

DOI: 10.12737/article_5a27cb941fbd97.96772056

Абакумов Р.Г., канд. экон. наук, доц.,
 Наумов А.Е., канд. тех. наук, доц.,
 Ходыкина И.В., магистрант

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

ДЕМПИНГ ЦЕН В ТЕНДЕРАХ НА СТРОИТЕЛЬНЫЕ ПОДРЯДЫ

AbakumovRG2000@mail.ru

В статье раскрывается определение и сущность демпинга цен на строительные подряды. Описано содержание и эффект применения демпинга подрядных организаций на этапе тендера. Проанализированы проблемы, возникающие в результате применения демпинга цен при реализации объекта строительства. Рассмотрена существующая законодательная база РФ, регулирующая данную область, выявлены недостатки. Предложены «антидемпинговые меры».

Ключевые слова: демпинг цен в строительстве, тендер, строительный подряд, законодательная база, «антидемпинговые меры».

Сегодня подрядные торги проводятся не только в традиционной форме, но и на электронных площадках, где размещается полная информация об их проведении. Казалось бы, данная система позволяет приносить наибольшую экономическую выгоду участникам тендера, однако, любая система имеет недостатки.

Тендер в строительстве – это торги на право заключения договора на выполнение проектно-сметных, строительных, строительно-монтажных, ремонтных и отделочных работ, а также на поставку материалов. Организация, которая объявляет такие конкурсы, является заказчиком. В качестве заказчика может выступать как государственное или муниципальное предприятие, так и частная организация или же физическое лицо. Примерно 30 % всех заявок приходятся на государственные тендеры, а около 70 % подрядных

торгов объявляются коммерческими организациями.

Государственные строительные тендеры проходят по строгим правилам, которые разработаны в соответствии с законодательством Российской Федерации (см. рис.1) [1]. Федеральные законы 44-ФЗ («О контрактной системе») и 223-ФЗ («О закупках»), направленные на регулирование данной сферы, теоретически обеспечивают, но не гарантируют участникам качественного исполнения процедуры подрядных торгов как со стороны заказчиков, так и со стороны исполнителей [2]. Если конкурс проводит коммерческая организация, то нормы, прописанные в законах, носят уже не обязательный, а рекомендательный характер.



Рис. 1. Заказчики, принимающие участие в тендерах на строительные подряды

Цель проведения тендера – выбор наиболее подходящего предложения в соответствии с требованиями заказчика. Такие конкурсы проводятся на бесплатной основе. В целом тендер представляет собой добровольное соревнование ряда исполнителей за получение заказа. Официально система строительных тендеров заработала

в России с 2006 года. С того самого момента данная система обязательна для государственных заказов.

Тендеры пользуются большой популярностью среди строительных компаний, прежде всего потому, что с их помощью заказчик находит исполнителя работ рациональным способом.

Итогом становится заключение контракта подрядчиком, который может выполнить заявленный объем работ качественно, в установленный срок и за оптимальную стоимость.

Для строительной компании «одержать победу в тендере» значит обеспечить себя работой и стабильным доходом на определенный срок. Более того, победители крупных строительных тендеров в случае успешной реализации проекта занимают лидирующие позиции в сфере строительного бизнеса. В то же время участие в таких конкурсах может стать положительным опытом и для проигравших организаций: даже отрицательный результат делает их узнаваемыми на рынке.

Строительные работы – это долгий, трудоемкий процесс, требующий привлечения серьезных профессиональных исполнителей. Поэтому и выбор компании, которая будет выполнять строительные работы, является делом ответственным, зачастую сопряженным с определенным финансовым риском. С момента появления строительных тендеров их эффективность часто ставится под сомнение. Одной из самых распространенных проблем при проведении тендера является демпинг цены.

Демпинг (от англ. dumping – сброс) – продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам. Законодательством понятие демпинга, к сожалению, не определено. Поэтому

дать ему юридическую оценку не представляется возможным.

Тренд на удешевление продукции и услуг на строительном рынке отмечен на всех уровнях – начиная с заказчиков строительства, архитекторов, подрядчиков и заканчивая производителями светопрозрачных конструкций.

