

Международные торги

А.И. Бельчук,

доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли, кафедра мировой и национальной экономики – профессор;

В.А. Буренин,

доктор экономических наук, профессор, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России, кафедра менеджмента и маркетинга - профессор;

В.А. Орешкин,

доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли, кафедра международной торговли и внешней торговли РФ - профессор;

Л.В. Сабельников,

доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки России, Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт, отдел международной торговли и многостороннего экономического сотрудничества - зав. отделом;

А.В. Хвалевич,

Всероссийская академия внешней торговли, кафедра международной торговли и внешней торговли РФ - соискатель

УДК 339.5 (100)

ББК 65.428(0)

М-433

Аннотация

Авторы рассматривают организацию торгов в международной торговле, проводят анализ имеющейся классификации торгов, показывают положительные и негативные аспекты отдельных видов торгов, анализируют общепринятые правила и практику международных торгов, указывая выгоду организаторов от проведенных торгов. Приводятся примеры эффективного применения торгов для размещения заказов в США, арабских государствах и других странах. Показано правовое регулирование проводимых конкурсных торгов в Российской Федерации. Доказано их высокое значение при выдаче государственных заказов.

Ключевые слова: торги, международные торги, конкуренция, классификация торгов, правила проведения торгов, правовое регулирование торгов, государственные конкурсные торги.



International tendering

A.I. Belchuk,

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of World and National Economy - Professor,*

V.A. Burenin,

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Moscow State Institute of International Relations
(University) MFA Russia, Department of Management and Marketing - Professor,*

V.A. Oreshkin,

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of International Trade and Foreign Trade of RF - Professor,*

L.V. Sabelnikov,

*Doctor of Economic Sciences, Honored Worker of Science of RF, Professor, Russian Market Research
Institute (VNIKI), Department of international trade and multilateral economic cooperation -
the Head,*

A.V. Khvalevich,

*Russian Foreign Trade Academy,
Department of International Trade and Foreign Trade of RF - Competitor*

Abstract

The authors consider the organization of bidding in international trade giving an analysis of the tendering classification, showing the positive and negative aspects of certain types of trading, analysing the standard rules and practices of international bidding process and indicating the organizers' bidding benefits. Examples of the bidding efficiency in placing orders in the United States, the Arab States and other countries are provided. Legal regulation of competitive bidding in the Russian Federation is considered. The authors justify the importance and role of tendering in public procurement.

Keywords: bidding, international tendering, competition, classification of tendering, tendering rules, legal regulation of bidding, public tendering.

Обострение конкуренции на рынках услуг по добыче газа объективно способствует поискам новых форм и методов организации производства и сбыта продукции. К числу таких новых форм можно отнести все более широкое использование услуг посреднических фирм при организации работ по добыче газа, а также обустройству газовых месторождений. Стремясь снизить издержки производства, крупные нефтегазовые компании для выполнения многих производственных процессов активно привлекают высокоспециализированные сервисные компании,



имеющие большой опыт выполнения работ и обеспечивающие снижение затрат на добычу газа.

Многие мировые нефтегазовые компании, которые стремятся выделить непрофильные активы, серьёзно подходят к выбору сервисных исполнителей. Целью аутсорсинга в данном случае является желание заключить долгосрочный контракт на оказание услуг по обустройству скважин, который включает в себя процесс бурения скважин, геологоразведочные работы, капитальное строительство, поставку оборудования, ремонт, оказание услуг авторского надзора и т.д. Эффективнее всего данный процесс можно осуществить через систему международных торгов, которая позволит среди многочисленных предложений выбрать наилучшее и заключить контракт с высококвалифицированным и компетентным подрядчиком.

Некоторые крупные компании, в том числе национальные газовые компании, публикуют перечень возможных проектов, по которым будет проводиться предквалификационный отбор, на своих официальных сайтах.

