



Търгове, договори и риск

инж. Асен Анто

Фонд “Републиканска пътна инфраструктура”

Лекция УАСГ, III курс ССС, 13 ноември 2007

Съдържание (1/3)

- Търгът – организиран пазар
- Видове организирани пазари
- Търг за привличане на оферти
- Участници в търга
- Търгове според начина на провеждане
- Търгове според характера на процедурата
- Избор на процедура

(следва)

Съдържание (2/3)

- Разделяне на обособени позиции
- Тръжна документация
- Оферта
- Риск
- Рискове за оферента
- Рискове за възложителя
- Управление на риска
(следва)

Съдържание (3/3)

- Договор
- Съдържание на договорите
- Рискове в строителните договори
- Принципи за разпределение на рисковете
- Типове строителни договори
- Анализ на риска
- Заключение
- Източници



Търгът – организиран пазар

- Стандартизирана процедура за осъществяване на сделките
- Писана процедура за осъществяване на сделките
- Приемане на процедурата от всички агенти
- Нетърпимост към агентите, които нарушават процедурата



Видове организирани пазари

- Борса
 - Цел – максимална концентрация на търсене и предлагане на еднородни, масови и партидно заменяеми стоки в условията на максимално голям организиран пазар
- Търг
 - Аукцион
 - Търг за привличане на оферти



Търг за привличане на оферти

- Ясна цел – еднозначно дефинирани резултати
- Жизнен цикъл
- Взаимовръзки – с други проекти
- Уникалност – всеки проект е уникален
- Рискове – за оферента и организатора
- Конфликти – характерен риск



Участници в търга

- Организатор
 - *възложителя* по чл. 7 от ЗОП
- Оференти
 - *кандидати* или *участници* по т. 9 и т. 33 от ДР на ЗОП
- (Арбитър)
 - Комисия за защита на конкуренцията
 - Върховен административен съд



Търгове според начина на провеждане

- Открит търг
широко разгласяване на обекта и характера на поръчката
- Закрит търг
без гласност и с отправяне на директни покани до избрани потенциални оференти

Търгове според характера на процедурата

- Едностепенни

развиват се по краткотрайна и опростена процедура

- Двустепенни

с етап на преквалификация, на който се прави предварителен подбор на участниците

- Три- и повече степенни

когато се изискват отделни технически и финансови предложения

Избор на процедура (1/2)

- Определящи са законодателството или правилата на финансиращата институция, но принципите са:
 - *Открита* – когато има точна информация за обекта и най-важна е цената
 - *Закрита* – при сложни поръчки и когато неценовата компонента от оценката е определяща

Избор на процедура (2/2)

- Относно степените определящи са законодателството или правилата на финансиращата институция, но има повече свобода. Принципите са:
 - *Едностепенна* – когато поръчката е проста или се търси бързина
 - *Многостепенна* – по-сигурна и качествена оценка; спестени разходи за подготвяне на оферти; облекчена оценка

Разделяне на обособени позиции (1/2)

- "*Обособена позиция*" е такава част от обекта на обществената поръчка, която въпреки че може да бъде самостоятелен обект на обществена поръчка, е систематично свързана с другите позиции от обекта на обществената поръчка. (т. 16 от ДР на ЗОП)

Разделяне на обособени позиции (2/2)

- Проектите трябва да бъдат управляеми
- Големи проекти – големи проблеми
- Добре е прекалено големите обекти да бъдат разделяни – в пътното строителство за последните 10 години *никоя фирма не е успяла да изработи повече от € 2 млн. месечно!*

Тръжна документация

- Предоставя се от организатора на оферентите и съдържа:
 - изисквания към оферентите
 - критерии и методология за оценка
 - форми, декларации и пр.
 - проектна документация, вкл. кол. сметка
 - техническа спецификация
 - проект на договор

Оферта

- Съдържанието на офертата се определя от изискванията на организатора, но най-общо включва:
 - тръжна форма
 - описание на подхода и метода на работа
 - остойностена количествена сметка
 - доказателства за съответствие с тръжните критерии

Риск

- *Риск* – възможност за настъпване на събитие, което влияе неблагоприятно върху постигането на дадени цели.
- Понякога се прави разграничение между *риск* и *несигурност*, като рискът може да бъде околичествен (обикновено чрез емпирична оценка), а несигурността – не.



