**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРНЫХ ТОРГОВ ИЛИ АУКЦИОНОВ

1.1 Порядок и условия проведения торгов

1.2 Особенности проведения открытых аукционов

2. ВЫБОР ПОДРЯДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1 Требования к участникам размещения заказа

2.2 Аукционная документация

3. ОТКРЫТЫЙ АУКЦИОН НА ПРАВО ЗАКЛЮЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРАКТА НА ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ

3.1 Аукционная документация на примере аукциона «Капитальный ремонт корпуса №2 детского сада «Шатлык» Чекмагушевского района РБ

3.2 Техническое задание на примере аукциона «Капитальный ремонт корпуса №2 детского сада «Шатлык» Чекмагушевского района РБ

3.3 Локальная смета

3.4 Рассмотрение заявок и проведение аукциона

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

# ВВЕДЕНИЕ

Торги (англ. tenders) метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных для покупателя условиях. В современных условиях торги являются распространенным способом размещения заказов на поставки машин и оборудования, выполнение научных, проектных и изыскательских работ, сооружение промышленных и социальных объектов. При этом законодательства большинства стран разрешают организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров и услуг только через торги. Таким образом, торги это конкурсная форма поиска деловых партнеров, при которой фирма инициатор (заказчик) или несколько таких фирм путем публикации информации о предстоящих торгах привлекают к установленному сроку предложения (оферты) от заинтересованных фирм (оферентов). Заказчики создают тендерные комитеты, в состав которых входят технические и коммерческие эксперты, представители администрации. Тендерные комитеты осуществляют всю организационную работу по проведению торгов. Они публикуют объявления о торгах, распространяют между их участниками так называемую проформу тендерного предложения, представляющую собой типовую форму тендерного предложения. Тендерное предложение (оферта) письменное предложение, представленное оферентом (участником торгов) в адрес тендерного комитета с описанием предлагаемых товаров и услуг. Оферта может содержать и альтернативные предложения, содержащие несколько отличающиеся условия от основного предложения, что повышает конкурентоспособность оферента на торгах. В современной международной торговле применяются открытые и закрытые торги. Понятие "открытые торги" происходит не от того, что информация об их проведении публикуется в открытой печати, а в связи с возможностью определенное оферентом (участником торгов) в адрес тендерною компании, с описанием предлагаемых товаров и услуг. Оферта может содержать и альтернативные предложения, содержащие несколько отличающиеся условия от основного предложения, что повышает конкурентоспособность оферента на торгах. В современной международной торговле применяются открытые и закрытые торги.

Одной из наиболее сложных проблем при участии в торгах является определение оптимального уровня цены предложения, которая для получения заказа должна быть относительно ниже цен конкурентов, но в интересах повышения эффективности экспорта такой разрыв должен быть минимальным. В некоторых странах установлен "барьер цен" при проведении торгов, равный 6%. Если цены предложений инофирм, участвующих в торгах, ниже цен предложений фирм страны-заказчика менее чем на 6%, то тендерные комитеты обязаны отдавать предпочтение своим национальным фирмам. Метод торгов может быть использован при подборе иностранных партнеров совместных предприятий.

Цель работы – рассмотреть особенности выбора подрядной организации на основании сметной документации в процессе проведения тендерных торгов или аукционов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

* Определить порядок проведения тендерных торгов или аукционов.
* Изучить особенности выбора подрядной организации.
* Рассмотреть составные части открытого аукциона на право заключения государственного контракта на выполнение работ.

# 1. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРНЫХ ТОРГОВ ИЛИ АУКЦИОНОВ

## 1.1 Порядок и условия проведения торгов

Порядок и условия проведения торгов во многих странах в основном аналогичны. Однако имеются и некоторые особенности, вытекающие из законоположений о торгах или связанные с определенными традициями и обычаями. В ряде стран порядок и условия проведения торгов регламентируются специальными законами, декретами или циркулярами. Торги проводятся, как правило, по местонахождению объявивших их организаций, но могут проводиться их организаторами и в других странах. В проведении торгов можно выделить несколько этапов: представление предложений участниками торгов; выбор поставщика; подписание контракта. В подготовку торгов входит разработка технических и коммерческих условий торгов, именуемых тендерной документацией, и ознакомление с ней потенциальных участников торгов-оферентов[[1]](#footnote-1).

Следует иметь в виду, что термин "тендер " в международной коммерческой практике употребляется в различных значениях-

- как извещение о предстоящих торгах, как приглашение ряда известных фирм располагающих необходимой технической и финансовой базой для участия в торгах. кик специальное приглашение одной или несколькими отобранными - заранее фирмами для участия в ограниченных (закрытых) торгах;

- как комплект тендерной документации, отражающей требования тендерного законодательства страны-импортера.

- как проформа предложения, составленная организатором торгов, входящая в состав тендерной документации Проформа тендера - это формуляр, подлежащий заполнению и подписанию оферентом, когда он согласен взять на себя все обязательства по выполнению работы в соответствии с общими и специальными условиями тендерной документации или проформы тендера.

**-** как предложение (оферта) фирмыили организации (оференте), желающих принять участие в торгах;

-как скрытая процедура (без приглашения участников торгов), в результате которой определяется контрагент, с которым заключается контракт (обычно на технически сложное, уникальное новое оборудование, крупные промышленные объекты).

Тендер включает в себя соответствующие документы путем ссылки на них и, следовательно, н условия договора, и технические детали становятся частью тендера.

Следует иметь в виду, что хотя расчет цены (стоимости) заказа делает заказчик, оферент может предоставить свой расчет и определить цену своего предложения, а также указать размер скидки(или надбавки) к цене, расчет которой был сделан заказчиком.

Общепринято просить претендента обеспечить его предложение специальной гарантией банка, страховой компании или другого третьего лица. Гарантия преследует 2 цели: показать заказчику, что претендент имеет честные намерения, и защитить заказчика от нарушения любых обязательств, которые участник торгов берет на себя с передачей предложения на торги. В отношении банков, страховых компаний и третьих лиц Унифицированные правила для договорных гарантий МТП предусматривают полезную норму, которая, однако, применяется только по согласованию сторон[[2]](#footnote-2).

Согласно Унифицированных правил гарантия на предложение действительна только в отношении первоначального(оригинального) предложения и не относится к каким-либо изменениям, не одобренных гарантом. Кроме того, Правила предусматривают, что заказчик, который хочет заявить претензию по гарантии, должен представить документы, обосновывающие его претензию в течение определенного времени. Если в гарантии не указаны документы, от заказчика требуется заявление о том, что предложение подрядчика было принято, но он или не подписал договор, или не предоставил гарантию исполнения. Кроме того, в заявлении подрядчика должно содержаться указание на разрешение споров путем арбитража(если не оговорено иное) в соответствии с регламентом(арбитражного суда) МТП или Арбитражным Регламентом ЮНСИТРАЛ по выбору подрядчика.

Руководящие принципы Мирового банка предусматривают, что гарантии должны быть возвращены участникам торгов, потерпевшим неудачу, как можно скорее после того, как установлено, что они не получат контракт.

Комплект тендерной документации продается участникам торгов, его цена устанавливается обычно исходя из фактических расходов на изготовление тендерной документации.

По английскому праву и по законам других стран тендер можно отозвать до его принятия, но обычно право отзыва ограничено. В “Общих условиях договоров на выполнение государственных работ и поставок,, финансируемых Европейским фондом развития ЕЭС” (Брюссель, февраль, 1972г.) - “условия EDF” предусмотрено, что оно ограничивается до конца торгов:

Любое предложение может быть отозвано, дополнено или изменено до даты, указанной для принятия заявок на участие в торгах.

Представление предложений участниками торгов - второй этап проведения торгов. Порядок и способ представления предложений регулируются организаторами торгов.

Как правило, при открытых торгах тендеры подаются в письменном виде, хотя устная форма не исключается. Предложения(заполненная форма тендера с подписью и печатью оферента) представляются в закрытых, запечатанных конвертах(часто двойных), чтобы сохранить их конфиденциальность. Иностранные оференты обычно представляют тендеры заказным письмом.

Обычно считается, что сам факт подачи оферентом тендера означает его полное согласие со всеми условиями торгов.

Выбор поставщика - третий этап проведения торгов. В назначенный день и час организация, объявившая торги, вскрывает конверты с поступившими предложениями. Процедура конкурсного отбора может быть гласной и закрытой, в зависимости от вида объявленных торгов. Она предполагает в том и в другом случае: ознакомление со всеми представленными предложениями с целью выявления их соответствия тендерным условиям; сравнение полученных предложений по коммерческим условиям; изучение административного и делового досье фирм-оферентов. Конкурсный выбор выигравшего торги оферента всегда проводится в закрытом порядке (независимо от вида торгов)[[3]](#footnote-3).

Выбор поставщика и присуждение заказа могут последовать непосредственно после вскрытия и оглашения поступивших тендеров в тех случаях, когда речь идет о выборе предложения с самыми низкими ценами при аналогичных других условиях конкурентных предложений.