Развивающиеся страны, в частности Китай, Индия, сейчас активно привлекают высокотехнологичные сервисные компании на основе международных торгов. Страны Ближнего и Дальнего Востока располагают большими запасами газа и являются его поставщиками. Но при этом сфера нефтегазового сервиса в этих странах находится на низком уровне, что заставляет их применять услуги сервисных компаний США, КНР, России, Великобритании, Канады, Франции и Норвегии, которые занимают лидирующие позиции в данной сфере.

Международные торги являются одной из форм внешнеэкономической деятельности, основанной на конкурсном методе заключения контрактов купли-продажи, подряда на товар, строительство объектов и т.д. Иными словами, импортёр объявляет конкурс для экспортёров (поставщиков товаров, подрядчиков) с определенными технико-экономическими характеристиками. Цена, качество товаров и оказываемых услуг, а также сроки исполнения обязательств являются важными критериями при отборе победителя. По результатам конкурса подписывается контракт с тем претендентом, который предложил наиболее выгодные условия.

Сейчас среди предпринимателей и в публикуемой литературе можно встретить как понятие «международные торги», так и «тендер». В тоже время термин «тендер» употребляется в самых разных значениях: и как объявление в средствах массовой информации о проведении торгов, и приглашение к участию в конкурсе, и как процедура подведения итогов конкурса, в результате которого объявляется победитель и с которым, впоследствии, подписывается соответствующий контракт.¹

¹ Рыбец Д.В. Организация и проведение международных торгов, Технологии внешне-торговых сделок. Учебник/- 2-е изд., перераб. и доп.; Под общ. ред. К.В. Холопова и Ю.А. Савинова; ГОУВПО Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. - М.:ВАВТ, 2010.(Модульная серия «Экономист-международник»), с. 422.

Во многих отраслях хозяйства выбор исполнителей происходит исключительно в форме тендеров. Законодательство многих стран проводят закупки с использованием средств государственного бюджета только через торги, так как данная форма закупок товаров привлекательна тем, что претендентами являются в основном крупные, финансово устойчивые иностранные и национальные компании.

Если говорить о российском законодательстве, то оно не даёт определения понятия «тендер», здесь употребляется термин «конкурс». Конкурсы, в свою очередь, являются разновидностью торгов. По статье 447 Гражданского кодекса РФ конкурс – это способ заключения договора путём выбора лица, предложившего лучшие условия.²

Для обозначения различных процедур размещения госзаказа указ Президента от 08.04.1997 №305 использовал термин «торги» (или «конкурс»), а федеральный закон «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд» использует термин «конкурс». Но, принимая во внимание тот факт, что в российском деловом мире используется понятие «тендер», полноценно можно употреблять оба понятия как «тендер», так и «конкурс».

Сама структура тендера была придумана после Второй Мировой войны в США для борьбы с коррупцией при восстановлении немецких городов. На данные цели были выделены огромные средства, большая часть которых оказывалась в карманах американских чиновников. Чтобы избежать подобных ситуаций в дальнейшем, в США разработали подробно пошаговые действия, который позволил сделать процесс выбора поставщика как можно более прозрачным и объективным. Таким образом, родилась процедура проведения тендера.

В 50-х годах Комиссия по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) выпустила проработанный стандартный закон о закупках товаров, услуг и работ, который содержал детально описанные процедуры организации тендеров. Несмотря на рекомендательный характер данного закона, большинство стран приняли его в том виде, в котором он был написан, или с незначительными поправками.

На сегодняшний день действует типовый закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг 1994 года с изменениями, внесенными Рабочей группой на 12 сессии в Вене в 2007 году. Сейчас Европейский Банк Реконструкции и Развития, который финансирует в основном коммерческие структуры, работает, как и Мировой Банк, по тем же правилам проведения тендеров.

Мировой опыт проведения торгов доказал успешность данной формы торговли. Осуществление внешнеторговой деятельности через тендеры позволяет компании-заказчику достичь 10-15% экономии от ожидаемой стоимости контракта. В 2001 году компания General Electric объявила об успехе такого подхода, также как

² ГК РФ ст.447, п.4.



