

строительной деятельности ресурсным методом» - Минск: Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь, 2011. - 42 с.

2. Мартынов С.А., Ковалева Г.В., Палхович И.Н. Определение стоимости разработки документации проектного обеспечения строительной деятельности ресурсным методом.// Строительство и ценообразование. - 2015. - №1(3). - с 35-40.

УДК 69.003.13

Анализ эффективности проведения переговоров на тендерных торгах объектов строительства

Бурак Д.А.

(научный руководитель – Гуринович А.Д.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

С образованием Евразийского экономического союза (ЕАЭС) возникает необходимость унификации нормативных и технических нормативных правовых актов (НПА и ТНПА) его членов. Особо это касается вопросов организации проведения подрядных (тендерных) торгов с целью формирования единого союзного рынка закупок товаров, работ и услуг. В этой связи был проведен сравнительный анализ НПА Беларуси и Российской Федерации, отражающий общую идеологию проведения тендерных торгов в ЕАЭС.

Так в Беларуси часто используется проведение переговоров (процедура снижения цены заказа) на заключительной стадии тендера, как наиболее эффективный способ закупки в строительстве. Российская же практика свидетельствует, что данный способ является почвой для развития коррупции, поэтому используется крайне редко.

Сама по себе практика проведения переговоров является спорным вопросом. С одной стороны изменять и предлагать более низкую стоимость своего предложения после его вскрытия заказчиком - нельзя, т.к. это противоречит требованиям ст.406 ГК Республики Беларусь. С другой стороны, Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 88 от 31 января 2014 г. (далее - Положение

«О Закупках») дает претендентам право изменить или отозвать свое тендерное предложение до истечения конечного срока их подачи. Однако ст. 406 ГК РБ в которой говорится, что полученная адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте, допускает возможность отзыва, а, следовательно, и изменения предложения, если это предусмотрено самой офертой.[4] Значит, если в предложении претендента будет пункт, гласящий о том, что заказчик имеет право предлагать ему снизить заявленную им цену, будут соблюдены все требования как ГКРБ, так и Положения «О закупках».

В России порядок проведения переговоров не регулируется ГК РФ, а регламентируется Федеральным законом №223-ФЗ. Основные различия проведения процедуры переговоров в двух странах представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные различия проведения переговоров в Республике Беларусь и Российской Федерации

Республика Беларусь	Российская Федерация
1. Название	
Процедура переговоров	Конкурентные переговоры
2. Способ размещения заказа	
Путем проведения торгов	Без проведения торгов
3. Необходимое количество участников	
1 участник	2 и более участника
4. Возможность применения в случае, если :	
- торги не состоялись; - по мнению заказчика претенденты предложили завышенный уровень цен	-победитель не определен; -заподозрен сговор претендентов; -заказ подобентакому, который уже был предметом тендера. - контракт с победителем торгов был заключен, однако возникла необходимость выполнения дополнительного объема работ на этом объекте.(не>50%)

Процедура проведения переговоров заключается в повышении предпочтительности предложений путем добровольного снижения

участниками цены своих первоначально поданных письменных предложений, при условии сохранения остальных положений своих предложений без изменений. [1]Иными словами: претендентам предлагается провести аукцион, главным принципом которого является принцип состязательности между претендентами. Следует заметить, что указанные положения тендерных документов вовсе не обязывают претендента снижать цену в обязательном порядке. Они только предоставляют такую возможность, однако очевидно, что отказ от участия в данном аукционе автоматически уменьшает шансы претендента на победу, поскольку снижение стоимости других предложений делает их наиболее привлекательными для заказчика. [6]Кроме того, участники, принимавшие участие в процедуре переговоров и снизившие первоначальную цену заказа, а также улучшившие другие условия выполнения заказа, обязаны дополнительно представить откорректированные документы (обоснование), определяющие их коммерческие предложения. Обоснование, формируется участниками за счет применения понижающих коэффициентов к общехозяйственным расходам, общепроизводственным расходам и плановой прибыли. Так же понижающие коэффициенты могут быть применены к расходам на собственное машины и механизмы оборудование и на транспорт.

