



***В помощь жилищному активу
многоквартирных домов
со специальными счетами:***

**Способы и принципы конкурентного
отбора подрядчика по капитальному
ремонту общего имущества в
многоквартирном доме**

информационный материал

Подготовлен в рамках проекта

**«КАПРЕМОНТ МНОГОКВАРТИРНОГО ДОМА: УЧИМСЯ ПРАВИЛЬНО
СЧИТАТЬ ПРЕДСТОЯЩИЕ РАСХОДЫ»,**

**реализуемого с использованием средств гранта
Президента Российской Федерации, предоставленного
Фондом президентских грантов**

Многолетний опыт объединений собственников жилья в России и других странах свидетельствует, что наилучшее и наиболее выгодное решение при заказе услуг/работ по капитальному ремонту основано на конкурентном отборе исполнителей и подрядчиков. Конкурентный отбор даёт возможность получить больший объем и лучшее качество при тех же или меньших затратах, и тем самым повышает эффективность использования средств фонда капитального ремонта. Если потенциальные подрядчики знают о том, что рассматриваются предложения конкурентов, то они не будут завышать цену своего предложения. Более того, стремясь завоевать рынок, некоторые подрядчики предлагают скидки своим клиентам при заключении договора или предлагают дополнительные работы. В условиях конкуренции на рынке подрядные организации, заинтересованные в получении заказов, стремятся получить преимущества не только за счет ценового фактора, но и через предложение современных материалов и технологий. У собственников появляется возможность выбирать качество материалов и варианты технологий производства работ. Опыт показывает, что очень часто выбор склоняется в пользу новых эффективных материалов, имеющих лучшие эксплуатационные характеристики, более высокая стоимость которых окупается за счет увеличения срока службы до следующего ремонта в сравнении с традиционными материалами. Поиск предложений и выбор из них наилучшего даёт собственникам уверенность, что они не переплатили, не упустили возможных выгод, как может случиться при принятии первого попавшегося предложения, и действовали как рачительные хозяева.

Выбор подрядной организации с использованием конкурентных процедур положительно влияет на рынок предложений работ/услуг по капитальному ремонту, а развитие добросовестной конкуренции всегда на пользу конечному потребителю, в нашем случае – жителям многоквартирных домов. Поэтому даже маленькие "конкурсы", которые проводят собственники жилья, имеют большое общественное значение.

СПОСОБЫ КОНКУРЕНТНОГО ОТБОРА

Исполнитель работ или услуг может быть выбран на конкурентной основе как с объявлением конкурса, так и без него.

Один из самых известных способов конкурентного отбора, 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 распространённую 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 неопределённый 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 приглашённых 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 серьёзность 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 внесённого им задатка засчитывается в счёт исполнения обязательств по заключённому 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 понесённый ими реальный ущерб;

- если конкурс закрытый, то при отказе от его проведения организатор обязан возместить приглашённым 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 внесённый им задаток. Организатор конкурса, уклонившийся от подписания протокола, обязан вернуть задаток в двойном размере, а также победителю конкурса убытки, причинённые 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, причинённых 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 этапов¹. *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 учётом

¹ Далее в настоящем разделе частично использованы материалы ресурса www.tendery.ru.

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 ресурсоёмка (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 удаётся 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 подрядчиками, на основании которых и заключает

договор. Заказчик проводит переговоры с определённым кругом подрядчиков, предложения которых кажутся приемлемыми. После завершения переговоров заказчик просит всех подрядчиков, предложения которых не были отклонены сразу по тем или иным причинам, представить к установленной дате окончательное предложение. Договор заключается с тем подрядчиком, 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) подрядной организации по содержанию и текущему ремонту или по капитальному ремонту многоквартирных домов.

В запросе предложений заказчик может ограничиться описанием ожидаемого от 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 работах (услугах), включая технические и другие параметры, которым должно соответствовать предложение;
- описание требований, которым должен соответствовать подрядчик;
- 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.

ПРИНЦИПЫ КОНКУРЕНТНОГО ОТБОРА

К принципам конкурентного отбора относятся следующие:

- **равные условия**, что означает создание равных возможностей/условий для всех потенциальных участников отбора. Это, в первую очередь, обеспечивается предоставлением потенциальным участникам одинаковой информации, равного доступа к информации, обеспечение равных возможностей для победы в конкурентном отборе. Равные условия подразумевают отсутствие дискриминации какого-либо участника (поставщика или подрядчика) по любому признаку. Этот принцип также предполагает, что во время проведения самого конкурентного отбора между одним из участников и заказчиком не должны вестись никакие переговоры, на которых этот участник может получить какие-то преимущества в сравнении с другими участниками;

- **открытость и гласность**, под которыми подразумеваются свобода доступа к участию в конкурентном отборе всех желающих, публичность проведения конкурентного отбора, недопустимость временного или постоянного сокрытия информации о конкурентном отборе, в том числе о его результатах;

- **конкуренция**, которая означает соревнование, соперничество на равных условиях и по единым правилам всех желающих участвовать в конкурентном отборе. Заранее, ещё при направлении запроса, все участники уведомляются о критериях, по которым будет выбран победитель;

- **письменная документация**, которая подтверждает действительное проведение всех этапов конкурентного отбора. Письменное оформление процедуры выбора победителя, хранение всей конкурсной документации обеспечивают правлению товарищества возможность предоставить информацию любому из собственников и подготовить обоснованный отчёт об использовании средств для собственников;

- **объективность оценки заявок (предложений)**, которая означает добросовестное отношение к анализу заявок, применение к ним заранее известных и одинаковых для всех критериев оценки. Каждый участник конкурентного отбора имеет право ознакомиться с результатом выбора победителя.