и компания FreeMarkets, лидер в области проведения тендеров, в годовом отчете 2001 года сообщила, что, начиная с 1995 года, помогла своим клиентам уменьшить расходы примерно на 20%.

В последнее время участие в тендерах становится распространенной практикой. К факторам, определяющим необходимость проведения коммерческого тендера компанией-заказчиком, относится сочетание следующих условий: четкое понимание своей потребности в определенных товарах, работах или услугах, наличие технического задания, бюджета на проект, сложность выбора между несколькими компаниями-поставщиками

Тендеры помогают находить оптимальные решения для развития бизнеса. Контракт будет заключен с тем предприятием, которое сделало наиболее выгодное предложение для организатора тендера. Компании-поставщики, благодаря проведению тендера, создают вокруг себя конкурентную среду, имеют возможность получить заказ *на свою продукцию за лучшую цену*.

В современной торговле торги следует классифицировать по предмету, по способам привлечения участников, по степени открытости и гласности их результатов, по допустимости изменения конкурсных требований, по процедуре допуска к тендеру и в соответствии с применимым к ним законодательством.

Классификации торгов по предмету подразумевают торги на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг. Торги на поставку товаров применяются при закупке промышленной и иной товарной продукции для нужд государственного и частного секторов. Предметом торгов являются изготовление, доставка, монтаж, пуск в эксплуатацию оборудования, а также условия технического обслуживания, ремонта оборудования. В данном случае заказчик-закупщик на торгах рассматривает предложения поставщиков.

Торги на выполнение работ имеют целью заключения подрядного договора. Они применяются при необходимости найма подрядчиков для выполнения строительных или строительного-монтажных работ и оказания услуг по содержанию объектов в гарантийный период, а также обучения персонала и т.д. В данном случае участники торгов – заказчик и подрядчики.

Торги на оказание услуг являются конкурсами, направленными на привлечение инженерных, юридических, финансово-экономических и прочих услуг, необходимых для выполнения отдельных задач проектов развития, связанных с различными исследованиями, технико-экономическими, экологическими экспертизами, проектными работами, функциями по управлению проектами строительства, по контролю качества работ. Часто заказчики при организации таких тендеров прибегают к услугам инжиниринговых компаний.

По кругу участников торги можно разделить на национальные и международные. В национальных торгах в основном принимают участие национальные фирмы. В данном случае важно отдельно выделить закупки товаров для государ-

ственных нужд. Ранее все вопросы, связанные с организацией и проведением закупок, регулировал Федеральный закон о проведении тендеров 94-ФЗ, принятый 21.07.2005.³ Новый закон – 44-ФЗ от 05.04.2013 был принят Государственной Думой 22 марта 2013 года. Новый законодательный акт, как и предыдущая версия, призван регулировать отношения, которые складываются между субъектами в результате проведения таких видов торгов, как: тендеры, конкурсы и аукционы. Также данный правовой акт дает более широкий круг возможностей и полномочий как участникам-заявителям, так и субъектам-организаторам торгов.⁴

Государственный заказ – это, по определению, обобщенная и оформленная соответствующим образом потребность, нужда органов государственного управления в обеспечении товаров, работ или услуг за счет средств бюджетов федерального и регионального уровней или государственных внебюджетных фондов. Проведение международных тендеров подразумевает участие претендентов как национальных, так и зарубежных. Но по ряду многих критериев всё-таки в большинстве случаев предпочтения отдаются национальным фирмам.

По способу привлечения участников открытые, закрытые и с ограниченным участием. Открытые тендеры подразумевают участие в тендере всех оферентов, желающих получить заказ. Преимущества открытого конкурса – в его публичности, что важно при проведении крупных и сложных закупок, выборе подрядчиков для реализации масштабных проектов. У поставщиков в этом случае больше ответственности, они более тщательно относятся к подготовке и подаче предложений. О проведении открытых тендеров публикуются объявления в периодической печати, а также в Интернете на определённых сайтах или сайтах крупных компаний. Так как число участников не ограничивается, это обостряет состязательность и позволяет разместить заказы на более привлекательных условиях.

