

bitkoin-idealnyj-puzyr-a-blokchejn-zamechatelnoe-reshenie/ (дата обращения 14.03.2018)

11. American Entrepreneurship Is Actually Vanishing. Here's Why [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.inc.com/magazine/201505/leigh-buchanan/the-vanishing-startups-in-decline.html](http://www.inc.com/magazine/201505/leigh-buchanan/the-vanishing-startups-in-decline.html). (дата обращения 14.03.2018)

12. Buterin V., «An Introduction to Futarchy [as Applied with Block-chain Technology]», блог Ethereum, 21 августа 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://blog.ethereum.org/2014/08/21/introduction-futarchy/> (дата обращения: 14.03.2018)

13. Coinspot. Блокчейну доверяют регистрацию 5000 сделок с московской недвижимостью в месяц [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://coinspot.io/law/russia\\_sng/blokchejnu-doveryat-registraciyu-5000-sdelok-s-moskovskoj-nedvizhimostyu-v-mesyac/](https://coinspot.io/law/russia_sng/blokchejnu-doveryat-registraciyu-5000-sdelok-s-moskovskoj-nedvizhimostyu-v-mesyac/) (дата обращения: 14.03.2018)

14. Hanson R., «Futarchy: Vote Values, but Bet Beliefs». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hanson.gmu.edu/futarchy2013.pdf> (дата обращения 14.03.2018)

A. Z. Barybina

### APPLICATION OF TECHNOLOGY "BLOKCHEIN" IN THE REAL SECTOR OF ECONOMICS

#### Abstract

Review of experience and prospects of using blocking technology in the real economy sector. Blochein is a fundamentally new paradigm that allows you to organize activities with less effort, more effectively and much more scale than other existing paradigms.

**Keywords:** block, master, internet, transactions, security, decentralization, futarchy.

УДК 338

А. Н. Ивановский

### РИСКИ ПОДРЯДЧИКОВ ПРИ УЧАСТИИ В ТЕНДЕРАХ: КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ

#### Аннотация

Сегодня правильно оценить свои возможности и просчитать риски, значит оценить вероятность успеха будущей деятельности. Эффективность функционирования подрядчика во многом зависит от качества отбора им тендеров для участия. Подготовка к тендеру требует от подрядчика значительных временных и финансовых затрат. Речь идет не только о подготовке тендерной документации в соответствии требованиям заказчика, но и об анализе собственных производственных возможностей, поиске потенциальных субподрядчиков (если часть работ подрядчик выполнить не способен), согласовании условий сотрудничества с ними и т. д. Таким образом, если тендер был выбран неправильно (т. е. подрядчик не прошел отбор), то это влечет за собой потерю средств на подготовку к этому тендеру, и, возможно, упущенную выгоду от участия в другом тендере (от подготовки к которому отказались по той причине, что подрядчик сконцентрировался на неправильно выбранном тендере).

В данной статье рассматриваются риски подрядчиков при участии в тендерах, приводится классификация рисков по основным признакам.

**Ключевые слова:** электронные тендеры, тендеры, закупки, конкурс, риски, классификация рисков.

В нынешней конкурентной среде реализация любого проекта для подрядной организации начинается с тендера (конкурса) по выбору наилучшего, подходящего по всем параметрам поставщика услуг. Для подрядной организации выиграть тендер, заключить контракт на крупный проект, значит обеспечить себя работой, а, следовательно, и стабильным доходом на четко обозначенный срок.

В данной статье будут рассмотрены риски, которые могут возникнуть у подрядчика при участии в тендере.

**Риск** (от лат. *resecō* – «отсекать», «сокращать») – сочетание вероятности и последствий наступления неблагоприятных событий [2].

Другими словами, риск – это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые рассчитывал.

Последствия неблагоприятного события могут быть:

- упущенная выгода;
- финансовые убытки (потеря собственных средств);
- отсутствие результата (ни прибыли, ни убытка);
- потеря репутации добросовестного поставщика;
- событие, которое может привести к убыткам или недополучению доходов в будущем.

Воспользовавшись единой информационной системой в сфере закупок [6] автором статьи было проанализировано более 100 тендеров в области выполнения работ, оказания услуг. Данный массив информации был использован для составления перечня наиболее часто возникающих рисков подрядчика при участии в тендерах.

