

Лекції з навчальної дисципліни

**«Комп'ютерне моделювання
вирішення організаційно-технологічних
завдань в будівництві»**

Лектор:

Полтавець Марина Олександрівна

кандидат технічних наук, доцент
доцент кафедри промислового та
цивільного будівництва Запорізького
національного університету



ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЕЛЬНО-ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ПОСТАЧАННЯ БУДІВНИЦТВА

Принципи проведення закупівель.

До основних принципів процесу проведення закупівель належать

економічність

ефективність

керованість

Принцип економічності

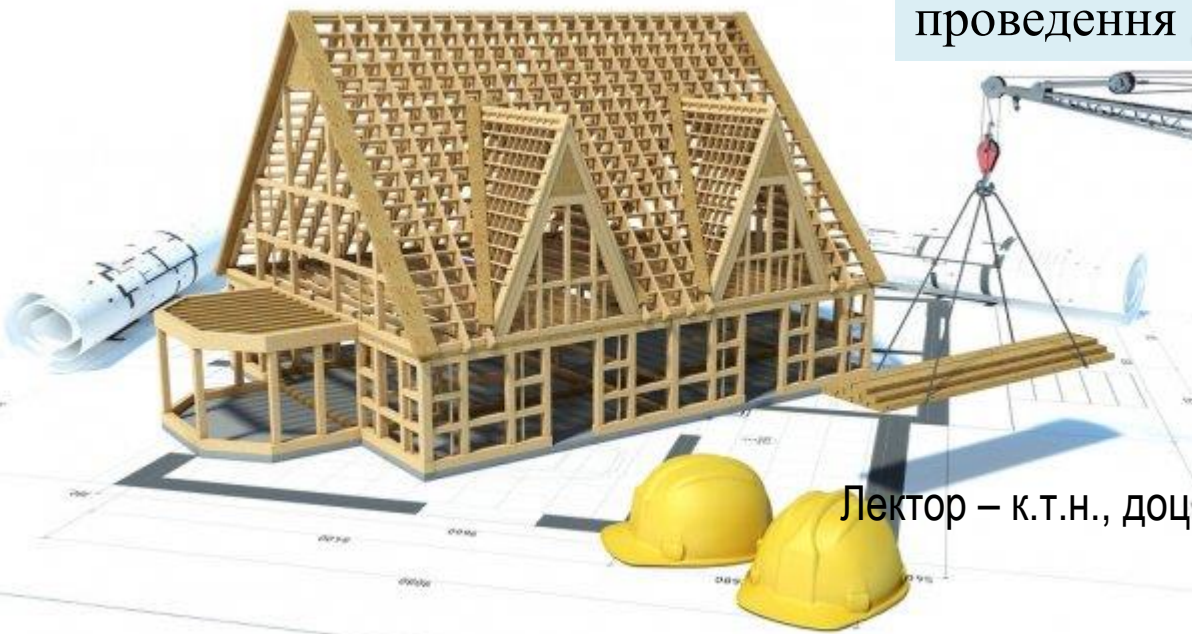
В основу *принципу економічності* покладена організація закупівель шляхом проведення

конкурсів

тендерів

аукціонів

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна



Цей підхід принципу економічності законодавчо закріплений низкою нормативних актів, зокрема

Цивільним
кодексом
України

Господарським
кодексом
України

Постановою Кабінету Міністрів
України «Загальні умови укладання та
виконання договорів підряду в
капітальному будівництві» від 01.08.
2005 р. № 668

згідно з якими

- ★ підрядні контракти на будівництво нових об'єктів та споруд,
- ★ підрядні контракти на розширення, реконструкцію, технічне переозброєння діючих підприємств,
- ★ підрядні контракти на капітальний ремонт об'єктів і споруд,
- ★ підрядні контракти на реставрацію пам'яток архітектури та містобудування,
- ★ що здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, бюджетних позичок, державних позабюджетних фондів, коштів таких підприємств і організацій, понад 50 відсотків статутного фонду яких належить державі, а також іноземних кредитів, що залучаються під гарантії Кабінету Міністрів України,

укладаються за результатами торгів (тендерів).

Тільки на такій основі можливо використання більш сучасних ресурсозберігаючих технологій, новітніх ноу-хау.