Рискове за оферента (1/5)

- Процедурни
- Информационни
- Свързани с поведението на организатора
- Ценови



Рискове за оферента (2/5)

Процедурни

- Недобре организирана тръжна процедура:
 - неясноти и двусмислия в условията на търга
 - неясноти и двусмислия в условията на предлагания договор





Рискове за оферента (3/5)

Информационни

- Свързани с обхвата и качеството на предоставената от организатора информация:
 - недостатъчна и неясна информация, предоставена от организатора
 - подценяване от оферента на възможностите за изясняване





Рискове за оферента (4/5)

Свързани с поведението на организатора

- Когато той е частично ангажиран в изпълнението:
 - некоректно поведение от негова страна на някой от етапите на изпълнение



Рискове за оферента (5/5)

Ценови

- Породени от начина на определяне на тръжната цена:
 - стойност на работи,
 - печалба и остойностен риск.
- Тръжната цена е *компромис*



Рискове за възложителя (1/5)

- Ценови
- Бюджетни
- Пазарни
- Процедурни

Рискове за възложителя (2/5)

Ценови

- дъмпингови цени
- съглашения между оферентите:
 - bid rigging,
 - bid rotation,
 - bid suppression ...

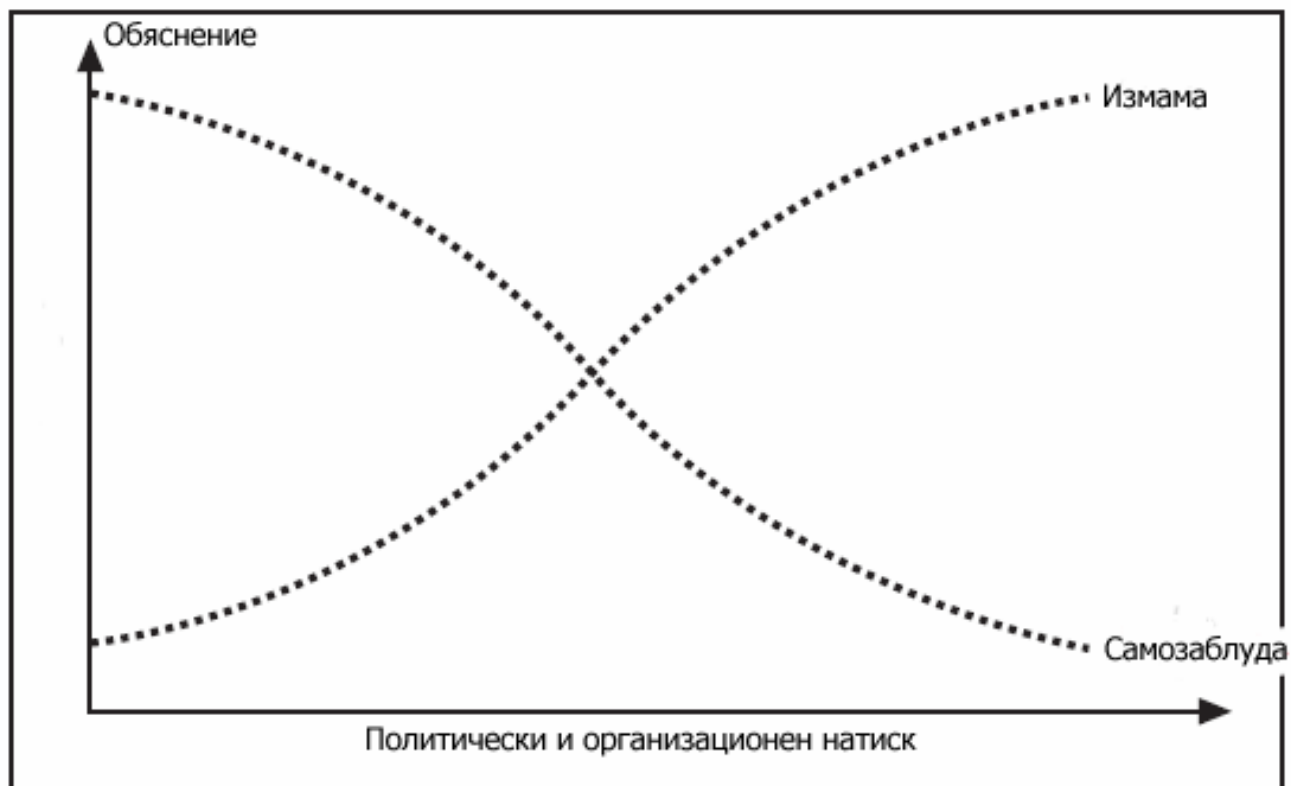


Рискове за възложителя (3/5)

Бюджетни

- подценяване на проекта (Flyvbjerg 2006):
 - неточни прогнози,
 - резки промени в пазара,
 - ОПТИМИЗЪМ,
 - измама.
- неосигурен бюджет

Обяснения за грешни прогнози



Източник: Flyvbjerg (2006)

Рискове за възложителя (4/5)

Пазарни

- липса на фирма, която да отговаря на условията
- липса на интерес към поръчката

Рискове за възложителя (5/5)

Процедурни

- обжалване и съответно блокиране на процедурата
(глава XI от ЗОП)



Управление на риска (1/3)

Управлението на риска е балансирано:

- ИНСТИНКТИВНО,
- ИНТУИТИВНО,
- ПОВЛИЯНО ОТ ОПИТА,
- ПОВЛИЯНО ОТ КУЛТУРАТА.

Управление на риска (2/3)

От страна на оферента:

