**Приложение 1.16\_ссч**

***Справочный материал***

***СПОСОБЫ КОНКУРЕНТНОГО ОТБОРА***

Один из самых известных способов, широко используемый и описанный в Гражданском кодексе Российской Федерации (статьи 447 - 449), - это ***торги*** (**конкурс**) по отбору исполнителей работ и услуг, которые позволяют наиболее полно использовать предпринимательский потенциал и создать условия конкуренции между исполнителями.

**Торги (конкурс).**Торги представляют собой традиционную, широко распространенную в бизнесе форму заключения сделок, при которой стороны ведут переговоры о цене товара или услуги до момента совершения сделки. В результате продавцы и покупатели либо заключают сделки на условиях, которые каждая из сторон считает выгодными или, по меньшей мере, приемлемыми, либо сделки не заключаются вообще. Таким образом, в общем смысле под торгами понимается форма заключения сделки, предусматривающая предварительные переговоры сторон об условиях сделки с целью достижения баланса их (сторон) интересов.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (далее – Гражданский кодекс) торги могут проводиться в формах аукциона, конкурса или иной форме, установленной законом (статья 447, ч. 4). ***Аукцион*** представляет собой публичную распродажу, при которой покупателем становится тот, кто предложит самую высокую цену.

***Конкурс* подразумевает заключение договора с тем из участников, который, по заключению заранее назначенной конкурсной комиссии предложил наилучшие условия**. Конкурс – это одна из форм торгов, которая подразумевает выбор одного участника из нескольких, предложившего наилучшие условия.

Конкурсы могут быть открытыми и закрытыми. Открытый конкурс рассчитан на неопределенный круг и неограниченное количество участников и предусматривает привлечение участников через широкое оповещение о конкурсе, в том числе через средства массовой информации. Закрытый конкурс проводится среди ограниченного круга участников, специально приглашенных заказчиком (Гражданский кодекс, статья 448, ч. 1).

Проведение конкурса должно соответствовать требованиям, установленным Гражданским кодексом (ст. 448):

* извещение о проведении конкурса должно быть сделано организатором не менее чем за тридцать дней до его проведения;
* извещение должно в обязательном порядке содержать сведения о:
  + времени и месте проведения конкурса,
  + предмете конкурса (на выполнение каких работ / услуг проводится конкурс, какой тип договора предполагается заключить),
  + порядке проведения конкурса, в том числе об оформлении участия в нем (порядок регистрации участников конкурса, форма конкурсной заявки),
  + критериях конкурсного отбора и порядке определения победителя,
  + начальной или предполагаемой цене договора,
  + сроках заключения договора с победителем конкурса;
* организатор конкурса должен установить размер, сроки и порядок внесения участниками задатка, который играет роль денежного стимула для организатора и участников конкурса к заключению договора и призван продемонстрировать серьезность их намерений;
* задаток подлежит возврату, если конкурс не состоялся, а также возвращается лицам, которые участвовали в конкурсе, но не выиграли;
* при заключении договора с победителем конкурса сумма внесенного им задатка засчитывается в счет исполнения обязательств по заключенному договору;
* конкурс, в котором участвовал только один участник, признается несостоявшимся;
* организатор открытого конкурса, сделавший извещение, вправе отказаться от проведения конкурса не позднее, чем за тридцать дней до его проведения, а если он нарушил этот срок, то он обязан возместить участникам понесенный ими реальный ущерб;
* если конкурс закрытый, то при отказе от его проведения организатор обязан возместить приглашенным им участникам реальный ущерб независимо от того, в какой именно срок после направления извещения последовал отказ от конкурса.
* организатор и победитель конкурса подписывают в день проведения конкурса протокол о результатах, который имеет силу предварительного договора. Лицо, выигравшее конкурс, при уклонении от подписания протокола утрачивает внесенный им задаток. Организатор конкурса, уклонившийся от подписания протокола, обязан возвратить задаток в двойном размере, а также победителю конкурса убытки, причиненные участием в конкурсе, в части, превышающей сумму задатка.
* договор между организатором конкурса и его победителем должен быть подписан сторонами не позднее двадцати дней или иного указанного в извещении срока после завершения конкурса и оформления протокола. В случае уклонения одной из сторон от заключения договора другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения.