Принцип ефективності

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

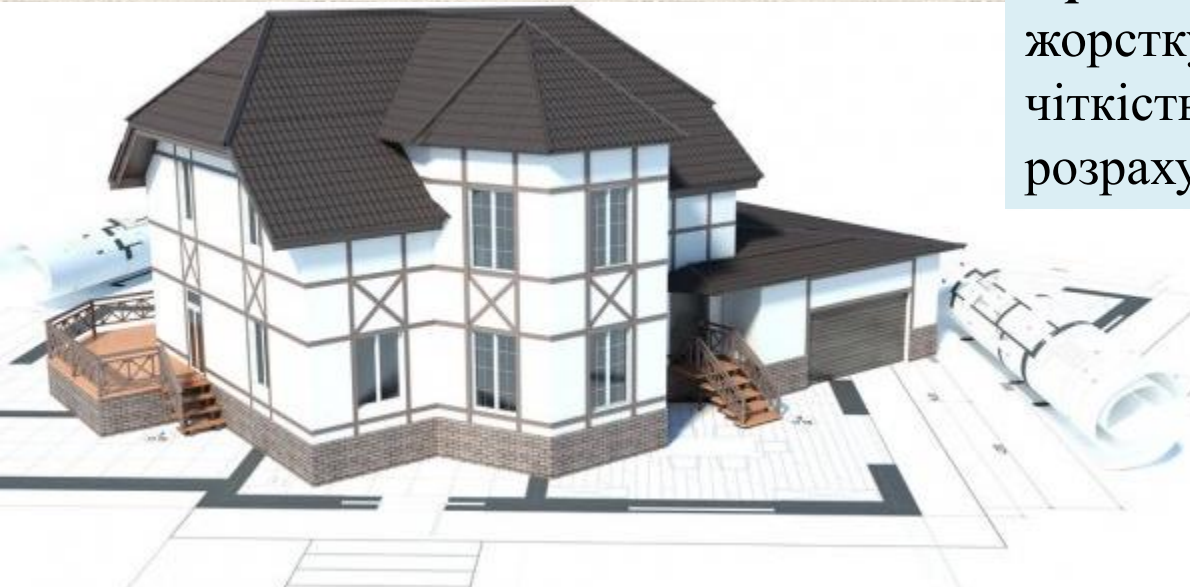
Принцип ефективності реалізується забезпеченням умов вільної конкуренції з-поміж потенційних постачальників та підрядників, що дає можливість підвищити раціональне використання коштів при закупівлях.

Для принципів економічності та ефективності характерним є

забезпечення **рівних можливостей** учасникам відбору постачальників товарів на конкурсних засадах.

Принцип керованості

Стосовно додержання **принципу керованості** необхідно забезпечити жорстку звітність, відкритість, чіткість інформації, відомості про розрахунки з постачальниками.



Підрядні торги

Торги

це форма розміщення замовлення на будівництво, яка передбачає визначення підрядника шляхом конкурсного відбору кращої тендерної пропозиції (*оферти*) за критеріями, які встановлюються замовником.

При цьому мається на увазі

залучення до певного, заздалегідь встановленого терміну, пропозицій від кількох постачальників або підрядчиків

і укладення контракту з тим із них, хто подав найбільш вигідну для організаторів торгів пропозицію. Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Метою проведення торгів є

підвищення ефективності виробництва, надійності будівель і споруд та якості будівництва на ґрунті конкуренції між організаціями та підприємствами.



Предметом торгів можуть бути підряди на:

- виконання комплексів будівельних і монтажних робіт або їх окремих видів;
- постачання матеріалів, виробів, конструкцій, технологічного обладнання;
- розробку техніко-економічного обґрунтування і проектування; управління проектами і послуги консультантів.
- Рішення про проведення торгів приймає замовник.



Лектор — к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Способи ведення торгів

Залежно від способу проведення торги можуть бути:

відкритими

*відкритими
з попередньою
кваліфікацією*

закритими

Відкриті торги, коли всі зацікавлені підрядники мають право подавати тендерні пропозиції. Це є основним видом проведення торгів;

Відкриті торги з попередньою кваліфікацією, коли тендерні пропозиції мають право подавати тільки ті претенденти, які за результатами попередньої кваліфікації допущені до участі у торгах (тендерах). Вони проводяться у разі, коли кількість претендентів перевищує шість осіб, або коли це передбачено умовами торгів (тендерів).

Закриті торги, коли тендерні пропозиції мають право подавати тільки підрядники, які одержали від замовника запрошення до торгів (тендерів). Торги цього типу проводять у разі, коли кількість підрядників, здатних виконати контракт, обмежено або витрати на проведення відкритих торгів будуть невиправдано великими порівняно з вартістю замовлення, коли відкритий конкурс не дав очікуваного результату, а також у випадку, коли проведення відкритих торгів буде недоцільне через інші причини (таємність, терміновість робіт тощо). Проведення закритих торгів повинно бути узгоджено із органом, що фінансує замовлення.

Організатори і учасники торгів

Основними учасниками підрядних торгів є:

замовник,

організатор торгів,

тендерний комітет,

претенденти.

В окремих випадках у процедурах можуть брати участь

фірми - консультанти

і кредитно-фінансові установи.

