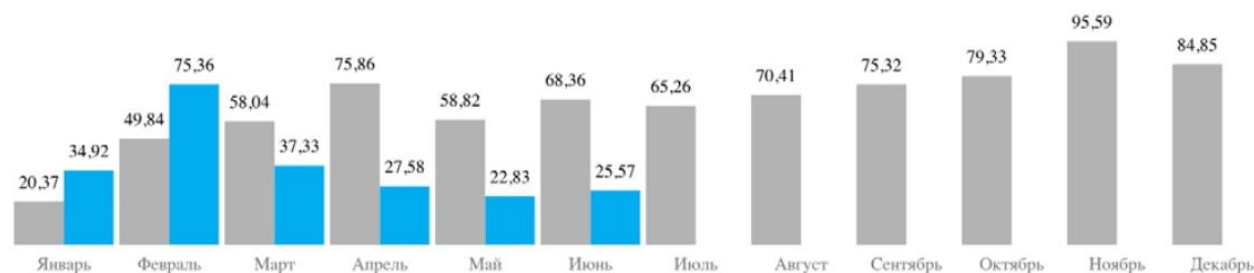
Рисунок 2 - Строительство. Закупки по 44-ФЗ

Источник: Рисунок составлен автором на основе источника Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_61/Main.htm (дата обращения: 10.05.2023). - Загл. с эк. – Яз. рус.

На 31,8% снизился объем строительных закупок в рамках 223-ФЗ и составил 97,09 млрд рублей (на 15 449 процедур). По итогам 6 месяцев 2022 года лицензий было закуплено на сумму 40,86 млрд рублей, что на 43,5% ниже, чем годом ранее (5 449 процедур). За аналогичный период 2021 года было проведено 6 930 процедур на сумму 72,33 млрд рублей. Объем закупок строительных материалов по 223-ФЗ снизился на 19,8% и составил 56,23 млрд рублей (110 177 закупочных процедур).

Объем НМЦ опубликованных процедур **2022** года (млрд. руб.) в сравнении с **2021**:

Год ● 2021 ● 2022

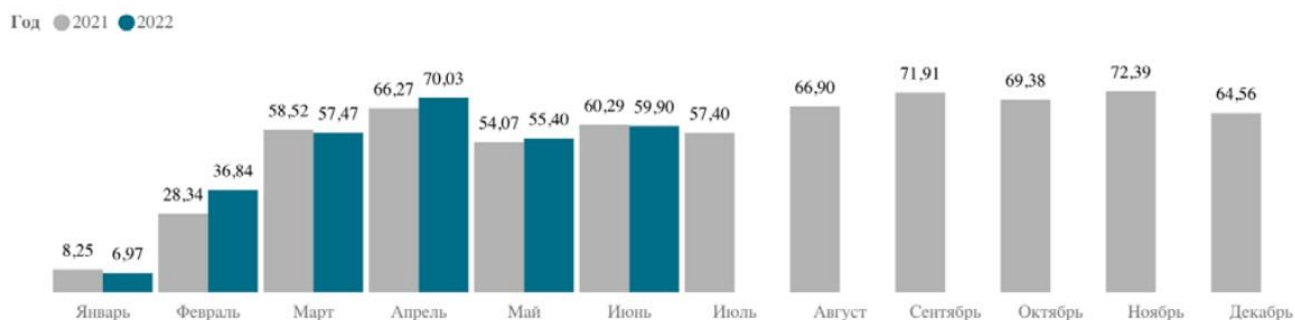


Объем НМЦ в текущем году снизился на 107,7 млрд.руб. или на 32,51% и составил 223,6 млрд.руб.

Рисунок 3 - Строительные материалы. Закупки по 223-ФЗ

Источник: Рисунок составлен автором на основе источника Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_61/Main.htm (дата обращения: 10.05.2023). - Загл. с эк. – Яз. рус.

Объем НМЦ опубликованных процедур 2022 года (млрд. руб.) в сравнении с 2021:



Объем НМЦ в текущем году увеличился на 10,9 млрд.руб. или на 3,94% и составил 286,6 млрд.руб.

Рисунок 4 - Строительные материалы. Закупки по 44-ФЗ

Источник: Рисунок составлен автором на основе источника Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_61/Main.htm (дата обращения: 10.05.2023). - Загл. с эк. – Яз. рус.

Согласно двум федеральным законам, лучшими регионами для закупки строительных материалов в первой половине 2022 года стали Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Красноярский край, Калужская, Свердловская, Новосибирская и Ростовская области [35].

Заключение. В данной статье представлен подробный анализ правовой базы регулирования закупочной деятельности в Российской Федерации. Установлен Закон о закупках, проанализированы его основные положения и руководящие принципы. В результате анализа примеров применения Закона о закупках автор приходит к выводу, что существующая модель управления закупками, хотя и создавалась изначально с централизованными признаками, в конечном итоге соответствует децентрализации.

Так, в период действия закона 94-ФЗ отсутствовал единый подход к планированию, что не обеспечивало эффективного использования бюджетных средств, и даже там, где были возможности для централизации (уполномоченные органы, совместные конкурсы), закупки в основном осуществлялись самостоятельно каждым заказчиком, отсутствовала координация закупок, единая типовая база документов, контроль

исполнения контрактов и т.д.

