

7.3. ПОНЯТИЕ КРИТЕРИЯ НАДЕЖНОСТИ В СИСТЕМЕ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Константинов И.И., аспирант, Международная высшая школа управления, Инженерно-экономический институт, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, г. Санкт-Петербург;

Счисляева Е.Р., д.э.н., профессор, директор, Международная высшая школа управления, Инженерно-экономический институт, Санкт-Петербургской политехнической университет Петра Великого, г. Санкт-Петербург

Оценка надежности участников закупки на основе информации в документах, предоставленных потенциальными участниками конкурсов, позволяет определять рейтинг подрядчика и отсеивать компании с низкой надежностью. В статье рассмотрено понятие критерия надежности в системе подрядных торгов (конкурсов) в строительстве.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

В ряде публикаций задача выбора наиболее надежного подрядчика для выполнения договора строительного подряда рассматривается с позиции оценки текущей деловой репутации строительной компании на основании интегрального безразмерного показателя деловой репутации строительной организации, рассчитываемого с учетом значимости (важности) факторов, имеющих различный физический смысл и различную размерность показателей [21].

Объектом исследования в работе Т.Н. Солдатенко выбрана деловая репутация подрядчика, претендующего на получение заказа на возведение здания (сооружения), а в качестве предмета исследования обозначена технология оценивания фактической деловой репутации участника строительства на основе определения существенности факторов, составляющих риск невыполнения подрядчиком строительного подряда.

Предложенная Т.Н. Солдатенко методика расчета основана на анализе данных о деловой репутации как нематериальном активе предприятия и экспертном оценивании приоритета (по терминологии Солдатенко «важности») частных свойств деловой репутации для принятия решения о выборе подрядчика.

По нашему мнению, понятие надежности объединяет совокупность свойств строительной компании, характеризующих финансовую надежность, правовое обеспечение деятельности, организационную структуру, кадровую политику и риск возникновения кризисных ситуаций в деятельности компании, что обуславливает выбор в качестве объекта исследования комплекс характеристик надежности подрядчика. Предмет исследования – методический инструментарий оценки надежности в системе подрядных торгов в строительстве.

При детальном изучении совокупности предлагаемых Солдатенко факторов при анализе деловой

репутации подрядчиков (стоимость контракта, срок выполнения контракта, гарантийный срок эксплуатации объекта, точность выполнения взятых обязательств, квалификация персонала организации, техническая оснащенность предприятия, доверие банков к предприятию, отзывы о качестве выполнения прежних контрактов) можно обосновать, что термин «надежность подрядчика» более соответствует объекту исследования, чем используемый термин интегрального показателя деловой репутации в отношении риска невыполнения договора строительного подряда.

В научных публикациях рассмотрены групповое ранжирование подрядчиков при выполнении строительного проекта по группе критериев, включающих как количественные, так и качественные показатели их деятельности по четырем шагам ранжирования подрядчиков по неограниченному количеству критериев [13]. При этом обосновывается использование аппарата нечетких множеств для описания ряда частных критериев оптимальности лингвистическими переменными («качественный параметр», «низкое качество» и т.п.).

Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 5 апреля 2013 г №44-ФЗ предусматривает только четыре критерия оценки заявок, которые могут быть использованы при проведении конкурса (пп. 1-4 ч. 1 ст. 32 Федерального закона № 44-ФЗ [2]):

- цена контракта (величина значимости k_1);
- расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ (величина значимости k_2);
- качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки (величина значимости k_3);
- квалификация участников закупки, в том числе наличие финансовых ресурсов, материальных ресурсов (например, оборудования), опыта работы и деловой репутации, специалистов и иных работников определенного уровня квалификации (величина значимости k_4).