Тендеры с ограниченным участием подразумевают то, что список участников заранее не известен, но ограничен некими условиями, например наличием специального допуска, принадлежностью к определённому государству и т.п.

Закрытые тендеры объявляются только для специально приглашенных участников, отобранных организаторами торгов. Закрытый конкурс – лучшая процедура для закупок небольшими партиями. Несмотря на сужение конкуренции, проще становится процесс обработки и оценки заявок, специально приглашаются проверенные компании. Обычно, в закрытых тендерах участвуют наиболее крупные фирмы, имеющие большой опыт, квалифицированные кадры, устойчивое

³ Как работает федеральный закон о проведении конкурсов, аукционов и тендеров // <http://otendere.com/pro-tendery/zakonodatelstvo/kak-rabotaet-federalnyj-zakon-tenderax.html>

⁴ Там же.



положение на рынке или их консорциумы. Соответственно сведения о результатах закрытого тендера не публикуются.

Первая разновидность тендера – это «тендер цены». Заказчик точно знает, какие товары, работы или услуги и в каком объеме потребуются ему для выполнения задачи. А поставщики товаров или исполнители работ или услуг выдвигают свои предложения по поставкам товаров, по конкретным видам работ, срокам, периоду гарантийного обслуживания, дополнительным услугам – и главное по цене.

Второй вид тендеров – это тендер «открытых решений». Такой тендер организовывается в том случае, когда специалисты компании не имеют четкого представления о том, какие товары, виды работ и услуг, потребуются им для достижения желаемого результата. Тендер «открытых решений» может объявляться и в том случае, если желаемого результата можно достичь различными способами.

Представление и рассмотрение конкурсных заявок происходит в два этапа. 1) поставщики представляют конкурсную заявку, содержащую технические, технологические, качественные характеристики предлагаемой продукции, работ или услуг, данные о своей квалификации и возможные условия продаж без указания цены; 2) на втором этапе, куда допускаются поставщики, заявки которых не были отклонены, в конкурсных заявках указывается вся информация, требуемая конкурсной документацией, включая предлагаемую цену. По своим процедурам двухэтапные торги являются наиболее сложными и применяются в тех случаях, когда заказчик не имеет возможности на начальной стадии четко определить подробные спецификации требуемой ему продукции, работ или услуг, или если для выполнения заказа требуется предварительно провести достаточно значимые научные изыскания, исследования и эксперименты, либо прогнозируется большое количество потенциальных претендентов. Представление и рассмотрение конкурсных предложений осуществляется в два этапа: на первом этапе заказчик вправе проводить переговоры с любым участником по существу содержания его предложения; после рассмотрения предложений на первом этапе заказчик вправе вносить изменения в первоначальный вариант конкурсной документации, включая функциональные, технические или качественные характеристики закупаемой продукции, критерии и порядок оценки конкурсных предложений и определения победителя; любой участник, прошедший первый этап, после знакомства с условиями торгов на втором этапе вправе выйти из числа участников без потери финансовых средств, представленных им как обеспечение заявки. Привлекательной чертой двухэтапной процедуры торгов является то, что применяемая должным образом она дает покупателю возможность большего контроля над техническим уровнем предложении и уверенность в том, что прошедшие отбор участники торгов представят предложения, отвечающие техническим требованиям на приемлемых для покупателя условиях.

Первичные торги – это торги, назначенные в первый раз по данному предмету торгов данного объекта торгов. Вторичные – торги, назначаемые во второй или в третий раз по данному предмету торгов данного объекта торгов. Вторичные торги назначаются в случае, если результат первичных торгов не удовлетворил заказчика. Они проводятся в обычном порядке. Третичные торги предполагают, что субподрядчики могут передавать часть своих обязательств другим фирмам, объявив третичные торги.

Существуют также единичные торги. Государственные организации развивающихся стран (при соблюдении внешней формы и процедуры торгов в соответствии с правилами своей страны) обращаются только к одной фирме (без привлечения конкурентов), с которой и заключают контракт на поставку интересующего их оборудования. Они проводятся в тех случаях, когда то или иное оборудование может быть закуплено только у одной фирмы-монополиста, а заключение обычного контракта в соответствии с законами данной страны для государственных организаций запрещается.