Демпинговые цены существенно ниже рыночных, а иногда даже ниже, чем себестоимость товара или услуги. Считается, что снижение цены на 15–20 % можно считать демпингом.

Демпинг проводится с различными целями (см. рис.2):

При срочной потребности в денежных средствах: получение заказа любой ценой для дальнейшего содержания фирмы, выплаты зарплаты работникам и покрытия расходов.

С целью установления контакта с заказчиком [3]. Захват новых рынков, как одна из главных целей использования демпинга.

С целью вымогательства денежных средств у заказчика.

Вытеснение конкурентов. Компания может заранее согласиться на определенные убытки и невыгодные для себя условия, чтобы отвоевать значительную долю рынка и затем поднять цены – компенсируя свои потери за счет большей прибыли [4].

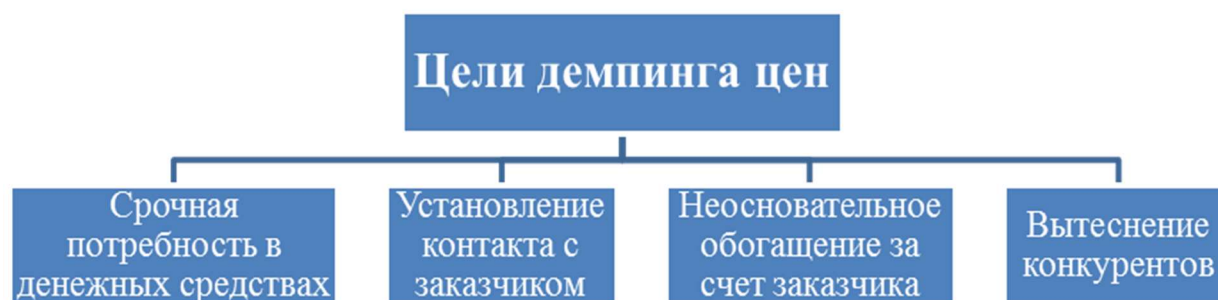


Рис.2. Цели использования демпинга подрядчиком

Согласно исследованиям, проведенными специалистами НИУ ВШЭ, в 2010 году на электронных площадках было объявлено 142 450 аукционов в электронной форме по правилам действующего на тот момент 94-ФЗ. Было проанализировано 32 283 аукциона (22,66 %), из них завершённые аукционы составили 31 220 (96,7 %), аукционы со статусом «заказчик отказался» – 1 063 (3,3 %). Объектами данного исследования являлись аукционы, на которых было выявлено снижение начальной цены контракта от 30 до 50%.

Из всего объема проанализированных процедур снижение цены от 30 до 50 % зафиксировано в 4,9 % случаев. Процент «демпинговых аукционов» из завершённых аукционов в группе «Строительный подряд и ПИР» составил 7,8 %. Из 487 рассмотренных контрактов: 1) успешно реализованные контракты – 62,4 %: исполнены раньше срока 20,7 %; исполнены в срок 41,7 %; 2) потенциально проблемные контракты: исполняются 2,0 %; 3) проблемные контракты – 35,6 %: исполнены не в срок 13,8 %; исполняются с нарушением сроков 14,2 %; расторгнуты 7,6 % (см. рис. 3) [5].

