

**ЭКОНОМИКА СТРАНЫ ГЛАЗАМИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ:
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-
ПРОЦЕССОВ: СОЦИАЛЬНЫХ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ, ОРГАНИЗАЦИОННЫХ**

**Плотникова К.И.,
Научный руководитель Березовская Р.Э.
Сибирский федеральный университет
Инженерно-строительный институт**

Федеральный закон № 94-ФЗ (ФЗ-94) от 21 июля 2005.

Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг (далее также - размещение заказа), в том числе устанавливает единый порядок размещения заказов, в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, развития добросовестной конкуренции, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

Тендер(торги) – осуществление конкурентного отбора участников с целью определения победителя тендера(торгов) в соответствии с процедурой, установленной данным Порядком.

Целью проведения торгов является повышение эффективности операций при выполнении работ, в том числе для выполнения договорных обязательств с заказчиками.

Основными принципами организации и проведения торгов являются создание равных конкурентных условий для всех поставщиков, т.е гласность, объективность оценки и единство требований.

Определяет общий порядок организации и проведения торгов по закупкам товаров, условия участия в них поставщиков, порядок рассмотрения предложений участников торгов и принятия решений Тендерного комитета.

Организатор торгов – осуществляющее свою деятельность по проведению торгов.

Поставщик – субъект хозяйственной деятельности, зарегистрированный государственными органами в установленном порядке и выразивший в письменном виде согласие участвовать в торгах на предложенных условиях.

Предварительная квалификация – отбор для допуска к участию в торгах.

Участники торгов – потенциальные поставщики, являющиеся субъектами хозяйственной деятельности, зарегистрированные государственными органами в установленном порядке.

Тендерная документация – комплект документов, содержащих приглашение к торгам, информацию о предмете и условиях торгов, инструкцию участникам торгов, предложения их организатора об условиях передачи победителю торгов заказа.

Тендерное предложение – заполненная участником торгов тендерная документация, подкрепленная гарантиями по обеспечению выполнению работ,

содержащая согласие участника торгов нести финансовую ответственность в случае невыполнения им условий торгов.

Тендерный комитет – коллегиальный орган, сформированный организатором торгов из своих представителей, представителей заказчиков, а также экспертных и консультационных организаций. Тендерный комитет принимает решение об объявлении и предмете торгов, по отбору участников торгов, порядку и условиям торгов, осуществляет прием, вскрытие и оценку представленных тендерных предложений, определяет победителя торгов.

Консультант – организация, привлекаемая Тендерным комитетом для методического обеспечения торгов, подготовки тендерной документации, проведения систематизации и предварительного анализа тендерных предложений.

Виды торгов:

В зависимости от формы проведения торги могут быть открытыми или закрытыми (ограниченными по числу участников). Решение о форме проведения торгов принимает председатель Тендерного комитета.

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 критериями отбора участников. Проведение закрытых торгов требует от их организаторов предварительного изучения возможностей рынка и результатов деятельности на этом рынке фирм (организаций).

В этом случае тендерный комитет рассылает именные (персональные) приглашения наиболее известным, авторитетным и надежным поставщикам и подрядчикам.

По решению Тендерного комитета открытые торги могут проводиться с предварительной квалификацией претендентов, направивших заявления об участии в торгах. Предварительная квалификация проводится с целью отбора претендентов, обладающих практическим опытом и возможностями выполнения работ, выставяемого на открытые торги.

Этапы организации и проведения торгов

Организация и проведение торгов включают в себя следующие этапы:

- определение предмета торгов;
- определение формы торгов (открытые, закрытые);
- определение потенциальных участников закрытых торгов и направление им приглашений к участию в торгах;
- подготовка и размещение объявления о торгах;
- составление инструктивных материалов для предварительного квалификационного отбора претендентов для участия в открытых торгах;
- подготовка (с привлечением технических и коммерческих консультантов) тендерной документации;
- проведение предварительного квалификационного отбора;
- прием тендерных предложений от участников торгов;
- оценка поступивших тендерных предложений и выявление победителя торгов;
- подписание соглашения с победителем.

Подготовка и размещение объявления о торгах

Тендерный комитет доводит до потенциальных претендентов информацию о торгах. Доведение информации до потенциальных претендентов производится:

- при открытых торгах – посредством размещения объявления на сайте компании (обязательно), в прессе (по усмотрению Тендерного комитета), а также посредством рассылки почтой, телефаксом.

Информация (объявление) о торгах содержит следующие данные:

- наименование организатора торгов;
- предмет торгов;
- условия и сроки исполнения заказа;
- сроки предварительного квалификационного отбора претендентов для участия в торгах;
- адрес, телефон и телефакс Тендерного комитета;
- адрес, телефон и телефакс Консультанта Тендерного комитета, где можно получить тендерную документацию;
- последний срок (с указанием дня и часа) приема предложений Тендерным комитетом.

Основные требования к тендерной документации

Тендерная документация включает:

- инструкцию участникам торгов;
- техническую часть тендера;
- коммерческую часть тендера;
- форму соглашения (договора).

Прием тендерных предложений от участников торгов

Тендерные предложения, помимо заполненной участником торгов тендерной документации, должны включать следующие документы и информацию об участнике торгов:

- реквизиты участника торгов (адрес, телефон, факс);
- копии уставных или регистрационных документов;
- справку – презентацию участника торгов, включающую информацию о производственных мощностях, структуре организации и т.п.;
- письмо уполномоченного банка о платежеспособности участника торгов;
- фамилии лиц, уполномоченных действовать от имени участника торгов и обладающих правом подписи юридических документов.

Порядок оценки тендерных предложений

Оценка тендерных предложений проводится в течение определенного срока, установленного Тендерным комитетом. Участники торгов или их представители не вправе присутствовать при оценке тендерных предложений. В ходе оценки Тендерный комитет имеет право вызвать претендентов для внесения пояснений, запрашивать у них дополнительные сведения и подтверждения.

Тендерный комитет может привлекать для оценки тендерных предложений представителей экспертных и консультационных организаций, помимо Консультанта.

Тендерный комитет в срок не позднее 5 дней с даты определения победителя торгов направляет уведомление в адрес победителя торгов. Уведомление Тендерного комитета о победе в торгах является официальным приглашением к подписанию соглашения (договора).