Замовник -

- підприємство, установа чи організація всіх форм власності, які проводять торги (тендери) та укладають контракт із переможцем.

Організатор торгів -

- юридична особа, якій замовник може доручити на договірних засадах організацію, підготовку та проведення торгів (тендерів).



Підрядник -

- юридична особа, зокрема іноземна, яка спроможна виконати замовлення, передбачене умовами торгів.

Претендент -

- підрядник, який офіційно подав заяву про бажання взяти участь у торгах (тендерах) із виконання замовлення.

Оферент -

- претендент, який надіслав тендерну пропозицію (оферту), що підкріплена банківською гарантією, яка містить згоду оферента брати участь у торгах на умовах, що викладені в тендерній документації.

Тендерний комітет (тендерна комісія) -

- постійний або тимчасовий орган, який формується замовником для підготовки і проведення торгів (тендерів).

Консультант -

- організація, що залучається для методичного забезпечення торгів, підготовки тендерної документації, проведення систематизації та попереднього аналізу тендерних пропозицій.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Організаційна робота замовника

Підготовку і проведення тендерів забезпечує замовник або за його дорученням організатор, які формують тендерний комітет (тимчасовий або такий, що діє на постійній основі), склад якого затверджує замовник.

Замовник або організатор здійснюють:

- ➔ публікацію оголошення про проведення торгів або надсилання запрошень підрядникам;
- ➔ прийняття і реєстрацію заявок підрядників на участь у торгах;
- ➔ розроблення документації щодо попередньої кваліфікації претендентів та надсилання її претендентам;
- ➔ організацію відвідування претендентами будівельного майданчика;
- ➔ надання роз'яснень на запитання претендентів із приводу уточнення інформації, що міститься у тендерній документації;
- ➔ внесення доповнень і змін до тендерної документації та інформування про них всіх претендентів.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна



На тендерний комітет покладається:



- проведення попередньої кваліфікації претендентів;
- приймання, реєстрація та зберігання тендерних пропозицій претендентів;
- розкриття тендерних пропозицій (оферт) та їх оголошення,
- уточнення з претендентами, у разі потреби, окремих питань щодо тендерних пропозицій;
- оцінка тендерних пропозицій (оферт) і прийняття рішень за результатами оцінки, визначення переможця торгів (тендерів);
- документальне оформлення інформації щодо процедури і результатів проведення торгів (тендерів) та підготовка звіту про їх проведення.

Замовник:

- контролює перебіг роботи, пов'язаної з проведенням торгів (тендерів),
- вирішує найважливіші питання, що виникають у її процесі,
- затверджує протоколи засідань тендерного комітету, тендерну документацію, результати торгів,
- розглядає скарги від претендентів
- і остаточно узгоджує умови контракту з переможцем тендеру.

Проведення торгів

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

У процедурі проведення торгів можна виділити такі етапи:

- 1 етап - підготовка торгів;
- 2 етап - подання пропозицій учасниками торгів;
- 3 етап - оцінка оферт і вибір переможця підрядних торгів;
- 3 етап - підписання контракту.



1 етап процедури проведення торгів- ПІДГОТОВКА ТОРГІВ

Рішення про проведення торгів

приймається замовником з
урахуванням специфіки об'єкта і ступеня
готовності проектно-кошторисної
документації.

Замовник або організатор, за умови
готовності тендерної документації,
дають оголошення про відкриті торги
та запрошення підрядників до участі у
закритих торгах (тендерах) або
конкурсних переговорах.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Оголошення про відкриті торги (тендери) або запрошення до закритих торгів (тендерів) і конкурентних переговорів повинно містити таку інформацію:

- ◆ назву, адресу, телефон замовника або організатора і тендерного комітету;
- ◆ назву і опис замовлення;
- ◆ спосіб проведення торгів (тендерів);
- ◆ орієнтовний обсяг та бажаний або граничний строк виконання замовлення;

- ◆ терміни, умови та інші відомості щодо отримання тендерних документів;
- ◆ терміни і місце подання документів для попередньої кваліфікації претендента;
- ◆ терміни, адресу і спосіб подання тендерних пропозицій та мову, якою має складатися тендерна документація.

Попередня кваліфікація претендентів

- це процедура щодо визначення технічних, економічних, організаційних та інших потенційних можливостей претендента до виконання поданого на торги підряду, яка передбачає виконання таких дій:

→ розробку тендерним комітетом опитувальника (досвід виконання робіт, фінансовий стан, технічне оснащення, виробнича база, склад та кваліфікація персоналу, ноу-хау тощо);

→ розсилку опитувальників за запитами претендентів;

→ збирання опитувальників та іншої інформації за формальними критеріями;

→ аналіз інформації, яка отримана та складання експертного висновку;

→ винесення рішення про результати попередньої кваліфікації.