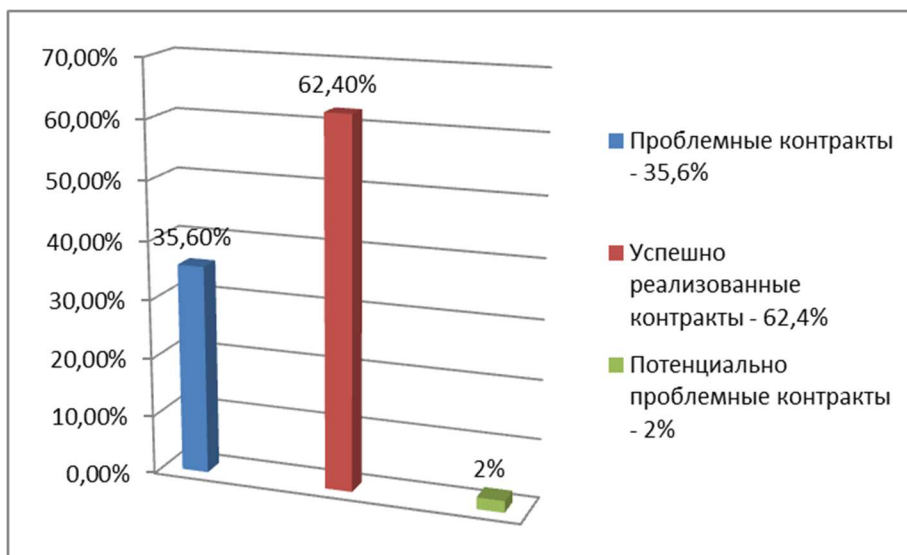


Рис.3. Анализ «демпинговых» контрактов на электронных площадках по данным исследования специалистов НИУ ВШЭ

В 2014 году с понижением реальной цены контракта более чем на 25 % было зафиксировано 6,6 % государственных контрактов, в 2015 году – 5,9 %. Это свидетельствует о том, что «антидемпинговые меры», установленные в 44-ФЗ, в какой-то степени помогают справляться с проблемой демпинга цен. Однако действующие ограничения не снижают рисков заказчика. Опрошенные эксперты полагают, что данный порог нужно снизить до 10 %. Такая скидка может

сигнализировать о демпинге или некорректном определении начальной цены [6].

Вследствие этого возникает острая необходимость совершенствования «антидемпинговых мер». По 44-ФЗ эти меры выражаются в повышенном обеспечении контракта (в полуторном размере): если участник снизил цену более чем на 25 %, то заказчик обязан запросить повышенное обеспечение контракта (см. табл.1).

Таблица 1

«Антидемпинговые меры» в соответствии с 44-ФЗ

Снижение участником цены контракта	Начальная цена контракта	Информация о добросовестности	Размер обеспечения
Менее < 25 %	Независимо от начальной цены	Не требуется	ПР (Первоначальный размер обеспечения, установленный в аукционной документации)
25 % и > более	Более 15 млн. руб.	Не требуется	ПРх1,5 (Не менее чем в размере аванса, если контрактом предусмотрена его выплата)
		Не представлена	
	15 млн. руб. и менее	Представлена	ПР (Первоначальный размер обеспечения, установленный в аукционной документации)

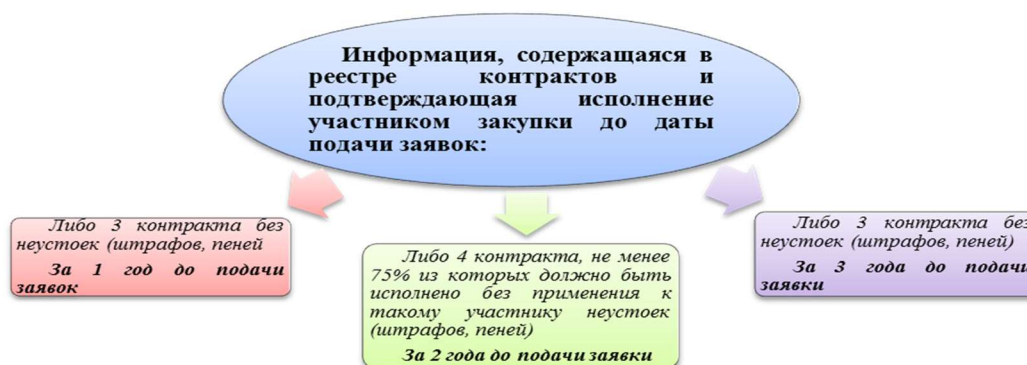


Рис. 4. Информация, подтверждающая добросовестность участника тендера в соответствии с 44-ФЗ

44-ФЗ предусмотрены так называемые критерии «добросовестного поставщика/подрядчика» (см. рис.4). Общее условие для всех участников тендера – цена одного из контрактов

должна составлять не менее чем 20% цены, по которой участником предложено получить контракт [3].

Компании, участвующие в тендере, видят свои плюсы и минусы в применении демпинга цен (см. табл. 2).