С другой стороны, принятие Федерального закона № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» влечет за собой переход от практически отсутствующего механизма к механизму, регулирующему весь цикл государственных закупок. Закон о системе закупок регулирует цикл закупок, начиная с планирования, более подробно рассматривает отдельные этапы работы поставщика, несколько расширяет способ закупки, завершает цикл закупок заключением контракта, что ранее не было отражено в законе о размещении заказов, регулирует ответственность и качество закупок, осуществляемых заказчиком, введен мониторинг закупок, аудит закупок и контроль закупок.

Федеральный закон о контрактной системе регулирует централизацию более подробно, чем 94-ФЗ, выделяя виды и методы централизации и регламентируя процедуры их осуществления.

В результате проведенного исследования авторы данного отчета рекомендуют повысить уровень квалификации всех специалистов, соприкасающихся с Законом о закупочной системе, обеспечить нормативно-методическую поддержку муниципалитетов со стороны местных органов власти, а также внести изменения в статью 26 Закона 44 ФЗ «Централизованные закупки», добавив возможность частичной централизации по усмотрению заказчика. Может быть целесообразно проявить инициативу.

Тендер — это лучший способ организации закупок, при котором обе стороны заранее знают все условия и объем потенциальной сделки.

Под тендерами в строительном секторе понимаются торги на право заключения договора на проектирование, строительство, строительномонтажные, ремонтно-отделочные работы и поставку материалов. Организация, которая публикует такие тендеры, называется заказчиком. Подрядными организациями могут быть национальные или муниципальные

компании, частные организации или физические лица. Около 30% всех тендеров — это государственные тендеры, а около 70% - тендеры коммерческих организаций.

Стратегии участия в государственных и коммерческих закупках во многом зависят от отрасли, количества закупок, осуществляемых заказчиком, и суммы, выделяемой на закупки, географии закупок, сложности подготовки заявок для участия в процедуре выбора поставщика и других факторов.

Преимущества и недостатки использования тендеров - это конкурентная возможность быстро найти поставщиков с наилучшими условиями для строительства и преимущества этого метода сотрудничества как для подрядчика, так и для заказчика: именно поставщик находит покупателя строительных материалов; заказчик избегает цепи посредников и может иметь дело непосредственно с производителем; оптимальное соотношение между ценой и качеством строительных материалов; это самый простой способ обратиться к мелким поставщикам, которые хотят продать свою продукцию в кратчайшие сроки в рамках небольших проектов, и

Оптимальное соотношение между ценой и качеством строительных материалов. В небольших проектах проще всего обращаться к мелким поставщикам, которые заинтересованы в скорейшем сбыте продукции.

Полученные результаты показывают, что финансовое положение ООО «СТРОЙКОМПЛЕКС» недостаточно устойчиво и есть возможности для улучшения основных показателей деятельности, в частности, за счет разработки политики закупок в компании.

В ходе исследования был проанализирован опыт участия компании в государственных и коммерческих тендерах, который показал, что компания не в полной мере участвует в тендерах и есть возможности для дальнейшего повышения эффективности ее деятельности.

Практическая значимость заключается в разработке политики закупок, состоящей из правил закупок и практических рекомендаций по повышению

эффективности участия в конкурентных тендерах. Практическое применение закупочной политики позволяет специалистам по закупкам, компаниям улучшить работу по закупкам на поставку товаров (работ, услуг) путем распределения задач, закрепления их за конкретным персоналом, четкой структуры правил поставки товаров и определения цен и доведения информации о сроках.

Таким образом, государственное финансирование тендеров в строительном секторе является важным механизмом стимулирования развития строительного сектора и обеспечения прозрачности в распределении государственных средств и выполнении работ.

1. Тендеры как инструмент государственного финансирования:

Тендеры представляют собой конкурсные процедуры, в ходе которых выбирается наиболее выгодное предложение от различных участников. Они проводятся с целью определения лучшего исполнителя, который будет выполнять строительные работы за счет государственного финансирования или по отдельным подрядам.

2. Преимущества тендеров для государства:

- Транспарентность процесса: тендерные процедуры подразумевают открытость и конкуренцию, что снижает риск коррупции и злоупотреблений со стороны чиновников и подрядчиков.

- Оптимальное использование бюджетных средств: государство может выбирать наиболее выгодные предложения, что способствует снижению затрат на строительство и контролирует использование государственных средств.

- Качество работ: конкуренция и желание выиграть тендер стимулируют строительные компании к повышению качества выполнения работ и соблюдению сроков.

3. Риски и проблемы при финансировании тендеров в строительной сфере:

- Снижение конкуренции: в некоторых случаях, участники тендеров могут заключать договоренности для получения выгодных контрактов.

- Задержки в строительстве: если в процессе тендера возникают споры между участниками или недочеты в документации, это может привести к задержкам в строительстве.

- Низкая квалификация участников: порой тендеры выигрывают компании, предлагающие самую низкую стоимость услуг, но имеющие недостаточную квалификацию и опыт для выполнения строительных работ.

В целом, государственное финансирование тендеров в строительной сфере является ключевым инструментом регулирования отрасли и обеспечения эффективного распределения бюджетных средств. Однако, необходимо учитывать возможные риски и следить за соблюдением установленных законодательных норм и требований.