В соответствии с п. 4 ст. 32 Федерального закона 44-ФЗ количество используемых при определении поставщика критериев, за исключением случаев проведения аукциона, должно быть не менее двух с обязательным включением в состав критерия цены контракта. При этом, согласно п. 5 ст. 32:

$$k_1 + k_2 + k_3 + k_4 = 100 \%$$

Состав критериев и перечень заявок могут быть в общем виде представлены так, как показано на рис. 1.

Пунктом 4 Правил оценки заявок, утвержденных постановлением Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. №1085 [5] предписано устанавливать заказчиком в документации о закупке две группы критериев оценки.

1. Стоимостные критерии оценки, включающие цену контракта и расходы на эксплуатацию и ремонт, а также стоимость жизненного цикла товара и предложение о сумме расходов заказчика по энергосервисному контракту k_1 и k_2 .
2. Нестоимостные критерии оценки, состав которых совпадает с приведенными ранее критериями с величинами k_3 и k_4 .

В п. 3 Правил оценки заявок под термином «оценка» понимается процесс выявления лучших условий исполнения контракта в соответствии с условиями опре-

деления поставщиков (подрядчиков, исполнителей) по критериям оценки. При этом значимость критерия оценки – это вес критерия оценки, выраженный в процентах, а вес критерия оценки, деленный на 100, выражен коэффициентом значимости критерия оценки. Рейтинг заявки (предложения) по критерию оценки – оценка в баллах, получаемая участником закупки по результатам оценки по критерию с учетом коэффициента значимости критерия оценки.

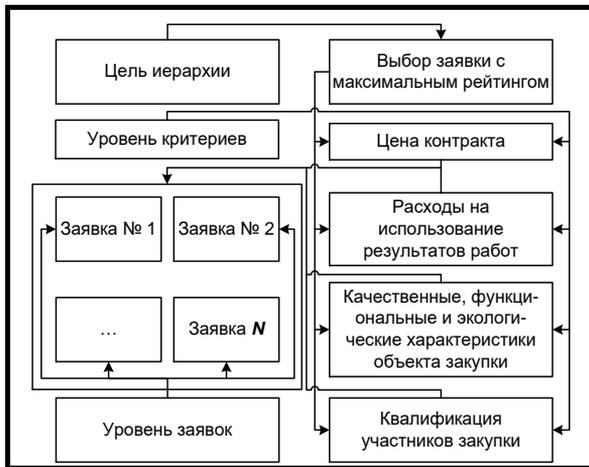


Рис. 1. Иерархия оценки и сопоставления N заявок на конкурс по критериям ст. 32 Федерального закона № 44-ФЗ

Итоговый рейтинг заявки равен сумме рейтингов оцениваемой заявки по каждому критерию оценки заявки (п. 14 Правил оценки заявок).

В соответствии с п. 9 Правил оценки заявок, должно выполняться соотношение $k_1 \geq k_2$.

В совместном письме Министерства экономического развития РФ (Минэкономразвития РФ) и Федеральной антимонопольной службы РФ (ФАС РФ) от 11 декабря 2014 г. [7] разъяснено, что при обязательном введении в процесс оценки заявки критерия значимости k_1 могут быть установлены критерии с величинами k_3 и k_4 с учетом дополнительного показателя при выполнении строительных работ со значимостью p_5 «опыт участника по успешной поставке товара, выполнению работ, оказанию услуг сопоставимого характера и объема» критерия «квалификация участников закупки» со значимостью k_4 .

Для критерия со значимостью k_3 должна быть приведена зависимость (формула расчета количества баллов или шкала оценки) между количеством присваиваемых баллов и представляемыми сведениями, если возможна их количественная оценка.

Для показателя со значимостью p_5 в документации о закупке должно быть раскрыто содержание, определяющее сопоставимость опыта участников закупки с предметом осуществляемой закупки с указанием единицы измерения объема, а для критерия со значимостью k_4 следует привести пропорциональную зависимость (формулу расчета количества баллов или шкалу оценки) между количеством присваиваемых баллов и представляемыми сведениями, если возможна их количественная оценка.