Після проведення попередньої кваліфікації складається **список претендентів**, які можуть брати участь у конкурсі.

Список претендентів затверджується замовником і кожному з претендентів, що залишилися у списку, надсилається офіційне запрошення взяти участь у конкурсі.

Тендерна документація

- це підготовлений замовником комплект документів, необхідних для підготовки тендерних пропозицій у визначений термін, що включає інформацію про умови і процедуру проведення торгів (тендерів).



Тендерна документація затверджується замовником і включає, як правило, такі основні розділи:

- ➔ інструкцію для претендентів;
- ➔ форму проекту контракту;
- ➔ форму тендерної пропозиції (оферти);
- ➔ форми кваліфікаційної оцінки претендентів;
- ➔ проектну документацію;
- ➔ перелік робіт;
- ➔ інформацію щодо способу надання тендерного забезпечення.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна



Інструкція для претендентів

повинен містити всі умови виконання замовлення; зобов'язання сторін та умови їх виконання; ступень відповідальності сторін за виконання зобов'язань; вид контрактної ціни; порядок розрахунків за виконані роботи; взаємини замовника і підрядника; компенсації можливих втрат внаслідок невиконання сторонами зобов'язань та можливі штрафні санкції.

складається тендерним комітетом на кожен предмет замовлення та містить загальні умови тендеру, вимоги до претендентів щодо складання, оформлення і подання тендерної пропозиції (оферти), порядку проведення конкурсу.

Проект контракту

Форми кваліфікаційної оцінки претендентів

мають містити загальні відомості (найменування організації, поштова адреса, телефон, місце і дата реєстрації тощо) та інформацію про претендентів (виробничі потужності, кадровий потенціал, фінансовий стан, збудовані об'єкти тощо).



Проектна тендерна документація формується тендерним комітетом із документів, що входять до складу індивідуального, типового або повторного застосування проекту, затвердженого замовником.



При цьому до складу проектної тендерної документації може входити весь комплект проектної документації або частина проектних документів, що у сукупності є достатнім для підготовки претендентом оферти.

Рішення щодо складу тендерної проектної документації приймає тендерний комітет.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Як правило, до складу тендерної проектної документації обов'язково входять такі частини:

- пояснювальна записка;
- генеральний план будівельного майданчика;
- архітектурно-будівельна частина проекту;
- монтажно-технологічна частина проекту.

Перелік частин підлягає уточненню для кожного предмета заявки.

Пояснювальна записка

у складі проектної тендерної документації повинна містити таку інформацію:

- ➔ характеристику архітектурно-будівельних, об'ємно-планувальних та конструктивних рішень;
- ➔ характеристику монтажно-технологічних рішень;
- ➔ технічні вимоги до будівельних конструкцій, виробів, матеріалів та джерел їх постачання;
- ➔ вимоги до благоустрою та озеленення території;
- ➔ характеристику рельєфу будівельного майданчика;
- ➔ результати геологічних досліджень та природно-кліматичних умов;
- ➔ відомості про наявність джерел водопостачання та результати хімічного та бактеріологічного аналізу води;
- ➔ відомості про наявність джерел енергопостачання та умови підключення до існуючих мереж;
- ➔ відомості про транспортні умови, відстані до залізниці, шосейних доріг, аеропорту, адміністративного центру тощо;
- ➔ перелік та характеристики тимчасових титульних споруд, які необхідно побудувати;
- ➔ місця для складування будівельних конструкцій, виробів, матеріалів, ґрунту тощо;
- ➔ відомості про споруди, мережі, зелені насадження, що мають бути знесені із визначенням виконавців (замовник чи підрядник);
- ➔ інші відомості про будівельний майданчик, що можуть знадобитися претендентам для підготовки оферти.

Переліком обсягів робіт

визначається

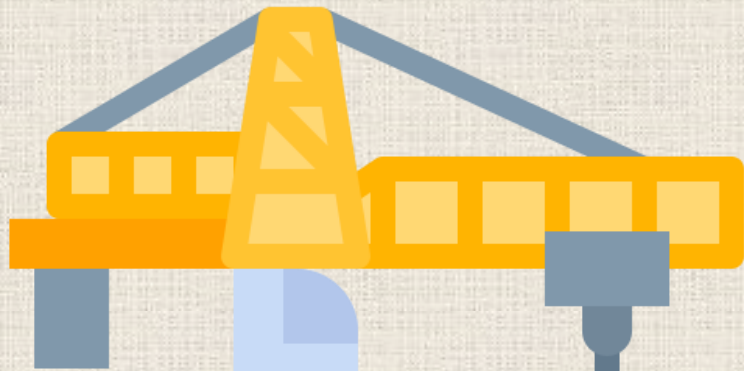
- найменування робіт,
- одиниця вимірювання робіт
- кількість робіт.