#### **Риски**

##### **1) Риск подачи заявки с неполным пакетом документов.**

Предоставлены не все требуемые сведения, например, отсутствуют копии лицензий, не представлены сроки выполнения работ по этапам, претендент не обладает подходящим партнерским статусом у вендора;

##### **2) Риск подачи заявки с неверными сведениями.**

Предоставлены сведения, несоответствующие конкурсной документации, например, неактуальные или неверные: предложенная цена выше начальной, в лицензии нет разрешенного вида деятельности и т.д.;

##### **3) Риск подачи неправильно оформленной заявки.**

Листы заявки не прошиты и не скреплены печатью, в заявке цена указанная цифрами отличается от цены указанной прописью и т.д.

##### **4) Риск просрочки подачи заявки в установленный срок.**

Пакет тендерной документации не размещен на электронной торговой площадке в срок, либо не передан до окончания подачи предложения (в т.ч. курьерской службой) организатору закупки.

##### **5) Риск снятия с торгов [1].**

Риск, обусловленный возможностью недопуска организации к участию в торгах. Данный риск возникает в случае участия в тендерах по новым направлениям. Он связан с возможностью некорректного содержания документации заявки на торги (отсутствие тех или иных документов и допусков, неправильное оформление документов и так далее). Риск оценивается экспертным путем сотрудников ответственных за участие в тендерах.

##### **6) Риск отсутствия банковской гарантии.**

Данный риск обусловлен тем, что в большинстве тендеров одним из условий является предоставление победителем конкурса банковской гарантии на размер авансового платежа. Получение банковской гарантии является трудоемким процессом, порой для этого затрачивается больше ресурсов, чем для самого тендера.

##### **7) Риск финансовой неустойчивости компании.**

Финансовое состояние компании является обязательным критерием во всех тендерах, он свидетельствует об отсутствии задолженности по налогам и сборам, уплаты пеней штрафов. Организация, которая вовремя не погасила задолженность, рискует проиграть тендер.

##### **8) Инфляционный риск.**

Крупные тендеры на выполнение работ услуг длятся около 1-2 месяцев, после подведения итогов и выбора победителя начинается заключение договора, что также занимает продолжительное количество времени. Помимо этого, выполнение самого контракта может продолжаться не один год и, как правило, в большинстве случаев цена является твердой и не подлежит изменению. Поэтому необходимо изначально, на стадии формирования предложения предусмотреть инфляционный риск.

9) **Риск потери или заморозки обеспечения заявки.**

При подготовке пакета документов для участия в тендере одним из документов является подтверждение о внесении денежного обеспечения (до 5 % от цены контракта), при многомиллионных контрактах выходит внушительная сумма. Организатор тендера допускает использовать вместо внесения денежного обеспечения банковскую гарантию, но, как правило в связи со сжатыми сроками, с банком не удается согласовать все условия и получить банковскую гарантию. Риск заключается в том, что в ряде случаев участник теряет данные средства (обеспечение заявки), то есть если он победил и отказывается от заключения контракта. Средства возвращаются после проведения торгов, но на время проведения данная сумма замораживается (в среднем на 1-2 месяца)

10) **Увеличение цены контракта [8].**

Увеличение цены контракта приводит к росту потенциальной прибыли, но одновременно увеличивает риск проиграть тендер.

Неверная ценовая политика объясняется несколькими факторами: ошибочным прогнозом ценовых предложений конкурентов, значительными издержками по оплате труда персонала и т.д.

11) **Срок выполнения работ.**

Уменьшение сроков выполнения работ снижает риск проиграть в конкурсе, однако, очевидно, повышает риск невыполнения контракта в срок.

12) **Отсутствие полной информации в тендерной документации [9].**

Величина плановой прибыли зависит от величины вкладываемых в реализацию проекта собственных средств и вознаграждения за риск вероятности их потери. При определении стоимости контракта необходимо учесть множество нюансов, возникающих из-за отсутствия полной информации в тендерной документации, возможных ошибок в подсчете объемов работ и т.д. Подрядчик должен максимально объективно оценивать свои возможности, т.к. сумма в договоре не подлежит изменению.

13) **Риск недобросовестности Контрагента.**

Отсутствие сведений о заказчике, о его порядочности, платежеспособности и т.д. повышает риск неоплаты выполненных работ.

14) **Риск отсутствия кадров/организаций необходимой квалификации в регионе.**

Отсутствие достаточно квалифицированных кадров/организаций в месте производства работ и как следствие привлечение специалистов/организаций из других регионов, что понесет дополнительные затраты на перемещение и проживание (вахтовый метод работ).

15) **Риск тяжелых климатических условий.**

Особые климатические условия региона могут негативно сказаться на реализации проекта.