В специальной литературе высказано справедливое мнение, что выбор надежного застройщика, обладающего репутацией добросовестного партнера в бизнесе, является одним из основных факторов, учитываемого при заключении договора о долевом участии в строительстве. Понятие надежности застройщика рассматривается как относительное, для проверки которого следует оценить историю деятельности того или иного застройщика [12, с. 98-102].

Однако понятие успешного опыта участника не может быть полностью тождественным понятию надежности участника закупки, которое можно представить более широким по сравнению с успешным опытом и предполагающим минимизацию риска невыполнения обязательств по контракту, в том числе из-за необеспеченности финансовых и материальных ресурсов в результате возникновения кризисных ситуаций в перспективе.

В п. 32 постановления Правительства РФ от 26 мая 1997 г. №628 победителем конкурса признается участник, предложение которого наиболее полно отвечает всем требованиям конкурсной документации, а одним из показателей определения оптимальных условий поставки является размер уставного фонда и финансовая надежность поставщика [4]. При этом к отдельному показателю отнесены гарантии поставки (включая гарантии по выплате штрафных санкций и возмещению ущерба).

Заслуживает внимания оригинальный подход в отечественной литературе к формированию системы показателей нефинансовой отчетности, позволяющий оценивать инвестиционную привлекательность компаний. Деминой И.Д. и Домбровской Е.Н. справедливо отмечено, что характер взаимоотношений компании с контрагентами является одним из факторов, определяющих результативность работы компании. Положительное влияние на рост инвестиционной привлекательности оказывает фактор стабильности партнерских отношений, и предпочтительна к раскрытию нефинансовая информация о надежности и репутации поставщиков и подрядчиков организации вместе с их месторасположением и транспортной логистикой [10, с. 55-68].

Закрепляемые в документации закупки требования к участникам направлены прежде всего на выбор надежного контрагента.

В Положении о закупках товаров, работ, услуг ОАО «Ростелеком» закреплено понятие надежности и указано, что для оценки и сопоставления заявок общество вправе устанавливать с учетом способа закупки любые критерии и величины значимости этих критериев, обеспечивающие определение победителя закупки, способного наилучшим образом, своевременно и полно удовлетворить потребности общества в товарах, работах, услугах с необходимыми показателями цены, качества и надежности, эффективного использования денежных средств [18, п. 14.2, с. 34]. В рассматриваемом положении предусмотрена оценка заявок участников, в том числе по критерию «Деловая репутация и надежность участника» в совокупности с такими критериями:

- условия гарантии качества товаров, работ и услуг;
- квалификация участника, опыт исполнения договоров на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг,

аналогичных закупаемым, образование, квалификация персонала участника, включая наличие ученых степеней;

- надлежащее исполнение участником ранее заключенных договоров, в том числе с обществом.

В п. 23.11. Единого отраслевого стандарта закупок госкорпорации «Росатом» указано, что экономическую эффективность закупки и надежность поставщиков следует оценивать в том числе путем проверки как минимум общей правоспособности, специальной правоспособности поставщика (если для выполнения договора необходимы разрешающие документы), наличия материальных и кадровых ресурсов для исполнения договора.

В приложении 15 к рассматриваемому стандарту приведена методика расчета обеспеченности финансовыми ресурсами участников закупок, предусматривающая оценку рисков неисполнения предприятием в сроки и в полном объеме своих обязательств по заключаемым с заказчиком договорам из-за недостаточности финансовых ресурсов на основании расчета интегрального показателя обеспеченности финансовыми ресурсами [11].

Можно согласиться с мнением руководителя Экспертно-консультационного центра Института госзакупок Кошелевой В.В., что использование типовой методики оценки заявок позволит унифицировать подходы к определению победителей закупок и минимизировать количество технических ошибок [16]. Заказчики, работающие по Федеральному закону «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» №223-ФЗ [1] не ограничены ни в установлении критериев, ни в распределении значимости между критериями, ни в использовании формул для присвоения баллов.