Однако чаще всего, в особенности при поставках оборудования, принятие окончательного решения о выборе поставщика и присуждения заказа производится вышестоящей организацией через определенный период времени((иногда через несколько недель или месяцев). Это объясняется прежде всего тем, что сравнение тендеров, определение выгодности каждого из них требует известного времени. Необходимо сравнить большое количество технических показателей, учесть и разнообразные коммерческие условия, охватывающие не только цену и срок поставки, но и длительность кредита, форму расчета, условия поставки и приемки товаров. Практика торгов, кроме того, допускает отдельные уточнения тендеров после вскрытия конвертов и их оглашения, а в некоторых случаях - уторговывание некоторых условий тендеров, что также задерживает выбор поставщика.

В день открытия торгов все тендеры лишь заносятся в официальный протокол, причем представители фирм-оферентов имеют право ознакомиться с копией этого протокола в специально отведенном помещении и в определенное время узнать цены и другие условия конкурентов.

После тщательной проверки тендерной документации в отношении ее соответствия условиям торгов, после сопоставления всех предложений, а для сложного оборудования и при закупках его на большие суммы - также после наведения необходимых справок и кредитоспособности фирм-оферентов и их производственных возможностях - производится выбор поставщика. По самой сути торгов выбор поставщика должен определяться предложением более выгодных условий в отношении цен, качества, сроков. На практике дело обстоит иначе.

В конкурсном отборе решающую роль могут играть не только цена и другие коммерческие условия, но и высокое качество производимых оферентами изделий, наиболее приемлемые для заказчика сроки исполнения контракта; порядок выполнения работ; возможности привлечения в случае необходимости квалифицированных субпоставщиков или субподрядчиков.

Кроме того, при выборе поставщика очень часто принимаются во внимание отдельные законодательные акты или просто административные указы или предписания. Например, в условиях торгов ряда развивающихся стран прямо записано, что организаторы торгов не обязаны связывать себя обязательствами принимать предложения на поставку товаров, и в частности оборудования, с самыми низкими ценами. Это объясняется прежде всего наличием у многих развивающихся стран давно установившихся связей с крупными иностранными фирмами, которым на торгах очень часто предоставляется определенный приоритет. Это связано также с проведением дискриминационной политики по отношению к отдельным третьим странам. Отступление от принципа “самого дешевого предложения позволяет организаторам торгов отклонять предложения оферентов из третьих стран без указания причин[[4]](#footnote-4).

Нередко организаторы торгов передают заказ местной фирме, даже если ее предложение оказывается менее выгодным, чем предложение иностранной фирмы. Допускаемое на торгах превышение цен местных фирм по сравнению с иностранными в разных странах колеблется от 5 до 20%, хотя на практике бывают и более значительные отклонения. В наиболее открытой форме преференции местным фирмам предоставляются на торгах в США. В силу действия закона “покупай американское” государственные организации, проводящие торги, обязаны отдавать предпочтение американским фирмам даже в тех случаях, когда их цены выше, чем иностранных поставщиков, в пределах до 6%.

В соответствии с условиями торгов во всех странах оферент, выигравший торги на оборудование, обязан внести второй гарантийный залог в качестве гарантии выполнения заказа и всех условий поставки. Его величина обычно составляет от 5 до 10% стоимости заказа. После выполнения заказа гарантийный залог возвращается поставщику, причем способ этого возврата также может быть различным: либо целиком после поставки оборудования, либо частями по мере выполнения заказа(пропорционально поставкам).Организаторы торгов, выступающие после проведения торгов уже в роли заказчиков, имеют право использовать этот залог для покрытия отдельных претензий, выступающих в ходе выполнения заказа(в случае некачественного оборудования, опоздания с началом поставки и т.п.).

Четвертый этап проведения торгов - подписание контракта с фирмой, выигравшей торги. Условия этих контрактов практически мало или совсем не отличаются от условий обычных контрактов купли-продажи, но иногда содержат некоторые специфические условия. Иногда этот короткий документ со ссылкой на тендер (или включающий его). Часто тендерные гарантии участников торгов, которые не имели успеха на торгах, возвращаются только после подписания официального контракта, так как до этого события нет уверенности в заключении окончательного договора.

## 1.2 Особенности проведения открытых аукционов

Управление проведением аукциона осуществляется аукционным комитетом. В его состав включаются председатель (директор аукциона), коммерсант, юрисконсульт, эксперт, аукционист, бухгалтер.

Для приема товаров на аукцион продавцы должны оформить так называемое предложение по выдвижению товара на аукцион. В предложении указывается наименование товара, его краткое описание, характеристика свойств и качества, количество экземпляров, а также сведения о владельце[[5]](#footnote-5).

Товары (имущество), продаваемые на аукционе, подлежат экспертной оценке с привлечением необходимых специалистов, которая завершается установлением стартовой цены. В некоторых случаях продавец и работники аукционного комитета могут договариваться о "резервной" цене, ниже которой товар не может быть продан. Все условия аукционной продажи товара фиксируются в аукционном соглашении, подписываемом заинтересованными сторонами.

Принятые от продавцов товары сортируются по лотам (стандартная партия или единица товара) и от каждой партии отбирается образец. Каждому лоту присваивают номер, по которому он будет продаваться с аукциона. По завершении сортировки составляется аукционная ведомость, выпускается каталог с указанием номеров лотов, который рассылается возможным покупателям с приложением правил аукционного торга.

Обязательное условие организации аукциона – заблаговременное предоставление потенциальным покупателям возможности ознакомиться с товарами. Все товары, заявленные для продажи и внесенные в аукционную ведомость, должны быть предварительно выставлены для осмотра, так как после продажи товара на аукционе никакие претензии к качеству не принимаются (кроме скрытых дефектов)[[6]](#footnote-6).

Аукционы заблаговременно оповещают продавцов (поставщиков) о сроках проведения торга. Для этого до начала аукциона, как правило, за 1,5 – 2 месяца, в прессе помещаются рекламные объявления.

Эффективным средством информирования служат красочно оформленные рекламные щиты и транспаранты. Наряду с этим может применяться радио- и телевизионная реклама, рассылка возможным покупателям рекламных брошюр-проспектов, рекламных листков и т.д.

Торги начинаются в заранее определенный день и час и проводятся в основном в специальном аукционном зале.

При гласном способе аукционист объявляет номер очередного лота, называет начальную цену и спрашивает: "Кто больше?" Если очередного повышения цены не предлагается, аукционист после троекратного вопроса "Кто больше?" ударяет молотком, подтверждая, что данный лот продан последнему назвавшему наивысшую цену.

Покупатель, желающий приобрести товар, поднимает сигнальную табличку, лицевая сторона которой обращена к аукционисту, и объявляет цену, превышающую стартовую. Аукционист повторяет каждую предложенную покупателями цену и называет место, откуда поступила цена.

В тех случаях, когда из-за отсутствия интереса к данному лоту или по причине сговора покупателей не удается достичь намеченного уровня продажной цены, аукционист имеет право без объяснений снять лот с торга и выставить его позже снова.

После окончания торгов по данному лоту покупатель оформляет аукционную сделку. Для оплаты купленного на аукционе товара бухгалтер выписывает товарный чек в двух экземплярах, в котором указывает наименование товара, номер информационной карты, номер лота, окончательную аукционную цену, сведения о покупателе, дату продажи. На основании оплаченного товарного чека бухгалтер регистрирует продажу товаров в аукционной ведомости для последующего распределения аукционной выручки (разницы между стартовой и продажной ценами) между владельцем товара и организаторами аукциона.

Порядок распределения аукционной выручки предусматривается в аукционном соглашении.

В некоторых европейских странах применяются автоматизированные способы проведения торгов.

Изменения цены в сторону повышения или понижения фиксируются покупателями с помощью электрических кнопок, подсоединенных к циферблатам, на которых отражается цена. Лот покупает тот, кто первый нажмет электрическую кнопку, останавливающую стрелку циферблата. Покупатель определяется по заблокированной горящей лампочке. Автоматизированные системы проведения аукциона позволяют существенно ускорить процесс проведения торгов.

# 2. ВЫБОР ПОДРЯДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

## 2.1 Требования к участникам размещения заказа

**Обязательные:**

1. Соответствие участников размещения заказа требованиям, предъявляемым законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом торгов.
2. Непроведение ликвидации участника размещения заказа - юридического лица, или непроведение в отношении участника размещения заказа - юридического лица, индивидуального предпринимателя - процедуры банкротства.
3. Неприостановление деятельности участника размещения заказа в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях, на день рассмотрения заявки на участие в конкурсе или заявки на участие в аукционе.
4. Отсутствие у участника задолженности по налогам за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% балансовой стоимости активов участника.

**Возможные при проведении торгов (конкурсов и аукционов):**

1. Обладание исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности, если заказчик приобретает эти права.
2. Отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков сведений об участниках размещения заказа.

**Дополнительные:**

Правительство РФ вправе устанавливать дополнительные требования к участникам размещения заказа для нужд обороны страны и безопасности государства о наличии у них производственных мощностей, технологического оборудования, финансовых и трудовых ресурсов, необходимых для производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, являющихся предметом заказа.

Кроме указанных требований, Правительство Российской Федерации, заказчик, уполномоченный орган не вправе устанавливать иные требования к участникам размещения заказа[[7]](#footnote-7).

Данные требования предъявляются ко всем участникам размещения заказа.

Проверка соответствия участников размещения заказа требованиям, указанным в пунктах 2 - 4 части 1 и пункте 2 части 2 настоящей статьи, осуществляется заказчиком, уполномоченным органом, конкурсной или аукционной комиссией. При этом заказчик, уполномоченный орган, конкурсная или аукционная комиссия не вправе возлагать на участников размещения заказа обязанность подтверждать соответствие данным требованиям.