16) **Логистический риск.**

Сложность доставки материалов и оборудования в труднодоступные регионы страны/мира.

17) **Риск потери репутации.**

В случае, если компания не выполнила в срок свои обязательства, то она заносится в реестр недобросовестных поставщиков и в дальнейшем это негативно сказывается на репутации.

18) **Коррупционный риск.**

Тендер проводится формально, а условия договора уже составлены под определенное юридическое лицо. Заказчик может быть в сговоре с юр. лицом и выставять объекты или услуги с изначально убыточной ценой. В процессе работ Заказчик может воспользоваться пунктом об изменении цены в случае обстоятельств непреодолимой силы и увеличить цену после подписания контракта [4]. Как правило, при составлении тендера под определенного подрядчика, в конкурсную документацию включаются излишние требования по составу техники, лицензий, допусков присущие конкретному исполнителю.

19) **Формулировка пунктов договора.**

Одним из основных рисков подрядчика является формулирование пунктов договора.

Результат – потеря части прибыли. Избежать убытков можно, предварительно оговорив, что денежные риски включаются в общую стоимость контракта.

20) **Тендер для статистики**

Существует риск наткнуться на тендер, который объявляется для мониторинга рынка, сбора статистических данных и использовании организатором закупки полученных результатов в своих интересах. Как правило, такой тендер отменяется или признается несостоявшимся по ряду причин.

21) **Риск невыполнения послепусковых гарантийных обязательств.**

При определении цены контракта, необходимо учитывать риск гарантийного обслуживания в течение срока, указанного в договоре (в случае, если предусмотрено договором), иначе подрядчик может понести убытки.

22) **Риск форс-мажора.**

Ущерб возводимым и/или возведенным сооружениям, оборудованию строительно-монтажной площадки, строительной технике, вреда жизни или здоровью физ. лиц вследствие стихийных бедствий и иных форс-мажорных обстоятельств, а также недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность выполнения проекта.

23) **Политический риск.**

Возможность возникновения убытков (или недополучения прибыли) в связи с возможными изменениями государственной политики (например, международные санкции).

24) **Риск упущенной выгоды.**

Риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполучения прибыли) в результате неосуществления какого-либо мероприятия.

Одним из первых, кто определил понятие риска и сделал первую классификацию его видов, был американский ученый экономист Дж. Кейнс. Он выделил два основных вида риска в зависимости от личности, которая рискует – это риск предпринимателя и риск кредитора [10].

Зависимость риска от группы факторов исследовали, описывали в своих книгах и монографиях Р.Пиндайкл, Дж. Долаг, Д. Линдсой. Исследование методов экономической оценки риска в современных условиях нашли отражение в работах Д. Таганова, Б. Райзберга, П. Грабового, С. Петровой, С. Полтавчева, К. Романовой, Б. Хрусталева, С. С. Яровенко и других специалистов. Важно отметить, что разработчики проблемы риска в той или иной степени касались вопросов классификации. Однако в научной и другой литературе нет единого понимания в этом вопросе. Исследования в области классификации рисков были проведены Черкасовым В. В. и позволили выявить более 40 видов классификационных признаков и более 220 видов риска [10].

Основываясь на материалы исследования Черкасова В. В., приведем классификацию тендерных рисков по основным признакам.

Рассмотрев и проанализировав все вышеприведенные риски, можно сделать вывод, что риски, связанные с тендерной документацией можно разделить на две группы – риск проигрыша торгов и риск будущих потерь [1] рис. 1



Рис. 1. Риск тендерной деятельности

**Риск проигрыша торгов** – это риск отражающий степень неблагоприятного исхода торгов (проигрыша).

**Риск будущих потерь** – это риск отражающий степень неблагоприятных исходов,

связанных с финансовыми потерями и потерей репутации, в случае срыва сроков проекта из-за неграмотной оценки и распределения ресурсов организации при участии в тендерах.

Стоит отметить классификацию рисков тендерной деятельности по источнику возникновения или характеру учета. Данные риски можно разделить на две группы – внешние риски и внутренние риски, каждая из этих групп имеет подгруппы, которые описаны на рис. 2.



Рис. 3. Риски по источнику возникновения (характеру учета)

**Внутренние риски** – риски, зависящие от деятельности организации. Они могут быть связаны ошибками управления бизнесом, отсутствием у персонала мотивации на добросовестный труд и т.д.