Свойство надежности характерно для совокупности потоков информационных, материальных и финансовых ресурсов, которые в процессе взаимодействия и взаимного переплетения образуют единое целое в рассматриваемой системе, что подтверждается выводом о сходстве аналитического описания потоков систем различного масштаба [9]. Декомпозиция задачи оценки N заявок участников закупки по K подкритериям (входящим в состав критерия количественной и качественной оценки участников закупки), для решения которой заявка i ($i = 1, 2, \dots, N$) оценивается по подкритерию k ($k = 1, 2, \dots, K$), представлена на рис. 2.

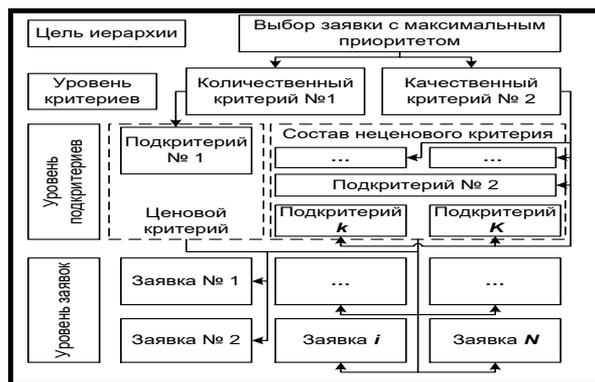


Рис. 2. Формирование иерархии задачи сравнения N заявок по K критериям

Можно предложить в процессе разработки методического обеспечения предусмотреть введение отдельного критерия максимума надежности подрядчика.

В п. 2.9 «Оценка заявок на участие в закупке» инструкции для участника закупки ОАО «АК «Транснефть» [14, с. 8] рассматриваемый в числе критериев оценки заявок на участие в закупке критерий надежности раскрывается с помощью следующих характеристик:

- подтвержденные сведения о непроведении процедуры ликвидации или банкротства;
- не признание в судебном порядке банкротом;
- в отношении участника не открыто конкурсное производство;
- о неназначении в отношении участника административного приостановления деятельности, об отсутствии ареста имущества.

Можно согласиться с мнением специалиста в области безопасности бизнеса Панкратьева В. В., что оценку надежности участников закупки следует проводить на основе комплекса процедур, которые можно кратко описать следующим образом [19]:

- анализ финансовой устойчивости организации по финансовым отчетным документам (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении капитала и т.д.);
- анализ учредительных документов с позиции безопасности;
- анализ возможных кризисных ситуаций в деятельности организации на основе статистических методов;
- формирование рейтингов надежности участников закупок.

Критерий максимума надежности подрядчика может рассматриваться в связи с временным промежутком, в течение которого потенциальный подрядчик будет исполнять обязательства по контракту с заказчиком.

Допустим, что на конкурс поданы N заявок от строительных компаний, и заявки участников закупки оценивают по следующим подкритериям, сгруппированным по ценовому критерию и неценовому критерию:

- минимум суммарной стоимости выполняемых строительных работ;
- минимум времени выполнения работ подрядчиком;
- максимум качества строительных работ;
- максимум надежности подрядчика (стабильность исполнения обязательств).

Тогда иерархия будет перестроена, как показано на рис. 3. Рассмотрим выбор шкалы сравнения критериев выбора заявок. В основу шкалы наименований (номинальной, классификационной) положена классификация. Измерение в этой шкале состоит в том, чтобы, произведя наблюдение классификационных признаков объекта, определить, к какому классу он относится и записать это с помощью символа, обозначающего данный класс [20].

Если ввести между классами номинальной шкалы дополнительное отношение порядка (предпочтения), то получится новая, усиленная в информационном смысле шкала, называемая порядковой или ординальной [25]. Например, имеется N заявок претендентов. Необходимо определить, к какому классу (классы выделены по признаку классификации «надежность подрядчика (стабильности исполнения обязательств)») относится каждый из них: компания с низкой надежностью исполнения обязательств, со средней надежностью или с высокой. В зависимости от предпочтений и целей организатора торгов

наибольший приоритет присваивают компании с высокой надежностью подрядчика.