- индивидуален подход към всеки търг
- активно търсене на информация за търга и ранно изчистване на всички неясноти
- педантично ценообразуване

Управление на риска (3/3)

От страна на организатора:

- идентификация и третиране на дъмпингови цени
- стриктно бюджетирание и осигурени средства
- проучване на пазара преди пускане на търга
- прозрачност и яснота на процедурата
- яснота на условията – всяка дума, която *може* да бъде махната, *трябва* да бъде махната.

Договор

- За да има договор, трябва да има *интерес*
- Основни задължения на страните:
 - изпълнителят е длъжен да строи, а
 - възложителят е длъжен да плаща.

Съдържание на договора

- Добре е да се подготвя от възложителя и обикновено включва:
 - договорна форма
 - договорни условия (обща и специфични)
 - устойчива количествена сметка
 - проектна документация
 - техническа спецификация

Рискове в строителните договори (1/2)

- Забавени или грешни чертежи или инструкции
 - Грешни изисквания на възложителя; грешна спецификация
 - Забавен достъп до обекта
 - Непредвидени физически условия
 - Изкопаеми – археологически находки
 - Забавяния от администрацията
- (следва)*

Рискове в строителните договори (2/2)

- Некачествена работа
 - Промени в проекта
 - Промени в законодателството
 - Промени в пазара
 - Последствия от Force Majeure
-
- Удължение на срока за строителство
 - Повишена цена на договора

Принципи за разпределение на рисковете

- Последниците от всеки риск трябва да бъдат носени от страната, която:
 - може да го контролира; и/или
 - може (най-добре) да ги понесе.

Типове строителни договори

- Някои от най-често срещаните видове договори са както следва:
 - В (build) – договори за строителство;
 - DB (design and build) – инженеринг;
 - DBFOM (design, build, finance, operate and maintain) – концесия;
 - (Turnkey – договори “до ключ”, DB).