Для оценки эффективности проведения процедуры переговоров был проведен анализ тендерных торгов предприятия ОАО «РРР», осуществляющей выполнение ремонтных работ на промышленном объекте ОАО «N»:

Таблица 2 – Анализ тендерных торгов

Предмет заказа:	выполнение СМР по ремонту конуса атомизатора АТМ-110
Контрактная договорная цена заказа:	313 млн бел. руб.
Условия выполнения работ:	- выполнение работ собственными силами; - в течение 21 дня; -с предоставлением гарантии на 5 лет; - в соответствии с действующими ТНПА

Первоначальное предложение ОАО «РРР» было наиболее выгодным за счет самой низкой цены. Однако в процессе проведения процедуры переговоров один из участников-предприятие ОАО «L»

снизило стоимость своего тендерного предложения и предложило стоимость 250 млн. бел руб. В свою очередь, ОАО «PPP» предложило выполнить работы за 249 млн. руб., т.е. это на 64 млн. дешевле, чем первоначально поданное предложение. Победителем была объявлена организация ОАО «PPP», как участник предоставивший наиболее выгодные условия. Для обоснования своего предложения организация:- уменьшила коэффициент производства работ в зимнее время с 1,2 до 1; - применила понижающие коэффициенты к общехозяйственным расходам, общепроизводственным расходам и плановой прибыли – 0,8.

Выводы: В результате проведенного анализа эффективности использования переговоров на тендерных торгах были выявлены следующие слабые стороны данного вида закупок.1. Недостаточная прозрачность процедуры переговоров может вызвать нарушение требований НПА и увеличивает риски возникновения коррупции.2. Невозможность осуществления контроля за проведением данной процедуры и обоснованности предложений.3. Отласка коммерческой информации ведет к борьбе за контракт между претендентами.4. Уменьшение стоимости предложения влечет за собой снижение темпов развития строительного комплекса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об организации и проведении процедур закупок товаров (работ, услуг) и расчетах между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 января 2014 г. № 88. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.

2. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон от 18 июля 2011 г. N 223-ФЗ. Законодательство Российской Федерации / Правовой центр ИВВ МВД России. – Москва, 2011.

3. Попова С. В поиске новых путей: <http://forum.govzakupki.ru/topic12381.html>] / Юридическая газета – 2011.

4. Гражданский Кодекс Республики Беларусь: 7 декабря 1998 г. № 218-З: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.

одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 29 октября 2015 г. № 313-З. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

5. Бусарова, Е. В чем смысл конкурентных переговоров : [http://www.otc.ru/academy/articles/smysl_konkurentnyh_peregovorov] / Портал электронных площадок АО «ОТС»/Академия/Статьи – 2015.

6. Бенсман, М. Изменить тендерное предложение: можно или нельзя: [<http://www.infobaza.by/law/prom/izmentender/>] / Инфобазы/ "Материально-техническое снабжение" №8 – 2007.

УДК 332.72

Анализ нормативно-правовых изменений в предоставлении во владение и пользование земельных участков

Баршевич И.В., Тригубович В.А.

(научный руководитель – Винокурова Н.Е.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Важнейшее из вещных прав право собственности предполагает наличие у собственника трех юридических правомочий: владения, пользования и распоряжения своим имуществом. Собственность на землю имеет ряд существенных отличий от собственности на другие объекты, соответственно категории "владение", "пользование" и "распоряжение" наполнены иным смыслом.

Цель научной работы – проанализировать изменения в законодательстве за 2014 и 2015 годы по вопросам предоставления и изъятия земельных участков в Республике Беларусь.

Указом Президента Республики Беларусь об изъятии и предоставлении земельных участков устанавливается, что земельные участки предоставляются:

- гражданам на праве временного пользования, пожизненного наследуемого владения, частной собственности или аренды;
- индивидуальным предпринимателям на праве аренды;