Ступінь деталізації видів робіт визначається у кожному випадку тендерним комітетом.

Перелік обсягів робіт на зведення будівлі чи споруди рекомендується розбити на такі розділи:

За кожним видом робіт можуть встановлюватись **технічні вимоги замовника** щодо виконання.

- ⇒ *підготовчі роботи;
- ⇒ *роботи нульового циклу;
- ⇒ *загально-будівельні роботи по наземній частині;
- ⇒ *внутрішні сантехнічні роботи;
- ⇒ *внутрішні електромонтажні роботи;
- ⇒ *радіофікація та телефонізація;
- ⇒ *інші внутрішні будівельно-монтажні роботи
- ⇒ *монтажні роботи;
- ⇒ *монтаж силового устаткування;
- ⇒ *контроль та автоматизація виробництва;
- ⇒ *спеціальні будівельні роботи;
- ⇒ *зовнішні інженерні мережі;
- ⇒ *благоустрій та озеленення.



Перелік обсягів робіт може подаватися у формі локальних та об'єктних кошторисів.

Тендерне забезпечення

(застава серйозності) надається претендентом тендерному комітету і підтверджує серйозність його намірів взяти участь у торгах.

Сума застави встановлюється тендерним комітетом для кожного предмета замовлення та наводиться в інструкції для претендентів.

Застава серйозності на розсуд претендента може бути подана у вигляді: копії платіжного доручення на рахунок тендерного комітету або гарантії банку про оплату замовнику обумовленої суми при зверненні його до банку.

Замовник у разі потреби може змінювати склад тендерної документації.

Тендерна документація може роз'яснюватися також шляхом проведення конференції, яку організовує замовник торгів.

Він повинен скласти протокол цієї конференції та надіслати його всім претендентам, незалежно від їх присутності на конференції.

Тендерна документація розповсюджується за визначену комітетом плату.




2 етап процедури проведення торгів- ПІДГОТОВКА ТА ПОДАННЯ ТЕНДЕРНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ

Підготовка тендерної пропозиції (оферти)

Кожен претендент може подати тільки одну тендерну пропозицію, яка повинна містити:

Тендерна пропозиція має відповідати вимогам, визначеним у тендерній документації.

- 
- оферту, розроблену відповідно до вимог тендерної документації;
 - форму кваліфікаційної оцінки;
 - перелік робіт із розрахунком їх вартості.

До форми *оферти* можуть додаватися перелік критеріїв оцінки оферт та вимоги щодо визначення претендентом ціни на предмет замовлення.

Претендент для кожного виду робіт визначає розцінку та його загальну вартість.

До загальної ціни тендерної пропозиції включаються всі витрати претендента.



У розрахунку ціни, за яку претендент згоден виконати замовлення, враховуються всі види робіт згідно з переліком, зокрема ті, які доручаються до виконання субпідрядникам.

Ціна тендерної пропозиції, за яку претендент згоден виконати замовлення, розраховується на підставі нормативної потреби в трудових і матеріально-технічних ресурсах, необхідних для здійснення проектних рішень по об'єкту замовлення, та поточних цін на них.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Для розрахунку ціни пропозиції претендента на будівництво об'єкта замовлення замовник надає претендентові



відомість обсягів робіт, що пропонується,

відомість ресурсів до неї з відповідними кошторисними цінами або без цін, або проектно-кошторисну документацію.

Робота претендента з підготовки oferty складається з трьох основних етапів:

1 етап - вивчення оголошення про проведення конкурсу та прийняття рішення щодо участі в тендері;

2 етап - підготовка та обґрунтування конкурсної пропозиції;

3 етап - прийняття конфіденційних рішень стосовно основних показників oferty, оформлення та подання конкурсної пропозиції.

3 етап процедури проведення торгів – ОЦІНКА ОФЕРТ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПЕРЕМОЖЦІВ КОНКУРСУ

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Оцінка та зіставлення ofert проводиться тендерним комітетом відповідно до регламенту його роботи в установлені тендерною документацією терміни.

Робота з оцінки та зіставлення ofert залежить від вибору обов'язкових умов, критеріїв та методів їх оцінки, що зазначені в інструкції для претендентів.

Ці умови, критерії і методи передбачають:

- загальну експертизу (вивчення) ofert;
- оцінку окремих пропозицій;
- зіставлення ofert та прийняття попереднього рішення щодо результатів конкурсу;
- оцінку можливих негативних наслідків при реалізації попереднього рішення;
- прийняття остаточного рішення щодо результатів конкурсу.



При оцінці та зіставленні оферти керуються критеріями, що визначені в інструкції для претендентів. ↓

Це може бути найменша ціна або найвища економічна ефективність здійснення проекту.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

При визначенні економічної ефективності, крім ціни, можуть ураховуватися:

термін виконання робіт;
технічний рівень;
експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням завершеного об'єкта;
рентабельність нових виробничих фондів.