Договори за строителство (B)

- В този тип договори възложителят или негов представител изготвя проекта – напр. FIDIC Conditions of Contract for Construction (the Red Book).
- Обичайно при тези договори количествата на видовете работи се измерват (re-measurement).

Договори за инженеринг (DB)

- Обикновено се използват за строителство на сложни съоръжения или заводи, при които методът на изпълнение предопределя доставчиците и може да е уникален.
- Обикновено тези договори се сключват за глобална сума и с график на плащанията.

Договори за концесия (DBFOM)

- Изпълнителят се грижи за проекта, строителството и финансирането, а в замяна получава:
 - правото да събира такси за преминаване и ползване на инфраструктурата за определен период
 - (плащания по определен график)
- Фактори – срок, разходи за строителство и поддръжка, такса, трафик

Анализ на риска (1/6)

- Следва анализ на рисковете между няколко популярни типа договорни условия на FIDIC, а именно:
 - Construction of Works Designed by the Employer (B)
 - Plant and Design-Build (DB)
 - Turnkey (DB)

Анализ на риска (2/6)

- Легенда:
 - *V* – рискът се поема от възложителя
 - *I* – рискът се поема от изпълнителя
 - *П* – поделен риск

Анализ на риска (3/6)

Събитие	Construction	Plant and DB	Turnkey
Забавени чертежи или инструкции	В	-	-
Грешни изисквания на възложителя	-	В	П
Достъп до обекта	В	В	В
Отлагане на терена	В	В	И
Непредвидени физически условия	В	В	И
Изкопаеми	В	В	В
Отхвърляне на материали	И	И	И
Изпълнение на поправки	И	И	В
Удължение на срока за строителство	В	В	И

Анализ на риска (4/6)

Събитие	Construction	Plant and DB	Turnkey
Забавяния от администрацията	В	В	В
Последствия от слаб напредък	И	И	И
Последствия от временно спиране	В	В	В
Провал на крайните тестове	И	И	И
Неотстранени дефекти	И	И	И
Премахване на работа	В	-	-
Провал на тестовете след завършване	-	И	И
Вариации	В	В	В
Промени в законодателството	П	П	П

Анализ на риска (5/6)

Събитие	Construction	Plant and DB	Turnkey
Корекции на цената	ВПИ	ВПИ	ВПИ
Забавено плащане	В	В	В
Плащане след прекратяване	И	И	И
Рискове на възложителя	В	В	В
Последствия от Force Majeure	В	В	В
Искове на изпълнителя	В	В	В

Анализ на риска (6/6)

- По-висок риск – по-висока цена!
- За едни и същи работи *офертните* цени за договори за строителство (B) са най-ниски, следвани от DB, следвани от DBFOM и Turnkey, при които рискът за изпълнителя е най-голям.

Заклучение

- Цел на търга – избор на фирмата, която е най-вероятно да изпълни поръчката с достатъчно качество, в срок и в рамките на предвидения бюджет.
- Формула за успех – правилните хора в правилната структура
- Цел на договора – ясни отношения между страните
- Формула за успех – типови договори

ИЗТОЧНИЦИ

- Семерджиев, Г., 2001. Участие в международен търг от позицията на оферента (контрактора).
- Flyvbjerg, B., 2006. From Nobel Prize to Project Management: Getting Risks Right. Project Management Journal, vol. 37, no. 3, August 2006, pp. 5-15.
- Adams, J., 2007. Governance and Compliance. Paper presented at OpRisk Europe Conference.
- ECV, Selection and Preparation of the New FIDIC Conditions of Contract. Training Course, 2003.
- Risk in a Hypermobile World - <http://john-adams.co.uk/>
- Bent Flyvbjerg - <http://flyvbjerg.plan.aau.dk/pub.htm#English>



Търгове, договори и риск

инж. Асен Анто

Фонд “Републиканска пътна инфраструктура”

Лекция УАСГ, III курс ССС, 13 ноември 2007