ПРАВИЛА ПОДГОТОВКИ К УЧАСТИЮ В ТЕНДЕРЕ

1 этап. Изучение тендерной документации и принятие решения об участии в тендере. Для подготовки предложения по участию в коммерческом тендере, необходимо ознакомиться с конкурсной документацией компании, которая проводит тендер. Заказчик направляет бриф (приглашение к участию) потенциальным участникам тендера для рассмотрения. Стандартный бриф предполагает следующий состав: 1. описание компании-заказчика, 2. постановка проблемы и описание желаемого результата, 3. требования к участникам тендера, 4. описание формы подачи заявки, 5. критерии оценки претендентов, 6. сроки проведения тендера.

Для подготовки предложения по участию в коммерческом тендере, необходимо ознакомиться с историей компании, которая проводит тендер. Необходимо обратить внимание на численность компании, сектор экономики, в которой она работает, вид бизнеса и его специфические особенности.

Тендерная документация содержит техническую и коммерческую часть. В технической части дается описание и общая информация об объекте торгов, инструкция для поставщиков, информационные карты с указанием порядка подготовки и подачи конкурсных заявок и другая требуемая информация. В коммерческой части указаны цена, условия, графики платежей, источники финансирования контракта.

Среди требований может быть определено требование о наличии опыта проведения аналогичных проектов, отзывов предыдущих клиентов, наличие информации о сроке работы на рынке компании-поставщика.

Критерии оценки включают такие параметры, как цена, время проекта, отсутствие соисполнителей. Обычно указывают срок объявления тендера, срок начала и окончания приема заявок, ориентировочный срок рассмотрения заявок.



Довольно часто бывает так, что предприятие не допускают к участию в тендере еще на этапе проверки тендерных предложений, если поданная им заявка была некорректно составлена. Компания-заказчик тендера приглашает на встречу финалистов конкурса, которые имеют возможность убедить в том, что их предложение является лучшим. Для того чтобы выиграть тендер, поставщику необходимо выгодно преподнести материал и заинтересовать заказчика. Профессионально подготовленная презентация должна быть доступной и наглядной, должна содержать графическую информацию, сопоставление с работой других компаний.

Ответственные руководители компании-заказчика коллегиально принимают решение о выборе того или иного поставщика. В процессе обсуждения уточняются мнения внутренних заказчиков, создается рейтинговая таблица, где с помощью метода средневзвешенного коэффициента определяется итоговый балл каждого участника тендера. На общем собрании или через СМИ при проведении открытого тендера или в персональном порядке, если тендер был закрытый, участники тендера оповещаются о завершении конкурсных процедур и выборе победителя.

По допустимости изменения конкурсных требований к предмету торгов в процессе обсуждения конкурсных заявок между организатором и участниками выделяют одноэтапные тендеры, при которых лицо, желающее участвовать в тендере, подает одновременно документы для определения участников тендера и победителя тендера. Данный вид проведения торгов запрещает переговоры.

Двухэтапные тендеры проходят с проведением на первом этапе переговоров по технической части предложений поставщиков. Они организуются в случае закупок сложной продукции, когда заказчику трудно четко сформулировать требования к предмету конкурса или необходимо провести переговоры с поставщиками в целях определения их возможностей решить стоящую задачу. Чаще всего данный способ используется при проведении конкурсов на заключение государственного контракта на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР).

Классификация тендеров по процедуре допуска к тендеру подразумевает следующее деление: торги с предварительным квалификационным отбором и без квалификационного отбора. Заявки на участие в таком тендере должны быть подготовлены претендентами и в срок направлены на рассмотрение устройству тендера. Следует отметить, что иногда тендеры с предварительным отбором по классификации не являются двухэтапными.