У разі використання для оцінки оферт кількох критеріїв використовується **бальний метод оцінки**, згідно з яким кожний критерій, залежно від їх важливості для цього проекту, оцінюється відповідною кількістю балів.

Ці чинники перелічуються в тендерній документації в порядку їх важливості.

Для оцінки оферт за бальною системою використовують **спеціальний бланк**.



Оферти претендентів після їх оцінки та зіставлення вносяться до списку у порядку визначених місць згідно з установленими критеріями.



Переможцем конкурсу вважається претендент, який за оцінкою та зіставленням ofert посів у списку перше місце.

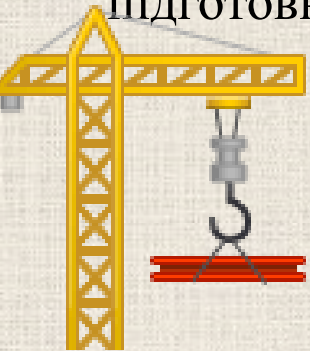
Протокол про результати торгів тендерний комітет надає замовнику, або за його дорученням організатору торгів, на затвердження в триденний термін після прийняття відповідного рішення.

Замовник при розгляді протоколу про результати торгів може прийняти такі управлінські рішення:

- ➔ про проведення повторних торгів;
- ➔ про затвердження переможця і запрошення його для підпису протоколу;
- ➔ про наміри на укладення підрядного договору;
- ➔ про затвердження переможця торгів та запрошення його до процедури підготовки та підписання підрядного договору на предмет торгів.

Переможець торгів має право на укладання контракту із замовником на умовах, які викладені ним у оферті.

Час підготовки контракту не повинен перевищувати тридцяти календарних днів.





КОНТРАКТИ



Робота з контрактами є складовою частиною процесу управління матеріально-технічним постачанням.

Контракт

- це договір купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі.

Він являє собою комерційний документ, що оформлює угоду, в якій є письмова домовленість сторін про постачання товарів.

У домовленості вказані зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця, який, у свою чергу, бере на себе зобов'язання по оплаті відповідної грошової суми і прийнятті вказаного майна.

Процес укладання контракту є наступним після проведення тендерів та визначення переможців.

Але підготовка умов контракту ведеться водночас із тендерною документацією і є невід'ємною її складовою.

Визначають
три основних типи
контрактів:

контракти на виконання будівельних або проектно-вишукувальних робіт,

контракти на виконання постачання товарів та обладнання

контракти на надання послуг консультантів.



РІЗНОВИДИ КОНТРАКТІВ

У практиці проведення закупівель використовують різні форми контрактів, класифікувати які можна за двома основними ознаками:

за способом встановлення ціни контракту;

за характером взаємин і розподілом відповідальності сторін-учасників.

контракти з твердою (паушальною) ціною

контракти з відшкодуванням витрат

традиційні контракти

проектно-будівельні контракти

контракти для роботи "під ключ"

управлінсько-будівельні контракти.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Паушальна ціна означає, що замовник виплатить підряднику тверду, заздалегідь обумовлену суму після того, як підрядник виконає обсяг робіт, зазначений у договорі.

КОНТРАКТ З ТВЕРДОЮ ЦІНОЮ

є угодою, згідно з якою контрактор зобов'язується постачати матеріали, проводити роботи та надавати послуги за певну ціну, яка **не може бути змінена** у разі зміни витрат.

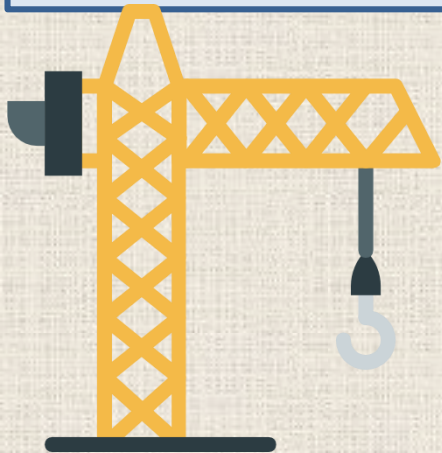
Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Контракти цього виду використовують у тих випадках, коли проекти будівництва об'єктів детально пророблені, роботи по них виконуються у чіткій послідовності, під жорстким контролем підрядника, який має достатні ресурси для того, аби нести відповідний ризик.

Недоліком цієї форми контракту є те, що є необхідність виконання жорсткої вимоги - **наявності проектно-кошторисної документації до початку робіт,**

у випадку будівництва крупних об'єктів ця умова у значній мірі ускладнюється реалізацією запровадження новітніх технологій, оскільки підготовка проектно-кошторисної документації здійснюється впродовж тривалого періоду часу.