## 2.2 Аукционная документация

**Получение аукционной документации.** Аукционная документация предоставляется на бумажном и/или электронном носителе по письменному запросу претендента в порядке, указанном организатором торгов в извещении об аукционе.

Запрос о предоставлении аукционной документации должен содержать четкую информацию о наименовании претендента, его адресе, номерах телефонов и данных уполномоченных представителей.

Организатор торгов не несет ответственности за содержание аукционной документации, полученной претендентом неофициально, и во всех случаях руководствуется текстом официальной аукционной документации.

**Разъяснение положений аукционной документации.** С момента получения аукционной документации любой претендент вправе направить в письменной форме организатору торгов запрос о разъяснении положений аукционной документации.

В течение пяти рабочих дней со дня поступления указанного запроса организатор торгов обязан направить в письменной форме разъяснения положений аукционной документации претенденту, подавшему запрос, по адресу, указанному в запросе, при условии, что указанный запрос поступил к организатору торгов не позднее, чем за десять дней до дня окончания приёма заявок на участие в аукционе[[8]](#footnote-8).

Организатор торгов не отвечает на вопросы претендентов, связанные с разъяснением положений аукционной документации, заданные по телефону, лично или по электронной почте.

**Внесение изменений в извещение о проведении аукциона и аукционную документацию.** Организатор торгов по собственной инициативе или в соответствии с запросом претендента вправе принять решение о внесении изменений в аукционную документацию не позднее чем за 5 (пять) дней до даты окончания подачи заявок на участие в аукционе (без изменения предмета аукциона). В течение 5 (пяти) рабочих дней и в течение 1 (одного) дня со дня принятия указанного решения такие изменения соответственно публикуются в печатном издании, в котором было опубликовано извещение о проведении аукциона, и размещаются организатором торгов на интернет-сайте аукциона, и в течение 2 (двух) рабочих дней направляются заказными письмами или в форме электронных документов (сообщениями по электронной почте) всем претендентам на участие в аукционе, которым была предоставлена документация об аукционе. При этом срок подачи заявок на участие в аукционе продлевается так, чтобы со дня опубликования в печатном издании и размещения на интернет-сайте аукциона изменений, внесенных в аукционную документацию, до даты окончания подачи заявок на участие в аукционе такой срок составлял не менее чем 15 (пятнадцать) дней.

В случае внесения изменений в предмет аукциона, Организатор торгов вправе вносить изменения в аукционную документацию при условии обязательного продления срока представления заявок на участие в аукционе или аукционных предложений не менее чем на 30 (тридцать) дней со дня внесения таких изменений.

Претенденты на участие в аукционе, получившие комплект документации об аукционе на официальном интернет-сайте аукциона и не направившие заявления на получение документации об аукционе, должны самостоятельно контролировать появление в печатном издании и на интернет-сайте аукциона изменений в извещение о проведении аукциона и разъяснений и изменений аукционной документации[[9]](#footnote-9).

Организатор торгов не несет обязательств или ответственности в случае, если претендент не ознакомился с изменениями, внесенными в извещение о проведении аукциона и аукционную документацию.

**Отказ от проведения аукциона.** Организатор торгов, официально опубликовавший в печатном издании и разместивший на интернет-сайте аукциона извещение о проведении аукциона, вправе отказаться от проведения аукциона не позднее чем за 3 (три) дня до даты проведения аукциона.

Извещение об отказе от проведения аукциона со ссылкой на номер публикации извещения о проведении аукциона публикуется в том же печатном издании, в котором было опубликовано извещение о проведении аукциона, а также размещается на интернет-сайте аукциона.

Организатор аукциона уведомляет претендентов об отказе от проведения аукциона немедленно.

Тендерная документация представляет собой комплект документов, подготавливаемый по поручению заказчика или организатора торгов и распространяемый за определенную тендерным комитетом плату. Она, как правило, включает в себя следующие разделы:

* приглашение к участию в торгах;
* общие сведения об объеме и предмете торгов;
* техническую часть (проектную документацию) и коммерческую часть тендерной документации;
* инструкции оферентам;
* форму заявки претендента на участие в торгах;
* условия и порядок проведения торгов;
* проект договора.

Тендерная документация должна составляться таким образом, чтобы все участники одинаково понимали содержащуюся в ней информацию. Для разработки тендерной документации могут быть привлечены инженерно-консультационная или проектная организация.

Конкретный состав, порядок и форма представления информации, а также другие условия подготовки тендерной документации могут уточняться тендерным комитетом.

Тендерные комитеты принимают решения на закрытых заседаниях в присутствии не менее двух третей состава открытым голосованием и простым большинством голосов. Если голоса разделились поровну, голос председателя является решающим. Решения оформляют протоколом, который подписывают все участники голосования.

В ряде случаев организатор торгов или тендерный комитет объявляет предварительную квалификацию, назначение которой состоит в выявлении квалификации участников. При этом в качестве претендента рассматривают организацию, фирму или консорциум, от чьего имени подана заявка.

Сообщение о проведении предварительной квалификации участников должно помещаться в объявлении о торгах и содержать следующие сведения:

* наименование и адрес объекта торгов, его общее описание, главные параметры работ и услуг;
* сроки прохождения предварительной квалификации, выкупа тендерных документов, представления оферт, начала и окончания работ;
* краткое изложение кредитно-финансовых и других условий договора;
* указания системы стандартов, измерений, официального языка;
* краткое описание строительной площадки, местных ресурсов, природных условий и др[[10]](#footnote-10).

В случае необходимости при тендерном комитете создают специальную предквалификационную комиссию, председателя которой утверждает заказчик.

Процедура предварительной квалификации состоит из ряда этапов, в числе которых: подготовка и распространение тендерным комитетом приглашений к участию в предварительной квалификации; сбор и обработка оформленных опросников, отзывов; оценка полученных документов по формальным признакам и вынесение решения о результатах предварительной квалификации.

Опросник призван выявить следующую информацию о претенденте: полное наименование, адрес, номера телефона, телефакса, телекса; дату, место и орган регистрации; банковские реквизиты; организационно-правовую форму; профилирующее направление деятельности; сведения о платежеспособности предприятия. Претендент должен приложить к нему заверенные копии регистрационных и уставных документов, лицензии на определенные виды деятельности.

Тендерный комитет вправе привлекать к подготовке документов для предварительной квалификации и их оценке инженерно-консультационные организации, экспертов (в том числе физических лиц).

Надо отметить, что в разных странах порядок и условия проведения торгов в основном аналогичны. Различия связаны с определенными традициями, которые регламентируются специальными нормативными актами.

#### Подготовка заявки к участию в аукционе

**Язык документов, входящих в состав заявки на участие в аукционе**

Аукционная заявка, подготовленная участником размещения заказа, а также вся корреспонденция, которой обмениваются участник и Заказчик, специализированная организация, должны быть написаны на русском языке.

Отдельные документы (или их части), предоставленные участником размещения заказа в составе заявки, могут быть подготовлены на другом языке при условии, что к ним будет прилагаться точный перевод необходимых разделов на русский язык. В случаях, указанных в Информационной карте аукциона, может требоваться нотариально заверенный и легализованный апостилем либо процедурой консульской легализации перевод. Заказчик вправе не рассматривать тексты, не переведенные на русский язык.

Участник размещения заказа должен учитывать возможные риски того, что отсутствие перевода (или его ненадлежащий вид) документов в составе заявки на участие в аукционе может привести к неправильному пониманию комиссией представленных документов, в связи с чем такой участник размещения заказа может быть не допущен к аукциону.

**Требования к документам, входящим в состав аукционной заявки**

Аукционная заявка представляет собой полный комплект документов, предоставляемых участником размещения заказа для участия в аукционе.

Аукционная заявка должна включать в себя следующее:

**Обязательные документы и сведения:**

а) фирменное наименование (наименование), сведения об организационно-правовой форме, месте нахождения, почтовый адрес (для юридического лица), фамилию, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица), номер контактного телефона;

б) доверенность, заверенную должным образом, или иной документ, свидетельствующий о том, что лицо, подписывающее аукционную заявку, имеет полномочия подписать аукционную заявку и иные документы, и что аукционная заявка в этом случае имеет обязательную силу для участника размещения заказа;

В случае если заявка подписывается первым лицом компании, вместо доверенности предоставляется нотариально заверенная копия решения органа управления компании и (или) собственника о назначении первого лица.

в) выписку или нотариально заверенную копию выписки из Единого государственного реестра юридических лиц (для юридического лица), выписку или нотариально заверенную копию выписки из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (для индивидуального предпринимателя), копии документов, удостоверяющих личность (для иного физического лица);

г) иностранные участники размещения заказа предоставляют оригинал или нотариально заверенный аналог выписки из Единого государственного реестра юридических лиц либо выписки из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, а в случае их отсутствия - нотариально заверенные копии документов о государственной регистрации юридического лица или государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством соответствующего государства; копии устава или копии учредительных и иных документов о создании иностранного лица; свидетельство об акционерах (участниках) или выписку из реестра акционеров; документ о назначении руководителя; рекомендательное письмо банка, обслуживающего иностранное лицо, содержащее информацию о его финансовой репутации.