Кроме того, можно классифицировать конкурсы в соответствии с применимым к ним законодательством: конкурсы на закупки Всемирного Банка; конкурсы на закупки для государственных нужд; конкурсы на закупки продукции естественными

монополиями; конкурсы на закупки строительных работ и т.д.⁵

По процедуре гласности результатов торги классифицируют на гласные и негласные. При гласных торгах заранее определяется день и время публичного вскрытия конвертов. Обычно данная процедура происходит в присутствии всех oferentov. Решение тендерного комитета о результате торгов может быть опубликовано в средствах массовой информации. При негласных торгах тендерный комитет при закрытых дверях рассматривает предложения участников, после чего направляет извещение победителю с приглашением о проведении дальнейших переговоров и подписании соответствующего контракта на оговорённых условиях.

Следует также выделить запросы котировок и закупку у единственного источника. Запросы котировок связаны с закупками серийной продукции, поэтому они запрашиваются, как правило, у трех организаций и более, а выбор поставщика происходит по сопоставлению цен.

Под запросом котировок подразумевается способ размещения заказа, при котором информация о потребностях в товарах, работах, услугах для государственных или муниципальных потребностей сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения на официальном сайте объявления о проведении запроса котировок и победителем в проведении запроса котировок признается участник размещения заказа, предложивший наиболее низкую цену контракта.⁶

Если после запроса установлено, что лишь один поставщик способен выполнить заказ, то в этом случае проводится закупка у единственного источника. Если торги не привели к выбору победителя, то организаторами осуществляются повторные торги, которые проводят в таком же порядке, как и первичные.

Для каждого из перечисленных видов в мировой практике используются различные тендерные документы, структура и содержание которых определены крупными международными финансовыми организациями (Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Комиссия Европейского сообщества и др.), а также национальными законодательствами, нормативными и методическими указаниями отдельных стран. В силу существенных различий торгов применяются и различные методы оценки, и организации их проведения.

⁵ Сухадольский Г.А. Какие виды конкурсов бывают? Тендеры. Вопросы и ответы. – М.: ООО «Вершина», 2005.с.13.

⁶ Кузнецов К.В. Запрос котировок. Настольная книга поставщика и закупщика: торги, конкурсы, тендеры. - М.: Прогресс, 2005.с.43.



БИБЛИОГРАФИЯ:

Международные торги: тендеры // http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_198BFC87-A80A-47A0-87C4-7FBCBCE9DB9E.html (Mezhdunarodnye torgi: tendery)

Международные торги-тендеры // <http://otendere.com/pro-tendery/tendery/mezhdunarodnye-torgi-tendery.html> (Mezhdunarodnye torgi-tendery)

Рыбец Д.В. Организация и проведение международных торгов, Технологии внешне-торговых сделок. Учебник/- 2-е изд., перераб. и доп.; Под общ. ред. К.В. Холопова и Ю.А. Савинова; ГОУВПО Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. - М.:ВАВТ, 2010.(Модульная серия «Экономист-международник»), с. 422. (Rybec D.V. Organizacija i provedenie mezhdunarodnyh torgov, Tehnologii vneshnetorgovyh сделок. Uchebник/- 2-e izd., pererab. i dop.; Pod obshh. red. K.V. Holopova i Ju.A. Savinova; GOUVPO Vserossijskaja akademija vneshnej torgovli Minjekonomrazvitija Rossii. - M.:VAVT, 2010. (Modul'naja serija «Jekonomist-mezhdunarodnik»), s. 422)

ГК РФ (GK RF)

Albano Gian Luigi Abnormally Low Tenders and Lots Design in Public Procurement. OECD - DAF, 19 June 2015 – 8P.

Clark Graeme Abnormally Low Tender (ALT) Prices. European Bank for Reconstruction and Development. 19 June 2015 – 5 P.

Marine products export development authority (mpeda) mpeda House, PB No. 4272, Panampilly Avenue, Kochi-682036, India. Tender No: 14/13/EDP-HO/2013 09/12/2013 - 10 P.

Rodriguess Anna. Tender rules: discussion of some survey key takeaways . OECD. 2015. – 6 P.

