

Переговоры как процесс закупок товаров работ услуг

Корбан Л.К., Плишань Н.Г., Прокопенко Д.Д.
Белорусский национальный технический университет,
Минск, Беларусь

В соответствии с законодательными актами с 1 января 2017 установлены следующие виды процедур проведения закупок товаров (работ, услуг) при строительстве объектов:

- подрядные торги
- биржевые торги
- торги на закупку товаров
- переговоры

С 01.01.2017 правовое регулирование сферы закупок товаров (работ, услуг) при строительстве регулируется нормами Указа Президента Республики Беларусь от 20.10.2016 №380 «О закупках товаров (работ, услуг) при строительстве» (далее – Указ 380) и в независимости от источника финансирования производится:

- при заключении договоров на выполнение работ (услуг) путем проведения подрядных торгов либо переговоров;
- при закупке товаров путем проведения торгов, биржевых торгов, переговоров;[1]

Проведение подрядных торгов стало обязательным при заключении договоров о строительстве:

- жилых домов – при стоимости строительства 6 тыс. базовых величин и более;
- объектов, финансирование строительства которых осуществляется полностью или частично за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов, при стоимости строительства 6 тыс. базовых величин и более;
- за счет государственных организаций и хозяйственных обществ, акции (доли в уставном фонде) которых находятся в государственной собственности, при стоимости строительства 100 тыс. базовых величин и более;[3]

Переговоры-форма размещения заказов на строительство объектов, предусматривающая определение подрядчика, исполнителя или

поставщика, предложение которого удовлетворяет требованиям и условиям, изложенным в документации для переговоров.

Основные участники переговоров представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Участники переговоров

Организатор переговоров - инвестор, застройщик, заказчик, ген-подрядчик либо инженерная организация, осуществляющий(ая) размещение соответствующего заказа на переговорах.

Участник(и) – лицо, принимающее участие в переговорах на строительство объектов, закупку товаров (выполнение работ, оказание услуг) и представившие свои предквалификационные документы (при необходимости), а также предложение для переговоров по его предмету. [2]

Экспертом является не заинтересованное в результате переговоров лицо, обладающее специальными знаниями и навыками в сферах деятельности, связанных с предметом проведения переговоров.

Договор заключается по результатам проведения переговоров не позднее 10 календарных дней после завершения размещения заказа и утверждения протокола о проведении переговоров (абзац 3 части первой п.79 Положения № 88). [2]

Алгоритм организации и проведения переговоров представлен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Алгоритм организации и проведения переговоров

На этапе принятия решения о проведении переговоров издается приказ, распоряжение или другой документ о размещении заказа, в котором указывается дата проведения переговоров, порядок извещения участников. При принятии решения о проведении переговоров условием является наличие необходимых документов:

- разрешительная документация;
- проектная, в т.ч. сметная документация (если её разработка предусмотрена в соответствии ТНПА);
- договор строительного подряда на выполнение соответствующих работ;
- график поставок товаров, или иные документы, определяющие обязанность застройщика, заказчика, подрядчика по закупке соответствующих необходимых материалов;

На этапе создания конкурсной комиссии определяется персональный состав конкурсной комиссии, а также её председатель. Срок действия конкурсной комиссии ограничен до момента заключения договора по результатам проведения переговоров. Порядок работы конкурсной комиссии определяется положением № 88 [2] и регламентом конкурсной комиссии.

На этапе разработки документации для переговоров формируется печатный или электронный документ, который содержит:

- требования к предмету заказа;
- данные участников о их экономическом и финансовом положении на первое число месяца, предшествующего месяцу подачи предложения для переговоров;
- описание системы контроля качества предмета заказа;
- сертификаты соответствия товаров (работ, услуг) участников переговоров, предъявляемые по требованию организатора переговоров;
- сведения о проектной, в т.ч. сметной документации;
- цену заказа, ее валюту расчетов, порядок учета цены расходов на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов и других обязательных платежей;
- проект договора;
- порядок и срок подачи предложений участников;
- критерии оценки предложений участников, порядок определения победителя;
- срок подписания договора;

На этапе направления приглашений участникам, организатор переговоров отправляет приглашения участникам не позднее чем за 3 рабочих дня до проведения переговоров, в которых указываются:

- способ проведения переговоров;
- реквизиты организатора и его контакты;
- предмет заказа, его цена и сроки выполнения договора;
- сроки подачи предложений участников;
- дата и место проведения предварительного квалификационного отбора участников;
- обязательно указывается информация о праве организатора переговоров на отказ от их проведения в любой срок, без возмещения убытков участникам переговоров;

На этапе предоставления необходимой документации при проведении предквалификационного отбора, участники, согласно полученным приглашениям, направляют все необходимые документы в электронном виде организатору переговоров.

На этапе предоставления документации участникам переговоров, организатор обязан предоставить все необходимые документы в печатной или электронной форме, не позднее двух рабочих дней, с момента письменного обращения участника.

На этапе проведения переговоров процедура проводится:

- индивидуально, с соблюдением требований о конфиденциальности, неразглашении информации третьим лицам без согласия сторон, выборе альтернативного предложения;
- в порядке, предусмотренном на заседании конкурсной комиссии;
- с возможностью одновременного проведения переговоров по нескольким лотам;

По результатам проведения переговоров, организатором формируется протокол, в течении трех дней после их проведения. Организатор ставит в известность всех участников о результатах проведения переговоров. В случае выбора победителя, предоставляется обоснование договорной цены, отличающийся от цены предложения организатора (п.76 Положения №88).[2]

Договор заключается по результатам проведения переговоров не позднее 10 календарных дней после завершения размещения заказа и утверждения протокола о проведении переговоров.

Использование переговоров позволяет упростить процесс процедуры закупки при строительстве объектов.

Список использованных источников

1. О проведении закупок товаров (работ, услуг) при строительстве: Письмо МАиС от 10 февраля 2017 №04-3-05/1944.
2. Об организации и проведении процедур закупок товаров (работ, услуг) и расчетах между заказчиком и подрядчиком при строительстве объектов: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 января 2014г. № 88.
3. Указ Президента Республики Беларусь от 20.10.2016 №380 «О закупках товаров (работ, услуг) при строительстве».