К указанным документам прилагается их надлежащим образом заверенный перевод на русский язык;

д) о функциональных характеристиках (потребительских свойствах) и качественных характеристиках товара, о качестве работ, услуг. В случаях, предусмотренных документацией об аукционе, также копии документов, подтверждающих соответствие товара, работ, услуг требованиям законодательства Российской Федерации, если законодательством Российской Федерации установлены требования к таким товаром, работам, услугам;

е) копии документов, подтверждающих соответствие участника размещения заказа требованиям, предъявляемым законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом торгов.

**Другие документы, если указаны в Информационной карте аукциона, в том числе:**

а) документы, подтверждающие внесение денежных средств в качестве обеспечения заявки на участие в аукционе, подготовленные в соответствии с пунктом 3.9 настоящей аукционной документации (если распоряжением о размещении заказа предусмотрено обеспечение аукционной заявки);

б) документы, подтверждающие обладание участником размещения заказа исключительными правами на объекты интеллектуальной собственности (если в связи с исполнением государственного контракта Заказчик приобретает права на объекты интеллектуальной собственности).

Отсутствие или неполное представление документов, указанных в пунктах 3.2.1, 3.2.2. настоящей аукционной документации, ведет к отказу в допуске участника размещения заказа, представившего данную заявку, к участию в аукционе.

**Дополнительные документы и сведения:**

а)документ (в свободной форме), свидетельствующий о непроведении ликвидации участника размещения заказа - юридического лица;

б)документ (в свободной форме), свидетельствующий о непроведении в отношении участника размещения заказа - юридического лица, индивидуального предпринимателя процедуры банкротства;

в)документ (в свободной форме), свидетельствующий о неприостановлении деятельности участника размещения заказа в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях, на день рассмотрения заявки на участие в аукционе;

г)документ (в свободной форме), свидетельствующий об отсутствии у участника размещения заказа задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает 25% балансовой стоимости активов участника размещения заказа по данным бухгалтерской отчетности за последний;

д) иные документы, предоставляемые участником размещения заказа по своему усмотрению.

Непредставление документов, указанных в пункте 3.2.3. настоящей аукционной документации, не является основанием для отказа в допуске участника размещения заказа к участию в аукционе.

**Количество аукционных заявок**

Каждый участник размещения заказа может подать только одну заявку на участие в аукционе. При подаче двух или более аукционных заявок одним участником размещения заказа рассматривается заявка, поданная первой, все прочие заявки автоматически отклоняются без какого-либо их рассмотрения. Если в Информационной карте аукциона указано, что аукцион состоит из нескольких лотов, участник размещения заказа вправе подать только одну заявку на участие в аукционе в отношении каждого лота. В данном случае каждый лот рассматривается как отдельный аукцион, оформленный единой аукционной документацией с другими лотами.

**Форма аукционного предложения по цене контракта**

Участник аукциона делает предложение по цене государственного контракта непосредственно во время процедуры аукциона в соответствии с начальной ценой контракта и «шагом аукциона».

Предложения по цене государственного контракта производятся поднятием карточки с номером участника аукциона либо поднятием карточки и голосом - в случае понижения цены контракта, кратного «шагу аукциона».

**Предложения участников аукциона по цене контракта**

Участник размещения заказа должен указывать цены товаров, работ и услуг в соответствии с условиями процедуры проведения аукциона, определенными в Информационной карте аукциона.

Предложения по цене государственного контракта, превышающие цену, указанную в Информационной карте аукциона, не рассматриваются.

В разделе «Заказ на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг» Заказчик должен недвусмысленно указать, включена ли в цену аукционного предложения по цене контракта оплата сопутствующих работ, услуг по доставке и т.д.

**Валюта аукционной заявки и предложения по цене контракта**

Цены на аукционе должны быть выражены в валюте (валютах) государственного контракта, которая(ые) указана(ы) в Информационной карте аукциона.

**Документы, подтверждающие правоспособность и соответствие участника размещения заказа требованиям аукционной документации**

Заказчик вправе требовать от участников размещения заказа предоставления документального подтверждения правомочности и соответствия требованиям пункта 3.2., если это не нарушает охраняемых законом прав участника размещения заказа.

Заказчик не вправе предъявлять какие-либо дополнительные требования к участникам размещения заказа в отношении установления подлинности документов, подтверждающих их правоспособность, помимо установленных федеральными законами.

Участник размещения заказа должен представить в составе своей заявки указанные в Информационной карте аукциона документы, подтверждающие его правоспособность и соответствие требованиям документации об аукционе, необходимые для выполнения контракта в случае его победы на аукционе.

**Документы, подтверждающие соответствие товаров, работ и услуг требованиям аукционной документации**

На все товары, предлагаемые к поставке, работы и услуги участник обязан представить копии сертификатов соответствия, лицензии и другие необходимые документы, указанные в Информационной карте аукциона.

Перечень необходимых сертификатов, лицензий и разрешений приведен в разделе «Технические условия и общие требования».

**Обеспечение аукционной заявки**

В случае, если это указано в Информационной карте аукциона, Участник размещения заказа должен представить как часть своей заявки на участие в аукционе финансовое обеспечение в виде денежных средств, в валюте и на сумму, которые указаны в Информационной карте аукциона, перечисленных по указанным реквизитам Заказчика.

В Информационной карте аукциона требуется указать реквизиты счета, необходимые для перечисления участником размещения заказа установленной суммы обеспечения на счет Заказчика.

Такое обеспечение необходимо для защиты Заказчика от риска, связанного с невыполнением обязательств участником размещения заказа, взятых им на себя в поданной заявке на участие в аукционе, и может быть взыскано в пользу Заказчика в соответствии с пунктом 3.9.5 настоящего раздела.

Денежное обеспечение аукционной заявки должно поступить до окончания срока приема заявок для участия в аукционе.

Все заявки на участие в аукционе, не имеющие обеспечения, в соответствии с пунктом 3.9.1 настоящей документации, будут отклоняться комиссией как не отвечающие условиям аукциона.

Обеспечение заявки на участие в аукционе должно быть удержано Заказчиком в следующих случаях:

а)если победитель аукциона отказался или уклонился от подписания государственного контракта;

б)если участник аукциона, который сделал предпоследнее предложение о цене контракта и занял второе место, отказался или уклонился от заключения государственного контракта;

в)если единственный участник аукциона отказался или уклонился от подписания государственного контракта.

В случае, если распоряжением о размещении заказа предусмотрено предоставление обеспечения исполнения государственного контракта, обеспечение аукционной заявки должно быть удержано в следующих случаях, что отражается в Информационной карте аукциона:

а)если победитель аукциона отказался или не смог предоставить обеспечение исполнения обязательств по выполнению государственного контракта в соответствии с пунктом 7.2 настоящей аукционной документации;

б)если участник аукциона, который сделал предпоследнее предложение о цене контракта и занял второе место, отказался или не смог предоставить обеспечение исполнения обязательств по выполнению государственного контракта в соответствии с пунктом 7.2 настоящей аукционной документации;

в)если единственный участник аукциона отказался или не смог предоставить обеспечение исполнения обязательств по выполнению государственного контракта в соответствии с пунктом 7.2 настоящей аукционной документации.

Обеспечение аукционной заявки на участие в аукционе должно быть возвращено Заказчиком в следующих случаях:

а)если участник размещения заказа своевременно отозвал свою аукционную заявку.

Обеспечение такому участнику размещения заказа возвращается в течение пяти дней со дня поступления Заказчику уведомления об отзыве заявки на участие в аукционе.

Согласно статье 35 Закона участник размещения заказа, подавший заявку на участие в аукционе, вправе отозвать такую заявку в любое время до дня и времени начала рассмотрения заявок на участие в аукционе;

б)если Заказчик отказался от проведения аукциона.

В таком случае обеспечение участникам размещения заказа возвращается в течение пяти дней со дня принятия решения об отказе от проведения аукциона.

Согласно статье 33 Закона Заказчик официально опубликовавший и разместивший на официальном сайте извещение о проведении открытого аукциона, вправе отказаться от его проведения не позднее чем за десять дней до даты окончания подачи заявок на участие в аукционе;

в)если участник размещения заказа подал аукционную заявку после окончания приема заявок.

Обеспечение такому участнику размещения заказа возвращается в течение пяти дней со дня подписания протокола аукциона (об итогах проведения аукциона);

г)если заявку на участие в аукционе подал единственный участник размещения заказа либо комиссия признала только одного участника размещения заказа участником аукциона.

В таком случае обеспечение возвращается в течение пяти дней со дня заключения с единственным участником государственного контракта;

д)если комиссия отказала участнику размещения заказа в допуске к участию в аукционе.

Обеспечение такому участнику размещения заказа возвращается в течение пяти дней со дня подписания протокола рассмотрения заявок на участие в аукционе;

е)если участник признан победителем аукциона.

Обеспечение победителю аукциона возвращается в течение пяти дней со дня заключения с ним государственного контракта;

ж)если участник сделал предпоследнее предложение о цене контракта перед победителем аукциона и занял второе место.

Обеспечение участнику, занявшему второе место, возвращается в течение пяти дней со дня заключения с победителем аукциона государственного контракта;

з)если участник сделал предпоследнее предложение о цене контракта перед победителем аукциона, т. е. занял второе место, и к нему перешло право на заключение государственного контракта в связи с отказом или уклонением победителя аукциона от его заключения.