Различают конкурсы нескольких типов. ***Селективный конкурс***включает сбор и отбор (селекцию) заявок на участие в конкурсе (как в открытом конкурсе) и последующий закрытый конкурс среди отобранных претендентов. В мировой практике этот способ часто используется при закупке консультационных услуг.

Конкурс может проводиться в один или несколько этапов[[1]](#footnote-1). ***Двухэтапный конкурс*** предполагает, что на первом этапе поставщики представляют только технические предложения, без указания цен. Заказчик может проводить переговоры с любым участником и, по завершению этапа, в конкурсную документацию могут быть внесены изменения и дополнения. Заявки поставщиков, не отвечающих квалификационным требованиям, отклоняются. На втором этапе поставщики представляют окончательное техническое предложение, составленное с учетом изменений конкурсной документации, и ценовое предложение. Двухэтапный конкурс проводится обычно в случаях, когда:

* заказчику необходимо провести переговоры с поставщиками в целях определения их возможности обеспечить выполнение договора;
* нет возможности составить достаточно подробные технические спецификации товаров или работ, определить характеристики услуг и поэтому необходимо предварительное изучение существующих на рынке предложений;
* закупаются сложные товары (работы, услуги).

**Способы конкурентного отбора, не требующие объявления конкурса.** В деловой практике конкурсные способы отбора поставщиков, исполнителей и подрядчиков всегда рассматриваются в качестве основных, поскольку дают заказчику (организатору конкурса) возможность получить наилучшее предложение. Однако процедура конкурса весьма длительна (как правило, более месяца) и ресурсоемка (подготовка конкурсной документации, оценка заявок и т. д.). Поэтому в ряде случаев эффективными оказываются иные способы отбора.

Способ ***запроса котировок*** используется для заказа стандартных работ и услуг, приобретения товаров, для которых существует сложившийся рынок. В мировой практике запрос котировок называется также «запрос цен или прайс-листов». В этом случае, как правило, на рынке представлено большое количество поставщиков и исполнителей. Поэтому запрос (в письменной или устной форме) направляется не менее чем в три компании – поставщика или подрядчика. Выбор осуществляется только на основании сравнения цен. Основным достоинством способа запроса котировок является его оперативность - всю процедуру закупок можно провести за один день. Как правило, в результате запроса котировок удается достигнуть незначительного уровня экономии средств заказчика.

В тех случаях, когда применение конкурсных способов не привело к заключению договора, или существует срочная потребность заказать услуги /работы или закупить товары, заказчик может ограничиться проведением ***конкурентных переговоров*** с потенциальными поставщиками, на основании которых и заключает договор. Заказчик проводит переговоры с определенным кругом поставщиков, предложения которых кажутся приемлемыми. После завершения переговоров заказчик просит всех поставщиков, предложения которых не были отклонены сразу по тем или иным причинам, представить к установленной дате окончательное предложение. Договор заключается с тем поставщиком, предложение которого наиболее полно удовлетворяет потребностям заказчика, в соответствии с изначально установленными критериями оценки. Конкурентные переговоры обычно рассматриваются как составной элемент процедуры запроса предложений.

В деловой практике и в России, и за рубежом основным способом заказа услуг является ***запрос предложений***. Считается, что данная процедура наилучшим образом подходит, когда заказчик может поставить перед исполнителем цель оказания услуги, но ему самому не вполне понятны способы достижения данной цели, и он хочет запросить варианты решения своей проблемы у потенциального исполнителя. Эта характеристика довольно точно описывает случай выбора собственниками (товариществом) управляющей организации или подрядчика по содержанию и ремонту многоквартирных домов.

В запросе предложений заказчик может ограничиться описанием ожидаемого от исполнителя / подрядчика результата или же сформулировать общие требования к заказываемым работам и услугам. Запрос предложений обычно состоит из следующих блоков:

* информация о заказчике (наименование, адрес и т. д.);
* описание потребностей в услугах (работах, товарах), включая технические и другие параметры, которым должно соответствовать предложение;
* описание требований, которым должен соответствовать исполнитель (подрядчик, поставщик);
* перечень критериев, используемых для оценки предложений;
* требования по оформлению и документарному составу предложения;
* форма, сроки и место представления предложений.

При проведении запроса предложений целесообразно направлять участникам формы для заполнения, чтобы облегчить сопоставление и оценку предложений.

1. Далее частично использованы материалы ресурса [www.tendery.ru](http://www.tendery.ru). [↑](#footnote-ref-1)