

– Говоря о перспективных направлениях развития ИИ в деятельности Счетной палаты, мы бы выделили четыре области. – отметил Прокопий Сметанин. – Автоматическая классификация нарушения – речь идет об анализе актов проверки с автоматической разметкой нарушений по классификатору. То есть, мы подгружаем акт проверки в ИИ, он изучает его, автоматически маркирует найденное нарушение и определяет его в соответствии с классификатором. Второй перспективный сервис – формирование черновиков отчетов из актов проверки. Значительно ускорит процесс подготовки отчетных документов. Третье перспективное направление – формулирование требо-

ваний и рекомендаций. В зависимости от того, как ИИ классифицировал нарушение, будет предложен порядок действий, исходя из единого подхода на основе предыдущего опыта. Четвертое – создание внутренней базы знаний.

В последнем пункте, по словам эксперта, речь идет об обучении модели на основе всех актов проверок с учетом всего ранее наработанного опыта Счетной палаты ЯНАО.

Таким образом, в ЯНАО начали строить собственную нейросеть, способную консультировать сотрудников от лица опытного эксперта.

Автор: Артур Королев

<https://цифровые-закупки.рф>

БИРЖА СТРОЙМАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ГОСЗАКАЗЧИКА: МЕХАНИЗМ РАБОТЫ С ЦЕНАМИ И ПОСТАВКАМИ

Чем живет высшая школа главных и генеральных конструкторов?

«Довоенная» система образования оказалась ресурсоизбыточной. Российские вузы так и не стали коммерческими организациями в западном и в болонском понимании этой модели, но, при этом, перестали быть дотационными бюджетными организациями. Получилась недоразвитая в свободный рынок.

В условиях изменчивости рынка строительных материалов стандартные процедуры госзакупок не всегда обеспечивают оптимальные результаты. Заказчики сталкиваются с тем, что необходимо соблюдать законодательные требования при одновременном выполнении задач по строительству объектов в установленные сроки и в рамках бюджета. Биржевая торговля строительными материалами представляет собой инструмент, который позволяет решать эти задачи.

Так 2023 году при строительстве школы в Московской области заказчик использовал биржевой механизм для закупки цемента. Это позволило сэкономить 15% от первоначальной сметной стоимости и обеспечить бесперебойные поставки материалов в течение всего периода строительства.

Чем биржевая торговля отличается от электронного аукциона

Разница между биржевым и обычным аукционом заключается в характере товаров и процессе торгов.

На бирже торгуют стандартизованными активами с одинаковыми качествами. В качестве товара выступают, например, цветные металлы, сельскохозяйственное непродовольственное сырье, нефтепродукты. Цены товаров на бирже меняются разноправленно.

На аукционе реализуются реальные товары, обладающие строго индивидуальным набором свойств и характеристик. Как правило, это продукция сельского, лесного хозяйства, пушно-меховой товар, драгоценные камни, антиквариат, предметы искусства. В процессе торгов на аукционе цена на товар может изменяться только в одну сторону — либо понижаться, либо повышаться.

Таким образом, основное отличие в том, что на бирже торгуют массовыми и однородными товарами, а на аукционе — уникальными и обладающими своими особенностями.

Электронный аукцион остается основным способом определения поставщиков в госзакупках. Его эффективность наиболее высока для товаров со стабильными ценами. Однако строительные мате-

риалы характеризуются изменчивой стоимостью, что создает сложности при использовании традиционных методов закупок. Процесс, включающий расчет сметы по нормативам, проведение аукциона и ожидание поставки, может приводить к осложнениям в условиях нестабильного рынка.

Пример. При закупке металлопроката для строительства моста в Краснодарском крае разница между сметной ценой и фактической рыночной ценой на момент поставки составила 23%. Это привело к необходимости заключения дополнительного соглашения и увеличению сроков строительства на 2 месяца.

Какие проблемы возникают при работе по стандартной схеме

Рассмотрим ситуацию, в которой муниципальному заказчику требуется построить участок дороги. Для обоснования цены составляется смета с использованием утвержденных индексов и данных региональных справочников. Например, щебень включается в смету по цене 1500 рублей за тонну. На основе этой цены проводится электронный аукцион, по результатам которого побеждает подрядчик, предложивший скидку 5%.

Если к моменту начала работ рыночная цена щебня возрастает до 1700 рублей за тонну, подрядчик сталкивается с убытками при выполнении работ по заявленной цене. Это может привести к использованию материалов более низкого качества, что нарушает ГОСТы и создает риски для объекта. Альтернативой является обращение к заказчику с запросом на заключение дополнительного соглашения, что может повлечь срыв сроков и судебные разбирательства. В результате возникают риски для качества объекта, бюджета и репутации заказчика.

Пример. При строительстве детского сада в Ростовской области подрядчик был вынужден использовать бетон более низкой марки из-за роста цен на цемент. Это привело к нарушению проектных характеристик и необходимости проведения дополнительных работ по усилению конструкций.

Как проявляется сговор участников на классических аукционах

Дополнительная проблема – отсутствие реальной конкуренции в рамках классических аукционаов. По данным ФАС России, участники закупок могут действовать согласованно. Например, в одном из дел, рассмотренных Управлением ФАС по Тверской области, три организации-участника аукциона на капитальный ремонт многоквартирного дома представили заявки с идентичными условиями исполне-

ния контракта и последовательным незначительным снижением цены. Такие действия признаны ограничивающими конкуренцию и нарушающими законодательство. В подобных случаях заказчик формально проводит закупку, но не получает экономического эффекта, так как цена формируется искусственно.