Обеспечение участнику, занявшему второе место, возвращается в течение пяти дней со дня заключения с ним государственного контракта;

и)если участники аукциона участвовали в аукционе, но не стали победителями аукциона.

Обеспечение таким участникам возвращается в течение пяти дней со дня подписания протокола аукциона (об итогах проведения аукциона);

к)если участники размещения заказа перечислили обеспечение, но не подали заявки в установленный для их приема срок и (или) не приняли участие в аукционе либо своевременно подали заявки, но не приняли участие в аукционе.

Обеспечение таким участникам размещения заказа возвращается в течение пяти дней со дня подписания протокола аукциона (об итогах проведения аукциона).

Договор обеспечения заключается в обязательном порядке между Заказчиком и участником размещения заявок в порядке, оговоренном в статье 428 Гражданского кодекса Российской Федерации.

В этом случае все участники размещения заказа, получив единообразный по форме и содержанию договор, вправе только подписать договор обеспечения и не имеют права вносить в него какие-либо изменения, кроме тех, которые установлены Заказчиком и касаются в основном реквизитов счета участника.

подрядная тендерный торг аукцион

# 3. ОТКРЫТЫЙ АУКЦИОН НА ПРАВО ЗАКЛЮЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРАКТА НА ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ

## 3.1 Аукционная документация на примере аукциона «Капитальный ремонт корпуса №2 детского сада «Шатлык» Чекмагушевского района РБ

Рассмотрим аукционную документацию на примере аукциона «Капитальный ремонт корпуса № 2 детского сада «Шатлык» с. Чекмагуш Чекмагушевского района РБ». Информационная карта аукциона содержит в себе информацию следующего вида:

1. Сведения о заказчике.

Данный аукцион проводится Администрацией муниципального района Чекмагушевский район Республики Башкортостан. Адрес местонахождения заказчика - 452200, РБ, с. Чекмагуш, ул. Ленина, 55.

2. Сведения об организаторе конкурса.

Организатором конкурса является Муниципальное учреждение отдел образования Администрации муниципального района Чекмагушевский район Республики Башкортостан. Здесь также указывается адрес, телефон и контактное лицо ответственного со стороны организатора.

3. Официальный сайт для размещения информации о размещении заказа.

Вся информация о проведении аукциона размещена на сайте http://goszakaz.bashkortostan.ru.

4. Предметом аукциона является «Капитальный ремонт корпуса № 2 детского сада «Шатлык» с. Чекмагуш Чекмагушевского района РБ».

5. Место, условия и сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг. Местом выполнения работ является c. Чекмагуш, ул. Октябрьская, 12. В аукционной документации обозначены следующие условия: строительно-монтажные и электромонтажные работы должны быть выполнены в соответствии с техническим заданием, условиями выполнения муниципального контракта. Выполнение работ начинается с момента заключения контракта, окончание работ – 30 июня 2010 г.

6. Начальная цена контракта составляет 6 331 971 руб.

7. Источником финансирования является районный бюджет и бюджет РБ. Порядок формирования цены контракта – цена должна быть указана с учетом уплаты налогов (в т.ч. НДС) и других обязательных платежей, расходов на перевозку, всех затрат и издержек, связанных с надлежащим исполнением муниципального контракта. Порядок оплаты – по факту выполненного объема работ, на основании формы КС-2 справок формы КС-3, по мере поступления бюджетных средств, в пределах лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных на 2010 финансовый год. Срок оплаты - 31 июля 2010 г. Форма оплаты - безналичный расчет.

8. Место и срок подачи и регистрации заявок на участие в аукционе - РБ, c. Чекмагуш, ул. Ленина, 45, с 9:00 ч. 26.02.2010 г. до 15:00 ч. 18.03.2010 г., время местное.

9. Место, дата и время начала рассмотрения заявок на участие в аукционе (окончания срока подачи заявок на участие в аукционе) - РБ, c. Чекмагуш, ул. Ленина, 45, с 15:00 ч. 18.03.2010 г. по 23.03.2010 г., время местное.

10. Обеспечение заявки на участие в аукционе – 5% от начальной цены контракта (лота), что составляет 316 598,55 руб., денежные средств должны быть внесены на расчетный счет до окончания срока подачи заявок. В аукционной документации также указываются реквизиты счета для перечисления средств в качестве обеспечения заявок на участие в аукционе.

11. Дата и место проведения аукциона (процедуры аукционных торгов) - 26.03.2010 г. в 11:00 часов по местному времени, по адресу РБ, c. Чекмагуш, ул. Ленина, 45.

12. Обеспечение исполнения контракта - 10 % от начальной цены контракта (лота), что составляет 633 197,1 руб. Срок возвращения денежных средств, вносимых в качестве обеспечения исполнения контракта составляет 15 рабочих дней после подписания акта рабочей комиссии, включая устранение недостатков и дефектов.

## 3.2 Техническое задание на примере аукциона «Капитальный ремонт корпуса №2 детского сада «Шатлык» Чекмагушевского района РБ

Определяя потребность в той или иной продукции, государственный или муниципальный заказчик всякий раз вынужден давать описание своей потребности в конкурсной документации, документации об аукционе или запросе котировок в зависимости от избранного им способа размещения заказа. Указание на минимально требуемые качественные и количественные характеристики закупаемых товаров, работ, услуг (далее – продукция), с одной стороны ориентирует участников размещения заказа, подготавливающих техническое предложение в составе своей заявки в адрес заказчика. С другой стороны, для заказчика это служит важным инструментом, позволяющим четко определить свою потребность, рассчитать и установить начальную цену, создать базу для приведения предложений участников к сопоставимому виду и последующему сравнению.

Термин «техническое задание» не является единственно возможным, в действительности это лишь устоявшаяся формулировка, определяющая тот раздел конкурсной документации, документации об аукционе или запросе котировок, в котором заказчик настолько точно, насколько это возможно, описывает предмет размещения заказа[[11]](#footnote-11).

Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94\_ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» этот раздел определяет как «требования, установленные заказчиком, уполномоченным органом, к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, требования к их безопасности, требования к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара, требования к размерам, упаковке, отгрузке товара, требования к результатам работ и иные показатели, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг потребностям заказчика» (ч. 2 ст. 22 Закона № 94\_ФЗ).

Техническое задание, определяющее собственно предмет размещения заказа, занимает важнейшее место в составе конкурсной документации или документации об аукционе (см. табл. 1).

Таблица 1 Содержание документации о торгах



**Особенности технического задания**

Техническое задание в составе документации о торгах – конкурсной документации (далее – КД) или документации об аукционе (далее – ДОА) обладает рядом специфических особенностей, отличающих этот раздел от всех прочих разделов КД либо ДОА.

Техническое задание (далее – ТЗ) является самой непостоянной частью КД или ДОА, меняющейся от конкурса к конкурсу, от аукциона к аукциону. Порядок и процедуры проведения торгов четко регламентированы, они в основном остаются едиными независимо от того, покупает ли заказчик сложные опытно-конструкторские работы или продукты питания, покупает ли он их на целый год или на месяц, и даже – определена ли начальная стоимость в миллионы или сотни рублей. Поэтому Инструкция участникам торгов, форма Информационной карты, а также многие условия Проекта контракта остаются неизменными. В то же время ТЗ в большинстве случаев строго индивидуально и особенно[[12]](#footnote-12).

ТЗ должно обязательно формироваться специалистами по самому предмету закупки. Это означает, что даже если в организационной структуре заказчика, уполномоченного органа есть один или несколько специалистов, специализирующихся на проведении процедур закупок, обладающих сколь угодно большим опытом в сфере закупок, они в большинстве случаев не смогут самостоятельно, без привлечения специалистов в соответствующей отрасли, грамотно описать предмет, сформулировать потребность заказчика в ТЗ. Это особенно важно для тех случаев, когда конкурс проводит уполномоченный орган по размещению заказов федерального, регионального или муниципального органа, созданный в соответствии с ч. 2 ст. 4 Закона № 94\_ФЗ. В структуре этого органа должны на постоянной или временной основе присутствовать специалисты по всем тем предметам закупок, по которым размещение заказа проводит соответствующий уполномоченный орган, либо нормативными актами о взаимодействии уполномоченного органа и заказчиков должен быть детально, максимально четко урегулирован вопрос о том, что заказчик сам готовит ТЗ и в некой определенной форме передает его уполномоченному органу для организации закупок. В настоящее время в ряде субъектов Федерации и муниципальных образованиях наработан значительный опыт по вопросам взаимодействия уполномоченных органов и заказчиков, причем значительное место в этих взаимоотношениях отведено подготовке ТЗ непосредственно заказчиками. Представляется, что вариант подготовки ТЗ уполномоченным органом наименее удачный и с большой долей вероятности может привести к неэффективному размещению заказа.

На подготовку ТЗ влияет не только законодательство о размещении заказов, но и антимонопольное законодательство, а также законодательство о техническом регулировании. В этой связи, помимо Закона № 94\_ФЗ (его ст. 22, 25, 34, 43 и др.), особое внимание необходимо уделить следующим нормативным правовым актам:

**Антимонопольное законодательство:**

– Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135\_ФЗ «О защите конкуренции» (далее – Закон № 135\_ФЗ).