Більша частка ризику у контрактах цього різновиду покладається на підрядника, оскільки будь-які відхилення від умов, що закладені у контракті, впливають на його витрати.



КОНТРАКТ З ВІДШКОДУВАННЯМ ВИТРАТ

передбачають відшкодування витрат по тих різновидах витрат, які закладені в умовах контракту.

За цих умов будівництво об'єктів можливо починати до того, як підготовлена проектно - кошторисна документація, до якої вносять зміни, які виникають під час будівництва.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Використовують такі різновиди контрактів із відшкодуванням витрат:

1. КОНТРАКТ ІЗ ФІКСОВАНОЮ ЦІНОЮ ОДИНИЦІ ПРОДУКЦІЇ.

Укладається у випадках, коли неможливо точно визначити обсяги робіт, доки не почнеться їх виконання.

Оплата здійснюється на підставі реально виконаних обсягів робіт відповідно до ціни одиниці продукції, яка була зазначена підрядником у його заявці, що подана на торги.



Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

2. КОНТРАКТ ІЗ ЦІНОЮ, ЩО ДОРІВНЮЄ ФАКТИЧНИМ ВИТРАТАМ ПЛЮС ФІКСОВАНИЙ ВІДСОТОК ВІД ВИТРАТ

➔ Забезпечує підряднику відшкодування витрат, які той зробив при виконанні робіт за проектом, із додаванням оговореного відсотка від фактичних витрат як прибуток.

➔ У випадку використання цієї форми контракту будівництво об'єктів може початися до того, як буде підготовлена вся проектно-кошторисна документація, до якої за потребою вносять зміни, що виникають під час будівництва;

3. КОНТРАКТ ІЗ ЦІНОЮ, ЩО ДОРІВНЮЄ ФАКТИЧНИМ ВИТРАТАМ ПЛЮС ФІКСОВАНА ДОПЛАТА



➔ Забезпечує підряднику відшкодування витрат, які той зробив при виконанні робіт за проектом, із додаванням фіксованої суми як прибутку, що найчастіше визначається у відсотках від кошторисної вартості;



4. КОНТРАКТ ІЗ ЦІНОЮ, ЩО ДОРІВНЮЄ ФАКТИЧНИМ ВИТРАТАМ ПЛЮС ЗМІННИЙ ВІДСОТОК

Початковий відсоток фіксується в контракті і являє собою кошторисну вартість, помножену на відсоток винагороди.

Остаточний відсоток винагороди визначається на основі початкової величини з урахуванням штрафних санкцій або премій.

Розрахунок здійснюється на базі порівняння фактичної та кошторисної вартості;



5. КОНТРАКТ ІЗ ВИЗНАЧЕННЯМ ЦІНИ ЗА КІНЦЕВИМИ ФАКТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ

Передбачає оплату замовником витрат за виконані роботи та заздалегідь визначену плату за послуги підрядника та заохочувальну премію;



6. КОНТРАКТ ІЗ ГАРАНТОВАНИМИ МАКСИМАЛЬНИМИ ВИПЛАТАМИ

Базується на граничній ціні, планових витратах та прибутку, плановій ціні та відсотковому співвідношенні на кожну гривню, яку зможе зекономити підрядник.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Кожен із цих різновидів контрактів, з одного боку, є ризикованим, як для замовника так і для підрядника, з іншого - дає кожній із сторін певні переваги.

Контракти із відшкодуванням витрат застосовують у випадках, коли:

при реалізації великого проекту замовник бажає здійснювати жорсткий контроль за перебігом виконання робіт;

коли проект є недостатньо детально розробленим для того, аби визначити його тверду ціну, що має місце при недостатній готовності проектно-кошторисної документації;

коли замовник має бажання здійснювати більш жорсткий контроль за вибором постачальників та субпідрядників;

якщо особливості проектів не зацікавляють підрядників у прийнятті на себе додаткового ризику.



За характером взаємин учасників реалізації проектів та розподілу між ними відповідальності можуть бути укладені такі типи контрактів:

Традиційні контракти

У традиційному контракті встановлюється тверда ціна і для нього є характерним відокремленість різних етапів робіт організаційно і в часі.

які ґрунтуються на угоді між замовником та генеральним підрядником на будівництво об'єкта по розробленій проектно-кошторисній документації.

в яких підрядник бере на себе відповідальність за проектування та будівництво.

Проектно-будівельні контракти

Цей тип контракту, як правило, укладається за принципом відшкодування витрат і використовується відомими будівельними та проектно-будівельними фірмами в умовах, коли виникає необхідність значної чіткості у взаємодіях та контролі всіх виконавців.

Недоліком є низька можливість замовника впливати на хід реалізації проекту.