Можно согласиться с профессором Л.М. Капланом в том, что необходимо рассматривать не только экономические, но и социальные аспекты строительства. При этом социальные аспекты во многих случаях имеют более высокую степень важности, чем экономические [15, с. 295]. Поэтому следует проводить сравнение заявок с учетом их социального эффекта.

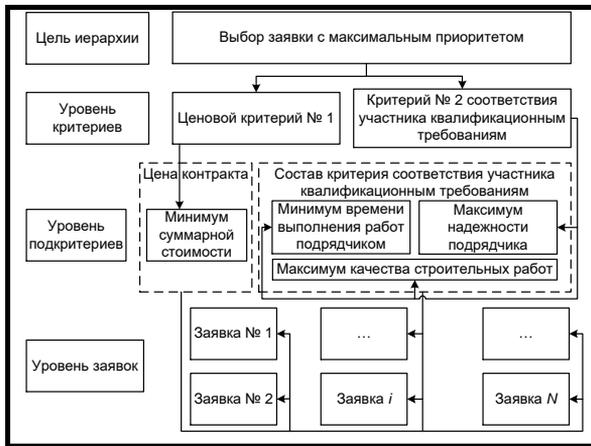


Рис. 3. Построение иерархии задачи сравнения N заявок по четырем критериям

Сравнение критериев между собой можно проводить на основе метода анализа иерархий Т. Саати, используя преимущества парных сравнений.

С 1 января 2014 г. в рамках законодательства о контрактной системе в сфере закупок установлена обязанность заказчика при выборе подрядчика провести отбор процедурой электронного аукциона, если начальная (максимальная) цена контракта не превышает установленного предела (10 млн. руб. в соответствии с п. 2 Приложения 1 к постановлению Правительства №99 [3]), в связи с включением в соответствии с ч. 2 ст. 59 Закона №44-ФЗ строительных работ в Перечень товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион) [6]. До вступления в силу постановления Правительства №99 (до 16 февраля 2015 г.) предполагалось, что если начальная (максимальная) цена контракта при закупке работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, не относящихся к особо опасным, технически сложным объектам капитального строительства, искусственным дорожным сооружениям, включенным в состав автомобильных дорог федерального, регионального или межмуниципального, местного значения, для обеспечения государственных нужд превышало 150 млн. руб., а для обеспечения муниципальных нужд – 50 млн. руб., то заказчик был вправе провести открытый конкурс, закрытый конкурс либо аукцион [8].

Однако такой подход к закупке строительных работ практически отменяет качественный отбор подрядчиков. В вышеупомянутой перечень были включены товары, работы, услуги, при закупке которых заказчик точно знает, какой результат и в какой срок он хочет получить. К подрядчику не могут предъявляться ка-

кие-либо дополнительные требования, заказчик четко знает, какими качественными характеристиками должен обладать товар, результат работ или услуга. Дискуссионными можно считать преимущества электронного аукциона, обусловленного политикой эффективного расходования бюджетных денежных средств, и справедливо отмечено специалистом в области государственных закупок в рамках Федеральных законов №44-ФЗ и №223-ФЗ А.В. Плесовских, что выбор способа закупки всегда должен быть обоснован заказчиком [17, с. 54-67]. Такие критерии, как квалификация, опыт работы и другие качественные критерии исполнителя при проведении аукциона не учитываются, а победителем становится участник, указавший наименьшую стоимость работ.

Формирование концепции надежности поставщика способствует развитию моделей выбора победителя конкурсов в строительстве, которые можно разрабатывать системно, например, по типу комплексных моделей [232] с учетом рассмотрения потоков материальных и финансовых ресурсов, а также кадровых потоков [24] с возможностью расширения моделей в условиях интернационализации бизнес-процессов и совершенствования организационной культуры [25].