**Законодательство о техническом регулировании:**

– Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184\_ФЗ «О техническом регулировании»;

– Федеральный закон от 2 января 2000 г. № 29\_ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;

– Федеральный закон от 30 марта 1999 г. № 52\_ФЗ «Осанитарно-эпидемиологическом благополучии населения».

Вопреки сложившемуся у многих заказчиков мнению этап формирования ТЗ часто предшествует или сопровождает процесс составления Плана закупок, а не следует за ним. Иными словами совокупность технических заданий (потребностей заказчика) определяет количество закупок, их характер, последовательность и время проведения, а не наоборот. Выражаясь языком классиков, можно сказать, что ТЗ – это «базис», а все сопутствующее документы – от приказа о создании комиссии до инструкций участникам и итоговых протоколов, – «надстройка».

Формируя ТЗ, заказчик, в первую очередь для себя, решает следующие вопросы:

– выбор формы закупки – аукцион, конкурс, запрос котировок, единственный источник;

–компоновка способов закупок – провести один конкурс или четыре котировки каждый квартал, провести конкурс на плановую потребность, а затем котировку, если потребность в итоге «не уложилась» в план;

– разбивка размещения заказа на лоты или возможность объединения различных предметов в одну процедуру размещения заказа;

– укрупнение или, наоборот, уменьшение количества продукции в лоте при выборе формы торгов;

– установление требований к продукции;

– установление некоторых условий государственного контракта в части (периоды, места поставки, тара и упаковка, испытания, сборка и проч.)

Основные характеристики технического задания аукционной документации для аукциона «Капитальный ремонт корпуса №2 детского сада «Шатлык» Чекмагушевского района РБ представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Основные характеристики технического задания аукциона

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № лота | Наименование | Объем работ, объект | Начальная цена контракта, руб. |
| 1 | Капитальный ремонт корпуса № 2 детского сада «Шатлык» с. Чекмагуш Чекмагушевского района РБ». | 1 | 6 331 971 |

Перечень, технические, количественные характеристики выполнения работ и иные показатели, связанные с определением соответствия выполняемых работ: указываются в Приложении № 1, являющемся неотъемлемой частью технического задания документации об аукционе (см. табл. 3.2).

Таблица 3.2 – Приложение №1 к техническому заданию документации об аукционе. Ведомость объемов работ и начальных цен, предложенных Заказчиком на аукцион «Капитальный ремонт корпуса № 2 детского сада «Шатлык» с. Чекмагуш Чекмагушевского района РБ».

| № локальной сметы | Наименование работ | В базовых ценах 2001 г. (тыс. руб.) | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сметная стоимость | | | Остаток сметной стоимости | | | Стоимость работ, выставленных  на аукцион | | |
| Всего | В том числе | | Всего | В том числе | | Всего | В том числе | |
| СМР | Обору-  дование | СМР | Обору-  дование | СМР | Обору-  дование |
| 1 | 2 | 3  44 | 4 |  | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Глава 2. | Основные объекты строительства |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ОС | Корпус №2 | 1578258 | 1578258 | 0 | 1578258 | 1578258 | 0 | 1578258 | 1578258 | 0 |
|  | Итого по Главе 2 | 1578258 | 1578258 | 0 | 1578258 | 1578258 | 0 | 1578258 | 1578258 | 0 |
|  | Итого по главам 1-7 | 1578258 | 1578258 | 0 | 1578258 | 1578258 | 0 | 1578258 | 1578258 | 0 |
|  | Итого по главам 1-9 | 1578258 | 1578258 | 0 | 1578258 | 1578258 | 0 | 1578258 | 1578258 | 0 |
|  | Итого в текущих ценах с к=3,4 | 5366077 | 5366077 | 0 | 5366077 | 5366077 | 0 | 5366077 | 5366077 | 0 |
|  | НДС 18% | 965894 | 965894 | 0 | 965894 | 965894 | 0 | 965894 | 965894 | 0 |
|  | Всего с НДС | 6331971 | 6331971 | 0 | 6331971 | 6331971 | 0 | 6331971 | 6331971 | 0 |

В данной таблице видно, как образуется начальная цена контракта. Цены в техническом задании указаны в базовых ценах 2001 года. Капитальный ремонт корпуса №2 в базовых ценах стоит 1578258 руб., в текущих ценах 2010 года стоимость капитального ремонта корректируется на коэффициент к=3,4 и прибавляется налог на добавленную стоимость в размере 18%. В итоге получим стоимость работ, выставленных на аукцион в размере 6331971 руб.

Также в техническом задании указываются требования к качественным характеристикам выполняемых работ. Строительно-монтажные и пусконаладочные работы должны быть выполнены в соответствии с техническим заданием, условиями выполнения муниципального контракта, проектно-сметной документации, СНиП, ГОСТ, техническими условиями и другими нормативными документами, устанавливающими требования к работам, являющимся предметом контракта согласно действующему законодательству в РФ и РБ. Наличие сертификатов соответствия на применяемые материалы и паспорта на изделия и конструкции согласно условиям муниципального контракта. В техническом задании указываются срок предоставления гарантии качества работ, в нашем случае данный срок составляет 2 года с момента подписания разрешения на ввод объекта в эксплуатацию.

## 3.3 Локальная смета

Локальные сметы относятся к первичным сметным документам и составляются на отдельные виды строительно-монтажных и ремонтных работ, а также на стоимость оборудования.

Исходными данными для составления локальных смет могут быть:

- параметры зданий, сооружений, а также их частей и конструктивных элементов, принятых в проекте;

- объемы работ из ведомостей объемов работ, проектных чертежей и других источников;

- спецификации и номенклатуры оборудования, инвентаря и мебели;

- действующие сметные нормативы и показатели по видам работ, а также рыночные цены.

В локальных сметах производится разделение работ в разделы по отдельным конструктивным элементам, видам работ и так далее, в соответствии с технологической последовательностью работ и учетом особенностей строительства. Например, по зданиям и сооружением может быть разделение на подземную и надземную части.

Локальные сметы могут иметь следующие разделы[[13]](#footnote-13):

- земляные работы;

- фундаменты и стены подземной части;

- стены;

- каркас;

- перекрытия и перегородки;

- полы и основания;

- покрытия и кровли;

- отделочные работы;

- водопровод;

- канализация;

- отопление;

- вентиляция и кондиционирование;

- разные работы;

- и так далее.

При составлении локальных смет используются расценки из соответствующих сборников сметных нормативных баз, при этом в каждой позиции прописывается шифр нормы.

При составлении смет учитываются условия выполнения работ, а при усложняющих факторах применяются соответствующие поправочные коэффициенты.

Сметная стоимость, определенная локальными сметами, состоит из прямых затрат, накладных расходов и сметной прибыли.

Прямые затраты состоят из стоимости материальных ресурсов (материалы), технических (эксплуатация машин) и трудовых ресурсов (заработная плата).

Накладные расходы учитывают затраты предприятия на организацию производства, его обслуживание и управление.

Сметная прибыль – это средства, необходимые на покрытие иных расходов организации, развитие предприятия, социальные нужды и материальное стимулирование работников.

Рассмотрим объектный сметный расчет по аукциону Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ (см. табл. 3.3).

Таблица 3.3 – Объектная смета по аукциону Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № пп | Номера сметных расчетов (смет) | Наименование работ и затрат | Сметная стоимость, руб. | | | | | Средства на оплату труда, руб. | Показатели единичной стоимости |
| строительных работ | монтажных работ | оборудования, мебели, инвентаря | прочих | всего |
|
|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1. Локальные сметные расчеты | | | | | | | | | |
| 1 | ЛС №2-1 | общестроительные работы | 1 346 726 |  |  |  | 1 346 726 |  |  |
| 2 | ЛС№2-2 | водопровод | 18 890 |  |  |  | 18 890 |  |  |
| 3 | ЛС №2-3 | канализация | 32 421 |  |  |  | 32 421 |  |  |
| 4 | ЛС№2-4 | отопление | 70 111 |  |  |  | 70 111 |  |  |
| 5 | ЛС№2-5 | электроснабжение |  | 110 110 |  |  | 110 110 |  |  |
|  |  | Итого по Главе 1 | 1 468 148 | 110 110 |  |  | 1 578 258 |  |  |
|  |  | Всего по смете | 1 468 148 | 110 110 |  |  | 1 578 258 |  |  |

В объектной смете по аукционууказываются локальные сметные расчеты по каждому объекту, по которым выполняются работы. Например, вид работ как «общестроительные работы» в аукционной документации представлены под номером ЛС №2-1. На данный вид работ в ценах 2001 года заложена сметная стоимость, рассчитанная инженером-сметчиком, в размере 1346726 руб., отопление – 70111 руб. и т.д.

Рассмотрим локальный сметный расчет №2-2 на водопровод ясли-корпуса. Сметная стоимость строительных работ по разделу «водопровод» в ценах 2001 г. составляет 18890 руб., из них средства на оплату труда 2261 руб., сметная трудоемкость 188,1 чел.\*час. (см. табл. 3.4).