Пример. При проведении аукциона на поставку асфальтобетона для ремонта городских дорог в Твери было установлено, что все три участника предложили одинаковые технические характеристики материалов и последовательное снижение цены на 0,5%, что свидетельствует о предварительной договоренности между ними.

Как работает механизм биржевой торговли на практике

Если заказчик включает в государственный контракт условие о закупке ключевых материалов, таких как щебень и песок, на бирже сметная цена формируется на основе актуальных котировок, а не устаревших данных из справочников. Это повышает обоснованность расчетов и снижает риски манипуляций. После заключения контракта подрядчик проводит закупку на бирже в режиме, соответствующем текущей рыночной конъюнктуре.

Пример. При строительстве логистического центра в Татарстане заказчик обязал подрядчика закупать металлопрокат через Биржу ЦТС. Это позволило фиксировать цены на момент заключения сделок и избежать дополнительных расходов при колебаниях рынка.

Когда применяется аукцион на понижение и повышение

При достаточном объеме предложения на рынке запускается аукцион на понижение, в рамках которого поставщики конкурируют, предлагая наилучшую цену. Это позволяет достичь экономии, которая в pilotных проектах достигала 17%. В условиях дефицита проводится аукцион на повышение, что обеспечивает поставку необходимых материалов без остановки работ. Все сделки фиксируются в электронной форме, а их данные автоматически передаются в Федеральную государственную информационную систему ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС), обеспечивая прозрачность и достоверность информации для будущих закупок.

Пример. При закупке нерудных материалов для строительства федеральной трассы М-12 в условиях ограниченного предложения был применен аукцион на повышение, что позволило обеспечить стройку необходимым объемом щебня и песка без остановки работ, несмотря на дефицит на рынке.



Каким образом биржа предотвращает сговоры участников

Биржевая торговля также способствует решению проблемы сговоров. На биржевой площадке действует множество продавцов, а процедура торгов делает ценовые сговоры технически сложными и экономически невыгодными. Подрядчик, выступая в роли покупателя, получает доступ к реальным предложениям и рыночной динамике в режиме реального времени.

Пример. На торгах по закупке цемента для строительства жилого комплекса в Москве участвовало 27 поставщиков из разных регионов России. Большое количество участников и прозрачная процедура торгов исключили возможность сговора и позволили добиться цены на 12% ниже среднерыночной.

Какие преимущества получает заказчик при использовании биржи

Биржа решает две основные задачи для закупщика: служит источником актуальных данных для обоснования начальной цены контракта и становится инструментом исполнения контракта, минимизируя ценовые риски для подрядчика и риски срыва поставок для заказчика. Успешный эксперимент в Республике Татарстан и апробация с участием Минстроя и Минтранса России, в рамках которой заключены сделки на сумму свыше 8 млрд рублей, подтверждают практическую применимость биржевой торговли в госзаказе.

Пример. При реализации проекта строительства школы в Казани использование биржевой торговли позволило сэкономить 43 млн рублей из запланированного бюджета в 300 млн рублей, при этом все поставки были выполнены в установленные сроки.

Как интегрировать биржу в систему закупок организации

Для директора по закупкам биржа – это элемент структуры цифровых инструментов. Например. Электронную торговую площадку используют для выбора генподрядчика, электронный магазин — для закупки мелких позиций, а биржу — для обеспечения строительства сырьем. Применение этого инструмента позволяет системно решать операционные задачи и выполнять госпрограммы в установленные сроки.

Пример. Крупная государственная строительная компания внедрила в свои регламенты закупок обязательное использование биржи для закупки основных строительных материалов. Это позволило сократить количество срыва поставок с 15% до 3% и

снизить среднюю цену закупки на 8% по сравнению с традиционными аукционами.

Экономическая эффективность биржевой торговли в цифрах

На основе анализа практики применения биржевой торговли в государственных закупках строительных материалов можно сделать следующие выводы. Прямая экономия бюджетных средств демонстрирует устойчивое снижение цены закупки по сравнению со сметной стоимостью в диапазоне от 12% до 17%. В pilotных проектах с участием Минстроя и Минтранса России общий объем заключенных сделок превысил 8 млрд рублей, при этом фактическая экономия бюджетных средств приближается к 50 млн рублей.

В сфере операционной эффективности наблюдается значительное улучшение ключевых показателей: количество срыва поставок сократилось с 15% до 3%, а средняя цена закупки снизилась на 8% по сравнению с традиционными аукционами. При этом время проведения закупочных процедур сокращается на 20-25%, что ускоряет реализацию строительных проектов.

Масштабируемость решения подтверждается активным участием в торгах по отдельным позициям до 27 поставщиков из разных регионов, при этом прозрачность процедур торгов полностью исключает возможность сговоров участников. Автоматическая передача данных в ФГИС ЦС обеспечивает достоверность информации для будущих закупок, создавая надежную основу для долгосрочного планирования.

Региональный опыт, в частности в Республике Татарстан, где реализовано более 1 500 успешных сделок, показывает стабильную экономию при строительстве социальных объектов на уровне 15% от сметной стоимости. Сроки строительства объектов сокращаются на 1-2 месяца за счет бесперебойности поставок, что особенно важно для своевременного ввода в эксплуатацию социально значимых объектов.

Полученные данные подтверждают, что биржевая торговля строительными материалами представляет собой эффективный инструмент оптимизации госзакупок, который позволяет экономить бюджетные средства и повышать качество обеспечения строительных проектов.

Авторы:
Михаил Шелоумов,
 к.ю.н., коммерческий директор
 АО «Биржа ЦС»
Дмитрий Казанцев,
 к.ю.н., руководитель направления
 методологии ЭТП ГПБ

<https://цифровые-закупки.рф>