Литература

1. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц [Электронный ресурс] : федер. закон от 18 июля 2011 г. №223-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федер. закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об установлении дополнительных требований к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, случаев отнесения товаров, работ, услуг к товарам, работам, услугам, которые по причине их технической и (или) технологической сложности, инновационного, высокотехнологического или специализированного характера способны поставить, выполнить, оказать только поставщики (подрядчики, исполнители), имеющие необходимый уровень квалификации, а также документов, подтверждающих соответствие участников закупки указанным дополнительным требованиям» (вместе с Дополнительными требованиями к участникам закупки отдельных видов товаров, работ, услуг, закупки которых осуществляются путем проведения конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, закрытых конкурсов с ограниченным участием, закрытых двухэтапных конкурсов или аукционов) [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 4 февр. 2015 г. №99 (ред. от 7 дек. 2015 г. ; с изм. и доп., вступ. в силу с 3 янв. 2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Об утверждении Порядка проведения торгов (конкурса) на размещение государственного оборонного заказа на поставку продовольственных товаров для военных и приравненных к ним спецпотребителей [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 26 мая 1997 г. №628. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 28 нояб. 2013 г. №1085. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

6. О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион) [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 31 окт. 2013 г. №2019-р (ред. от 25 апр. 2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О позиции Минэкономразвития России и ФАС России по вопросу применения норм Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в отношении установления порядка рассмотрения и оценки заявок, окончательных предложений участников закупки по нестоимостным критериям [Электронный ресурс] : письмо М-ва экон. развития РФ №31047-ЕЕ/Д28и, Федер. антимонопольной службы РФ №АЦ/50997/14 от 11 дек. 2014 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. О позиции Минэкономразвития России и ФАС России по вопросу об осуществлении закупок работ строительных [Электронный ресурс] : письмо М-ва экон. развития РФ №10194-ЕЕ/Д28и, Федер. антимонопольной службы РФ №АЦ/18475/14 от 7 мая 2014 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Барыкин С.Е. Модели взаимодействия потоков микрологистической системы [Текст] / С.Е. Барыкин, С.А. Карпунин // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №6. – С. 99-106.
10. Демина И.Д. Система показателей нефинансовой отчетности для оценки инвестиционной привлекательности компаний [Текст] / И.Д. Демина, Е.Н. Домбровская // Аудиторские ведомости. – 2015. – №9. – С. 55-68.
11. Единый отраслевой стандарт закупок (положение о закупке) государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» [Электронный ресурс] : ред. от 22 сент. 2015 г. URL: zakupki.rosatom.ru.
12. Елисеев А. Комментарий по вопросу об особенностях заключения и исполнения договора о долевом участии в строительстве объектов недвижимости, а также о мерах ответственности и степени риска по данной категории сделок [Текст] / А. Елисеев // Жилищное право. – 2012. – №8. – С. 98-102.
13. Зильберова И.Ю. и др. Определение частных критериев эффективности субподрядчиков при выполнении строительного-монтажных работ [Электронный ресурс] / И.Ю. Зильберова, Р.Г. Нехай, А.С. Овсянникова // Инженерный вестник Дона. – 2015. – №4. URL: ivdon.ru/magazine/archive/n4y2015/3400.
14. Инструкция для участника закупки [Электронный ресурс]. URL: <http://www.spbex.ru>.
15. Каплан Л.М. Тезисы доклада на Международном форуме «Комплексное освоение подземного пространства мегаполисов как одно из важнейших направлений государственного управления развитием территорий» 27-29 июня 2012 г. [Текст] / Л.М. Каплан // У истоков рыночной экономики в инвестиционно-строительном комплексе России : сб. – 2013. – 316 с.
16. Кошелева В.В. Оптимизация и повышение эффективности закупочной деятельности заказчиков, работающих по Закону № 223-ФЗ [Текст] / В.В. Кошелева // Корпоративные закупки -2015: практика применения Федерального закона №223-ФЗ : сб. докл. – М. : Юриспруденция, 2015. – С. 40-47.
17. Плесовских А.В. Закупки услуг по оценке: тенденции развития [Текст] / А.В. Плесовских // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2015. – №9. – С. 54-67.
18. Положение о закупках товаров, работ, услуг ОАО «Ростелеком» [Электронный ресурс] : ред. 3 от 1 февраля 2014 г. URL: <http://zakupki.rostelecom.ru/docs/purchase>
19. Программа семинара «Оценка надежности организации при выполнении требований Федерального закона от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vvpankrat.ru>.