Таблица 3.4 – Локальный сметный расчет на водопровод ясли-корпуса по аукциону Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № пп | Обоснование | Наименование | Ед. изм. | Кол. | Стоимость единицы, руб. | | | | Общая стоимость, руб. | | | |
| Всего | В том числе | | | Всего | В том числе | | |
| Осн.З/п | Эк.Маш. | З/пМех | Осн.З/п | Эк.Маш. | З/пМех |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| Раздел 1. | | | | | | | | | | | | |
| 1 | ТЕРр65-01-02 | Разборка трубопроводов из водогазопроводных труб диаметром до: 63 мм | 100 м трубопроводов | 1,82 | 744,06 | 626,01 | 17,88 | 2,29 | 1354 | 1139 | 33 | 4 |
| 2 | ТЕР16-02-002-06 | Прокладка трубопроводов водоснабжения из стальных водогазопроводных оцинкованных труб диаметром: 50 мм | 100 м трубопровода | 0,32 | 9308,19 | 666,61 | 120,86 | 4,29 | 2979 | 213 | 39 | 1 |
| 3 | ТЕР16-02-002-01 | Прокладка трубопроводов водоснабжения из стальных водогазопроводных оцинкованных труб диаметром: 15 мм | 100 м трубопровода | 1 | 4154,5 | 518,81 | 69,19 | 3,06 | 4154 | 519 | 69 | 3 |
| 4 | ТЕР16-02-002-02 | Прокладка трубопроводов водоснабжения из стальных водогазопроводных оцинкованных труб диаметром: 20 мм | 100 м трубопровода | 0,5 | 4646,25 | 518,81 | 69,19 | 3,06 | 2323 | 259 | 35 | 2 |
| 5 | ТЕР17-01-008-01 | Установка нагревателей индивидуальных: водоводяных | 10 комплектов | 0,1 | 22930,5 | 1194,52 | 122,81 | 17,92 | 2293 | 119 | 12 | 2 |
| 6 | прайс-лист | водонагреватель 50л | шт. | 1 | 2064 |  |  |  | 2064 |  |  |  |
| Итого прямые затраты по смете в ценах 2001г. | | | | | | | | | 15167 | 2249 | 188 | 12 |
| Накладные расходы | | | | | | | | | 2250 |  |  |  |
| В том числе, справочно: | | | | | | | | |  |  |  |  |
| 74% ФОТ (от 1143) (Поз. 1) | | | | | | | | | 846 |  |  |  |
| 128% ФОТ (от 904) (Поз. 3-6) | | | | | | | | | 1157 |  |  |  |
| 128%\*0,9 ФОТ (от 214) (Поз. 2) | | | | | | | | | 247 |  |  |  |
| Сметная прибыль | | | | | | | | | 1473 |  |  |  |
| В том числе, справочно: | | | | | | | | |  |  |  |  |
| 50% ФОТ (от 1143) (Поз. 1) | | | | | | | | | 572 |  |  |  |
| 83% ФОТ (от 904) (Поз. 3-6) | | | | | | | | | 750 |  |  |  |
| 83%\*0,85 ФОТ (от 214) (Поз. 2) | | | | | | | | | 151 |  |  |  |
| Итого | | | | | | | | | 18890 |  |  |  |
| В том числе: | | | | | | | | |  |  |  |  |
| Материалы | | | | | | | | | 12730 |  |  |  |
| Машины и механизмы | | | | | | | | | 188 |  |  |  |
| ФОТ | | | | | | | | | 2261 |  |  |  |
| Накладные расходы | | | | | | | | | 2250 |  |  |  |
| Сметная прибыль | | | | | | | | | 1473 |  |  |  |
| ВСЕГО по смете | | | | | | | | | 18890 |  |  |  |

В локальной смете инженер-сметчик указывает наименование работ с указанием обоснования, прямых затрат на единицу работ и общую стоимость работ в рублях с указанием затрат на заработную плату. В нашем случае прямые затраты по смете в ценах 2001 г. составили 15167 руб. Далее рассчитываются накладные расходы – 2250 руб., закладывается сметная прибыль – 1473 руб. Общая стоимость работ по разделу «водопровод» составила 18890 руб.

## 3.4 Рассмотрение заявок и проведение аукциона

Документом, являющимся основанием рассмотрения заявок и проведения аукциона является протокол рассмотрения заявок на аукцион и протокол проведения открытого аукциона.

Детальнее рассмотрим протокол рассмотрения заявок на аукцион на примере аукциона Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ. В данном документе указывается:

1) предмет закупки – Лот № 1 Капитальный ремонт корпуса № 2 детского сада «Шатлык» с. Чекмагуш Чекмагушевского района РБ;

2) место рассмотрения заявок - 452200, РБ, с. Чекмагуш, ул. Ленина, 45;

3) дата рассмотрения заявок - 23.03.2010 г.;

4) время рассмотрения заявок – 15:00 ч.;

5) наименование комиссии - Комиссия по организации закупок товаров;

6) фамилия, имя, отчество представителя заказчика;

7) фамилии, имена, отчества членов комиссии;

8) перечень требований к участникам размещения заказа:

- неприостановление деятельности участника размещения заказа в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях, на день рассмотрения заявки на участие в конкурсе или аукционе;

- непроведение ликвидации участника размещения заказа и отсутствие решения арбитражного суда о признании его банкротом и об открытии конкурсного производства;

- отсутствие в предусмотренном ФЗ 94-ФЗ реестре недобросовестных поставщиков сведений об участниках размещения заказа;

- отсутствие задолженности по начисленным налогам, сборам, иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошлый календарный год, размер которой больше 25% балансовой стоимости активов;

- соответствие участников размещения заказа требованиям, устанавливаемым в соответствии с законодательством РФ к лицам, осуществляющим поставки товаров (работ, услуг), являющихся предметом торгов;

9) состав участников предъявивших свои заявки (см. табл. 3.5):

Таблица 3.5 – Состав участников предъявивших свои заявки на аукцион Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование участника | Почтовый адрес | Решение комиссии | Обоснование решения |
| ООО "МонтажСтройОтделка" | 452650, Республика Башкортостан, с.Бавлы, Ленина, д. 19 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "Реалтехстрой" | 453104, РБ, город Стерлитамак , Профсоюзная, д. 18 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "Новитех" | 450077, г. Уфа , К.Маркса, д. 37, (347)29-11-254 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| Наименование участника | Почтовый адрес | Решение комиссии | Обоснование решения |
| ООО "Строительство и Реконструкция" | 450003, г. Уфа, ул.Деревенская Переправа, 12, (901) 441-08-45 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "Стройгаз" | 452308, Дюртюлинский район, с. Иванаево, Промзона, (34787)3-66-69 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "ИнтерСтройСервис" | 450005, Республика Башкортостан, Уфа, Пархоменко, д. 101, (347) 276-42-94 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "Метиорит Сервис Строй" | 453215, Г. Ишимбай, ул.Бульварная, 35, (34794) 2-20-74 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| Общество с ограниченной ответственностью "Кондор-С" | 453109, Г. Стерлитамак , Салтыкова Щедрина, д. 1, корп. В, (3473)23-50-09 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "ТСК-7" | 450061, Республика Башкортостан, город Уфа , Невского, д. 22, 347 (2) 64-60-66 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "СтройПерспектива" | 614068, г.Пермь, ул.Большевистская, 141-13/1, (342)244-79-36, | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "Башстройинвест" | 45007, Г. Уфа , Пр.Салавата Юлаева, 59/51, (347)256-57-70 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "Октябрьские строительные технологии" | Г.Октябрьский, ул. Губкина, 4, (34767) 6-48-14 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| Общество с ограниченной ответственностью "Филком" | 450078, Республика Башкортостан, город Уфа , Мингажева, д. 59, 347 (2) 82-52-12 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "БашРегионСтрой" | 450073,город Уфа, ул.Гагарина, 24-2, (347)292-16-55 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| ООО "РСК" | 432073, г.Ульяновск, Пр.Хо-Ши-Мина, 13А, (9021)25-17-73 | допустить | Заявка соответствует всем требованиям |
| Общество с ограниченной ответственностью "Башстройснаб" | 452320, город Дюртюли, ул.Ленина, 24, (34787) 36220 | отказать | Заявка не соответствует требованиям, в соответствии со ст. 12 п.1 ч.2 ФЗ №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» |

Как видно из состава участников, предъявивших свои заявки на участие в аукционе Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ из 17 организаций не соответствует требованиям, в соответствии со ст. 12 п.1 ч.2 ФЗ №94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» 1 заявка – ООО «Башстройснаб», это означает что 16 участников, предъявивших свои заявки на участие в аукционе допускаются на участие в аукционе.

Рассмотрим протокол проведения открытого аукциона на примере аукциона Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ. Данный протокол содержит в себе следующие обязательные разделы:

1) предмет закупки - Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ;

2) Заказчик закупки – МУ Отдел образования Администрации муниципального района Чекмагушевский район;

3) организатор закупки - МУ Отдел образования Администрации муниципального района Чекмагушевский район;

4) место оценки заявок - 452200, РБ, с. Чекмагуш, ул. Ленина, 45;

5) дата оценки заявок - 26.03.2010 г.;

6) время оценки заявок – 15.00 ч.;

7) наименование комиссии - Комиссия по организации закупок товаров;

8) фамилия, имя, отчество представителя заказчика;

9) фамилии, имена, отчества членов комиссии;

10) перечень критериев цены контракта – цена контракта;

11) Состав участников, заявки которых были рассмотрены (см табл. 3.6).