Таблица 2

Плюсы и минусы демпинга цен для участника в тендере на строительный подряд

Плюсы	Минусы
Возможность продвижения на строительном рынке при сильных позициях конкурентов.	Меньшие показатели деятельности компании – сокращение доходности и рентабельности.
Эффективное продвижение продукции. Демпинг не требует дополнительных инвестиций и затрат.	Используя демпинг, компания настраивает против себя профессиональное сообщество.
	У заказчика может сформироваться негативное мнение о подрядчике и предоставленных им услугах, так как большинство покупателей уверены – цена говорит о качестве продукта.

На данный момент система проведения тендеров несовершенна. Безусловно, это справедливый способ продвижения для добросовестных компаний с хорошей репутацией. Но отсутствие полного контроля над системой с разных сторон приводит к дальнейшим негативным последствиям [1].

Уровень квалификации организаций, участвующих в тендере, является одним из ключевых факторов обеспечения качества строительной продукции. Квалификация – понятие, включающее совокупность показателей, характеризующих способность и готовность компании выполнить соответствующий объем работ по контракту. К данным показателям относятся:

- материальные, финансовые, профессиональные и прочие ресурсы, имеющиеся в распоряжении подрядчика;
- опыт выполнения подобных проектов генподрядной организацией;
- репутация подрядчика на строительном рынке, оцениваемая на основании данных о его финансовом положении, степени удовлетворенности предыдущих заказчиков, выявленных нарушениях законодательства и регламентов проведения подрядных торгов, участия в судебных разбирательствах.

Для того чтобы избежать возникновения проблемных ситуаций на этапе реализации проекта, включая проблему демпинга цен, необходимо предусмотреть обязательное использование процедуры предварительной квалификации при организации любых закупок в сфере строительства за исключением закупок малых и повторяющихся работ, а также применить следующие меры:

1) использовать методический подход к выбору победителя тендера по критерию максимального обеспечения исполнения контракта, в основе которого лежит обоснованная стоимость строительства, рассчитанная с высокой точностью, и не подлежащая изменению в результате торгов.

2) внедрить механизм, позволяющий «отсечь» претендентов, заявивших необоснованно заниженные цены путем введения в конкурсную документацию требований снижения стоимости строительства не в целом по смете, а по каждому виду работ, и введением дополнительной функции для конкурсной комиссии по проверке обоснованности заявленной стоимости по видам работ [3].

Обостряется роль современной законодательной базы и контролирующих органов (в особенности для коммерческих структур). Для решения данной проблемы необходимо внести соответствующие предложения по совершенствованию нормативной базы. Конечно, какой бы хорошей ни была законодательная база, она ничего не стоит без адекватной работы контролирующих органов. В этой связи рассматривается вариант создания специальной комиссии, отвечающей за мониторинг и правильный расчет стоимости контрактов. Ее основной целью будет являться определение справедливой, актуальной стоимости товара или услуги. Основная задача комиссии – выявить предложения ниже и выше нормы и отклонить, не рассматривая. Также необходимо внедрить в данную рабочую группу соответствующих специалистов. Для более эффективной работы такой комиссии возможно массовое объединение производителей качественных материалов и услуг в ассоциации, союзы [8].

Во избежание спорных ситуаций и сомнений в отношении предоставляемых подрядчиком услуг необходимо повысить их качество. Если конкурент снижает цены, то, скорее всего, страдает качество и сервис. Следовательно, всегда есть возможность улучшить данные показатели, не прибегая к демпингу, доказав потребителям, что ваш товар того стоит.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 07.06.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 07.06.2017) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

3. Шелайкина А.Н., Абакумов Р.Г. Развитие методологических основ управления рисками инвестиционно-строительных проектов // Инновационная наука. 2017. № 1-1. С. 120–122.

4. Дорошенко Ю.А., Голубоцких М. Конкурентный потенциал как ресурсная составляющая конкурентной устойчивости предприятия // Белгородский экономический вестник. 2017. № 1(85). С. 21–26.