Контракти «під ключ»

передбачають виконання робіт у заданий термін і з відповідною якістю.

Укладаються, як правило, за принципом фактичні витрати плюс відсоток від прибутку, використовується суміщення проектування та будівництва.

Недоліком, як і у проектно-будівельних контрактах, є низька можливість впливу замовника на перебіг реалізації проекту.

Управлінсько-будівельні контракти

Основна ідея полягає у прагненні замовника отримати допомогу та підтримку кваліфікованої, компетентної особи або організації, які надають послуги із управління.

характеризуються участю менеджера (керуючого) проектом, який бере на себе головні функції із управління, що є суміщеними в часі стадіями проектування та будівництва, а замовнику залишається пошук на конкурсній основі підрядників та укладання з ними контрактів.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна

Основні контрактні зобов'язання замовника щодо менеджера (керуючого) полягають в оплаті послуг останнього та своєчасної сплати витрат по проекту в процесі його реалізації.

Винагорода за послуги із професійного управління залежить від ступеня ризику, складності об'єкта та обсягу функцій, які бере на себе менеджер.

Однією з форм контракту, що спрямована на зменшення ризику в процесі виконання проекту та підвищення стійкості фінансового становища головних учасників, є



Цей тип контракту гарантує замовнику **виконання проекту у повній відповідності з умовами контракту**, оскільки у випадку невиконання підрядником контрактних зобов'язань фірма-гарант або сама їх виконує, або залучає для цього іншого підрядника.

Лектор – к.т.н., доц., Полтавець Марина Олександрівна



Основою контракту цього типу є **тристороння угода** між замовником, підрядником та фірмою-гарантом.

СТРУКТУРА КОНТРАКТУ

До змісту контрактів, які застосовуються у будівництві при закупівлі товарів та послуг, входять різні умови:

- характеристики товару, який є предметом купівлі-продажу,
- визначення комерційних особливостей угоди,
- визначення прав та обов'язків сторін,
- визначення взаємних зобов'язань сторін по операціях, які забезпечують виконання контракту.



При складанні контрактів у більшості випадків використовують типову форму контракту.

Наведемо загальну структуру статей контракту:



ПІДГОТОВКА ТА ВЕДЕННЯ КОНТРАКТІВ



Підготовча робота щодо укладання контрактів

передбачає певну послідовність дій, до якої входить:

- вибір претендентів,
- підготовка та розсилання запитів претендентам,
- підготовка та передача претендентами пропозицій замовнику,
- складання та укладання контрактів.

Підготовка контракту починається із складання переліку можливих контракторів, яким висилається лист (факс), який складається з двох частин.

Перша частина містить інформацію про проект

Друга частина містить запит на необхідну інформацію про можливості потенційних претендентів та їх бажання взяти участь у підготовці пропозиції.

За даними аналізу відповідей потенційних контракторів, визначаються ті, хто найбільше відповідає вимогам замовника і цій групі розсилається запит на подання пропозиції.

На основі отриманих запитів потенційні контрактори готують свої пропозиції і передають їх замовнику відповідно із вказаним терміном та методом доставки.

Пропозиції контракторів складаються з трьох розділів.

**Перший розділ
"Пропозиції по виконанню
контракту"**

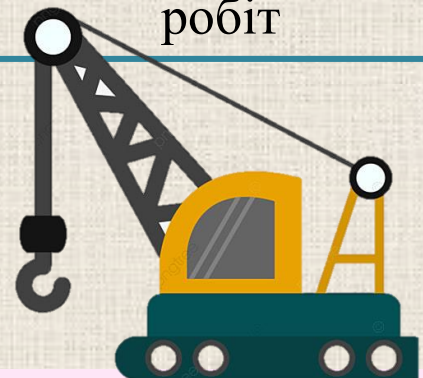
подається опис проекту,
обсяг послуг, які
надаються, робочий план
та графіки і організація
проекту

**Другий розділ
"Технічні положення" "Комерційні пропозиції"**

складається з викладання
технології, яка
пропонується, і чіткого
визначення відповідальності
за виконання завдань
технічного характеру.

**Третій розділ
"Комерційні пропозиції"**

вміщує попередню
оцінку вартості
робіт



Після всебічної оцінки
замовник вибирає контракт і
приймає рішення про його
підписання.

Аналіз поданих пропозицій на укладання

контракту здійснюється замовником проекту на
базі порівняння пропозицій претендентів, який у
подальшому визначає найбільш привабливий для
нього варіант з огляду на показники вартості,
часу, ризику, потенційного ефекту.

Реалізація контракту потребує великої роботи щодо його ведення (моніторингу),
до якої входить слідкування за виконанням контракту, розгляд змін у ході
реалізації проекту та вирішення конфліктів.