Таблица 3.6 – Состав участников заявки которых были рассмотрены на аукционе Капитальный ремонт детского сада "Шатлык" с.Чекмагуш Чекмагушевского района РБ.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование участника | Местонахождение, почтовый адрес, телефоны | Решение |
| ООО "ДевонСтройСервис" | 452620, г. Октябрьский, ул. Губкина, д. 4, (34767) 6-74-60 | допущен к участию |
| ЗАО "Уралагротехсервис" | 450019,г. Уфа, ул.Благоварская, 20, (3472) 750213 | допущен к участию |
| ООО "ПромЖилСтрой" | 450000, город Уфа , Менделеева, д. 134, (347) 252-18-29 | допущен к участию |
| ООО "Профстрой" | 453103, Республика Башкортостан, город Стерлитамак, Николаева, д. 112, 8 (3473) 437802 | допущен к участию |
| ООО "МонтажСтройОтделка" | 452650, Республика Башкортостан, с. Бавлы, Ленина, д. 19 | допущен к участию |
| ООО "Реалтехстрой" | 453104, РБ, город Стерлитамак, Профсоюзная, д. 18 | допущен к участию |
| ООО "Новитех" | 450077, г. Уфа , К.Маркса, д. 37, (347)29-11-254 | допущен к участию |
| ООО "Реконс Строй" | 460026, г.Оренбург, Проспект Победы, д. 107, корп. 1, (3532) 47-57-20 | допущен к участию |
| ООО "Строительство и Реконструкция" | 450003, г. Уфа, ул.Деревенская Переправа, 12, (901) 441-08-45 | допущен к участию |
| ООО "Стройгаз" | 452308, Дюртюлинский район, с. Иванаево, Промзона, (34787)3-66-69 | допущен к участию |
| ООО "ИнтерСтройСервис" | 450005, Республика Башкортостан, Уфа, Пархоменко, д. 101, (347) 276-42-94 | допущен к участию |
| ООО "Метиорит Сервис Строй" | 453215, Г. Ишимбай, ул. Бульварная, 35, (34794) 2-20-74 | допущен к участию |
| ООО "Кондор-С" | 453109, Г. Стерлитамак, Салтыкова Щедрина, д. 1, корп. В, (3473)23-50-09 | допущен к участию |
| ООО "ТСК-7" | 450061, Республика Башкортостан, город Уфа, Невского, д. 22, 347 (2) 64-60-66 | допущен к участию |
| ООО "СтройПерспектива" | 614068, г. Пермь, ул.Большевистская, 141-13/1, (342)244-79-36, | не допущен к участию |
| ООО "Башстройинвест" | 45007, Г. Уфа, Пр.Салавата Юлаева, 59/51, (347)256-57-70 | допущен к участию |
| ООО "Октябрьские строительные технологии" | Г.Октябрьский, ул. Губкина, 4, (34767) 6-48-14 | допущен к участию |
| ООО "Филком" | 450078, Республика Башкортостан, город Уфа, Мингажева, д. 59, 347 (2) 82-52-12 | допущен к участию |
| ООО "БашРегионСтрой" | 450073,город Уфа, ул.Гагарина, 24-2, (347)292-16-55 | допущен к участию |
| ООО "РСК" | 432073, г.Ульяновск, Пр.Хо-Ши-Мина, 13А, (9021)25-17-73 | не допущен к участию |
| ООО "Башстройснаб" | 452320, город Дюртюли, ул.Ленина, 24, (34787) 36220 | не допущен к участию |

Из данной таблицы видно, что не были допущены к участию в акционе следующие организации: ООО «Башстройснаб», ООО «СтройПерспектива», ООО «РСК».

12) Победителем аукциона по лоту №1 является ООО «Строительство и Реконструкция», предложивший наименьшую стоимость за выполнение капитального ремонта в размере 3830842,45 руб. ООО «Реалтехстрой» предложило цену за выполнение работ в размере 3862502,31 руб.

Таким образом, лот №1 признан состоявшимся. Начальная цена контракта по данному лоту составляет 6331971.00 руб. Сумма победителя составила 3830842.45 руб. (60.50 % от суммы локальной базовой сметы).

# 

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Торги — одна из форм внешнеэкономической деятельности, при которой покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. По результатам этого конкурса подписывается контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных для покупателя условиях.

Торги являются распространенным способом размещения заказов на сооружение промышленных и других объектов, поставку машин и оборудования, выполнение научно-исследовательских, изыскательских и проектных работ. Торги применяются также для выбора иностранных партнеров при создании совместных предприятий.

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами, где существует высокая степень вмешательства государства в сферу внешней торговли. Широко применяют такие формы государственных закупок товаров и размещения подрядов на выполнение общественных работ Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Иран, Ирак, Индонезия, Иордания, Катар, Кувейт, Саудовская Аравия, Малайзия и другие страны. Во многих промышленно развитых странах существует законодательство, которое разрешает организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров, услуг или сооружения объектов только через торги.

Например, в США конкурсному размещению заказов государственных учреждений подлежат все сделки на сумму свыше 25 тыс. долл. В странах Европейского сообщества к 1992 г. планировалось все заказы на строительные работы в государственном секторе размещать на конкурсной основе, через торги.

Организаторами торгов часто выступают государственные учреждения, муниципалитеты и т.п., иногда — крупные частные фирмы.

Применение торгов как метода размещения заказов на импорт товаров и услуг позволяет покупателю осуществить закупки более эффективным по сравнению с традиционным способом, получив экономию средств, времени при соблюдении гарантий качества, выгодных условий поставки и других условий сделки. Это достигается благодаря тому, что организаторы торгов используют конкуренцию между участвующими в торгах фирмами и/или консорциумами — временными союзами хозяйственно независимых фирм, объединяющихся для участия в конкурсе. Форма торгов предпочтительна еще и потому, что позволяет привлечь наиболее крупные и солидные в финансовом отношении фирмы. Дело в том, что для участия в торгах часто необходимо внесение залога в сумме 1—3% (иногда больше) стоимости предполагаемой сделки (залог "серьезности предложения"). Если сумма контрактов, заключаемых по результатам торгов, значительна, то слабым в финансовом отношении фирмам участие затруднительно. Это уменьшает риск невыполнения поставщиком или подрядчиком в будущем взятых на себя обязательств.

Покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги, создают тендерный комитет, который осуществляет всю организационную работу по проведению торгов. В состав тендерного комитета входят представители организации-покупателя, а также технические и коммерческие эксперты. Председателями тендерных комитетов обычно назначаются руководители организации, производящей закупки или размещение заказов.

В открытых торгах могут участвовать все желающие фирмы и организации. В закрытых торгах могут участвовать только те фирмы и организации, которые получили приглашение на участие. При проведении закрытых торгов их организаторы сами определяют круг возможных участников, руководствуясь при этом выработанными ими самими критериями отбора участников.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абчук В.А. Коммерция: Учебник. СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2007. 475 с.
2. Андреева Л.В. Продажа товаров: Руководство по подготовке и заключению договоров. М.: ИНФРА-М, 2008. 176 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Стровский. Москва, 2007. 318 стр.
4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник. М.: ИКЦ "Маркетинг", 2009. 596 с.
5. Ковторев С. Тендерные торги и использование ресурсов городского развития//Бизнес Информ.-2009.-№1-2.-с.91-95.
6. Международные инвестиции и международные закупки: Есипов В.Е. Санкт-Петербург, 2008. 312 с.
7. Международные торги: Недужий А.В... Москва, 2007. 238 с.
8. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник. М.: ИКЦ "Маркетинг", 2009. 580 с.
9. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. 248 с.
10. http://goszakaz.bashkortostan.ru/public.purchase/finished.asp?bddtname=puradd – Официальный сайт для размещения информации о размещении заказов.

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник. М.: ИКЦ "Маркетинг", 2009. С.145. [↑](#footnote-ref-1)
2. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник. М.: ИКЦ "Маркетинг", 2009. С.301. [↑](#footnote-ref-2)
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Стровский. Москва, 2007. С.168. [↑](#footnote-ref-3)
4. Андреева Л.В. Продажа товаров: Руководство по подготовке и заключению договоров. М.: ИНФРА-М, 2008. С.112. [↑](#footnote-ref-4)
5. Международные инвестиции и международные закупки: Есипов В.Е. Санкт-Петербург, 2008. С.67. [↑](#footnote-ref-5)
6. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. С.137. [↑](#footnote-ref-6)
7. Международные торги: Недужий А.В... Москва, 2007. С.84. [↑](#footnote-ref-7)
8. Международные инвестиции и международные закупки: Есипов В.Е. Санкт-Петербург, 2008. С.214. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ковторев С. Тендерные торги и использование ресурсов городского развития//Бизнес Информ.-2009.-№1-2.-с.92. [↑](#footnote-ref-9)
10. Ковторев С. Тендерные торги и использование ресурсов городского развития//Бизнес Информ.-2009.-№1-2.-с.94. [↑](#footnote-ref-10)
11. Абчук В.А. Коммерция: Учебник. СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2007. С.152. [↑](#footnote-ref-11)
12. Ковторев С. Тендерные торги и использование ресурсов городского развития//Бизнес Информ.-2009.-№1-2.-с.95. [↑](#footnote-ref-12)
13. Международные торги: Недужий А.В... Москва, 2007. С.129. [↑](#footnote-ref-13)