5. Дорошенко Ю.А., Голубоцких М. Факторы конкурентной устойчивости и оценка их влияния на предприятия промышленности строительных материалов // Белгородский экономический вестник. 2017. №1 (85). С. 26–31.

6. Дорошенко Ю.А., Климашевская А.А. Анализ научно-технического потенциала предприятий промышленности строительных материалов в контексте оценки необходимости проведения технологической модернизации в отрасли // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2017. № 1. С. 214–218.

7. Дорошенко Ю.А., Малыгина И.О., Брежнев А.Н. Модель инициирования инвестицион-

ных проектов как инструмент активизации инвестиционно-инновационной деятельности региона // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2017. № 6. С. 178–181.

8. Дорошенко Ю.А., Климашевская А.А. Технологическая модернизация предприятий как условие инновационно-инвестиционного развития регионов // Актуальные проблемы экономического развития сборник докладов VII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 75–79.

9. Дорошенко Ю.А., Малыгина И.О. Теоретико-методологические подходы к определению основ развития инвестиционно-инновационной деятельности региона // Актуальные проблемы экономического развития сборник докладов VII Международной научно-практической конференции. 2016. С. 85–89.

10. Дорошенко Ю.А., Малыгина И.О. Важнейшие технологии развития инвестиционно-инновационной деятельности регионов России // Белгородский экономический вестник. 2016. №2 (82). С. 21–26.

11. Дорошенко Ю.А., Климашевская А.А. Технологическая модернизация предприятий как условие инновационного развития Белгородской области // Белгородский экономический вестник. 2016. № 2 (82). С. 3–7.

12. <http://integross.net/tender-kak-odna-iz-osnovnyx-problem-v-stroitelstve/>

13. <https://www.vedomosti.ru/realty/articles/2015/10/25/614198-goszakupok-stroitelnie-raboti>

14. https://otc.ru/academy/articles/28072016_veb

15. <https://www.kom-dir.ru/article/156-demping>

16. <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/59435884>

17. <http://www.radidomapro.ru/ryedktzij/gosudartstvo/roekty/minegkonomrazvitiia-snizit-porog-dempinga-na-stroj-22792.php>

Информация об авторах

Абакумов Роман Григорьевич, кандидат экономических наук, доц. кафедры экспертизы и управления недвижимостью.

E-mail: AbakumovRG2000@mail.ru

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.
Россия, 308012, Белгород, ул. Костюкова, д. 46.

Наумов Андрей Евгеньевич, кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экспертизы и управления недвижимостью.

E-mail: andrena@mail.ru

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.
Россия, 308012, Белгород, ул. Костюкова, д. 46.

Ходыкина Инна Васильевна, магистрант.

E-mail: vidana013@yandex.ru

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.

Россия, 308012, Белгород, ул. Костюкова, д. 46.

Поступила в октябре 2017 г.

© Абакумов Р.Г., Наумов А.Е., Ходыкина И.В., 2017

Abakumov R.G., Naumov A.E., Khodykina I.V.

DEMPING PRICES IN TENDERS FOR CONSTRUCTION CONTRACTS

The article reveals the definition and essence of the dumping of prices for construction contracts. The content and effect of the dumping of contractors at the tender stage is described. The problems arising as a result of the use of price dumping in the sale of a construction object are analyzed. The existing legislative base of the Russian Federation regulating the given area is considered, shortcomings are revealed. Proposed "anti-dumping measures"

Keywords: *dumping of prices in construction, tender, construction contract, legislative base, "anti-dumping measures"*.

Information about the authors

Abakumov Roman Grigorievich, PhD, Assistant professor.

E-mail: AbakumovRG2000@mail.ru

Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov.

Russia, 308012, Belgorod, st. Kostyukova, 46.

Naumov Andrey Evgenievich, PhD, Assistant professor.

E-mail: andrena@mail.ru

Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov.

Russia, 308012, Belgorod, st. Kostyukova, 46.

Khodykina Inna Vasilievna, Master student

E-mail: Kat_isto@mail.ru

Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov.

Russia, 308012, Belgorod, st. Kostyukova, 46.

Received in October 2017

© Abakumov R.G., Naumov A.E., Khodykina I.V., 2017