**Внешние риски** – риски, которые не связаны непосредственно с фирмой предпринимателя, а наступают в результате изменений, произошедших во внешней среде, например, в налоговом кодексе, изменении конъюнктуры финансового рынка, политике страны и т.д.

**Организационные риски** – риски проявляются в небрежно относящихся к своей работе сотрудников компании. Причин здесь может быть несколько, либо возложен слишком большой объем обязанностей, либо нет достаточной компетенции в поставленных вопросах, отсутствует мотивация для сотрудников компании, либо не исключено, что работник намеренно допускает ошибки, поскольку желает перейти в другое место.

**Финансовые риски (внутренний)** – риски связанные с возможностью невыполнения предприятием своих финансовых обязательств.

**Риск по исполнению обязательств** – риски связанные с возможностью невыполнения предприятием своих планов и обязательств (в т. ч. гарантийных).

**Информационные риски** – риски связанные с искажением информации со стороны организатора тендера/заказчика.

**Внешнеполитические риски** – риски, связанные с вероятностью того, что изменения законодательных и нормативно-регулирующих актов внутри страны или за её пределами окажет негативное воздействие на прибыль, операции и перспективы фирмы.

**Природно-климатические риски** – риски, связанные с жесткостью климатических условий в месте расположения объекта, а также с географическими особенностями расположения объекта.

**Риск форс-мажорных обстоятельств** - обстоятельств непреодолимой силы, которые не могут быть ни предотвращены, ни устранены какими-либо мероприятиями.

**Финансовые риски (внешние)** – риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов, на которые предприятие в процессе своей деятельности повлиять не может.

Рассмотрев и классифицировав риски, подрядчика связанные с тендерной деятельностью можно сказать, что целью оценки вероятности победы подрядной организации выступает не экономия на затратах на подготовку к тендеру, а снижение потерь

от участия в тендерах с высокой степенью риска проигрыша.

#### **Библиографический список**

1. Белоусов В. Е., Комлева И. В., Поцобнева И. В. Модели управления тендерными рисками проектной организации // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2011. Т. 7. № 8. С. 194-198.
2. Википедия: Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wikipedia.org> (дата обращения: 14.03.2018)
3. Глазов Н. М. Особенности проведения государственных закупок на подрядные работы в строительстве // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2011. № 3. С. 19-23.
4. Голубева Е. А. Проблемы и риски в области государственных закупок в дорожном строительстве // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2017. № 2 (28). С. 154-160.
5. Занько А. Риски в жилищном строительстве в условиях государственно-частного партнерства // Наука и инновации. 2016. Т 12 №166. С. 49-53.
6. Официальный сайт: «ЗакупкиГов: Единой информационной системы в сфере закупок» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/> (дата обращения: 14.03.2018)
7. Патласов О. Ю., Самарин А. М. Нейросетевое моделирование оценки финансового состояния участников коммерческих тендеров и госзакупок // Вестник СибАДИ. 2014. № 4 (38). С. 135-144.
8. Поляков К. Л., Полякова М. В. Оптимизация стратегии участия в конкурентных торгах // Известия Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2015. № 2 (20). С. 63-68.
9. Смирнов Е. Б. Принципы обеспечения конкурентоспособности предложения подрядчика при подготовке к торгам // Вестник гражданских инженеров. 2013. № 3 (38). С. 220 -225.
10. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности - 2. изд., перераб. и доп. Москва: Изд-во «Рефл-бук» ; Киев: Изд-во «Ваклер», 2002 (ППП Тип. Наука). 317 с.

A. N. Ivanovskiy

#### **RISKS OF CONTRACTORS WITH PARTICIPATION IN TENDERS: CLASSIFICATION OF RISKS**

##### **Abstract**

Today, to correctly assess your capabilities and calculate the risks, means to assess the probability of success of future activities. The effectiveness of the contractor's operation largely depends on the quality of the selection of tenders for participation. Preparation for the tender requires significant time and financial costs from the contractor. It is not only the preparation of tender documents in accordance with the requirements of the customer, but also about the analysis of their own production capabilities, the search for potential subcontractors (if part of the work the contractor fails to fulfill), agreeing on the terms of cooperation with them, etc. In this way, if the tender was chosen incorrectly (i.e., the contractor did not pass the selection), this entails a loss of funds for the preparation for this tender, and, perhaps, the lost profit from participating in another tender (from the preparation to which they refused second because the contractor to concentrate on properly selected the tender).

This article deals with the risks of contractors with participation in tenders, the classification of risks by main features is given.

**Keywords:** Electronic tenders, tenders, procurement, bid, risks, risk classification.