20. Психология [Текст] : учеб. / В.М. Аллахвердов, С.И. Богданова [и др.] ; отв. ред. А.А. Крылов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2012. – 752 с.
21. Солдатенко Т.Н. Модель деловой репутации подрядчика при строительстве здания [Электронный ресурс] / Т.Н. Солдатенко // Строительство уникальных зданий и сооружений. – 2015. – №12. URL: http://unistroy.spbstu.ru/index_2014_27/.
22. Счисляева Е.Р. и др. Модель комплексного планирования деятельности строительной компании с учетом диагностики рисков [Текст] / Е.Р. Счисляева, И.И. Константинов, С.Е. Барыкин, А.Ю. Домников // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – №3. – С. 174-179.
23. Счисляева Е.Р. и др. Сравнительный менеджмент [Текст] : учеб. пособие / Е.Р. Счисляева, О.В. Миролубова, Е.А. Панова. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 130 с.
24. Счисляева Е.Р. и др. Управление человеческими ресурсами предприятия в условиях интернационализации (интернационализация человеческих ресурсов) [Текст] : монография / Е.Р. Счисляева, А.В. Арфае, И.В. Гарбузюк. – СПб. : Изд-во Политех. ун-та, 2010. – 185 с.
25. Тарасенко Ф.П. Прикладной системный анализ [Текст] / Ф.П. Тарасенко. – Томск : Изд-во Том. ун-та, 2004. – 186 с.

Ключевые слова

Понятие критерия надежности; строительная компания; подрядные торги (конкурсы) в строительстве.

Константинов Илья Ильич

Счисляева Елена Ростиславовна

РЕЦЕНЗИЯ

Статья профессора Елены Ростиславовны Счисляевой и аспиранта Международной высшей школы управления Константинова Ильи Ильича написана на актуальную тему исследования концепции надежности подрядчика, охватывающей теоретические положения оценки риска невыполнения обязательств по договору строительного подряда в рамках более широкой проблематики системного моделирования подрядных торгов в строительстве. Очевидно, что проблема организации объективных конкурсов в строительной отрасли тесно связана с разработкой методического обеспечения конкурсов.

Можно согласиться с выводами авторов в том, что концепция критерия надежности строительной компании имеет содержательную основу принцип стабильности выполнения обязательств по договорам подряда, т.е. качественно в течение рассматриваемого промежутка времени, и разветвляется в методики и алгоритмы оценки надежности компании в финансовой, правовой организационной сферах, в области отношений с клиентами и кадровой политики, что выходит за рамки понятия деловой репутации, так как более направлено на изучение способов минимизации риска невыполнения обязательств по контракту.

Заслуживают внимания выбранные авторами критерии оценки заявок:

- минимум суммарной стоимости строительных работ;
- минимум времени выполнения работ;
- максимум качества выполнения строительных работ;
- максимум надежности подрядчика (стабильности исполнения обязательств строительной компанией).

Можно сделать вывод, что статья профессора Елены Ростиславовны Счисляевой и аспиранта Константинова Ильи Ильича может быть рекомендована к публикации.

Оророков В.Р., д.э.н., профессор, Международная высшая школа управления, Санкт-петербургский политехнический университет Петра Великого, г. Санкт-Петербург.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