

Международные торги

**Выполнила:
Ступельман Наталья,
Группа 6075**

- **Торги** – это способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (подрядчиков) на поставку товара, предоставление услуг или осуществление работ с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных к определенному сроку предложений выбирает наиболее выгодное (по цене и другим коммерческим или техническим условиям). Проведение международных торгов предполагает привлечение иностранных участников.



Широкое использование торгов объясняется тем, что они являются более эффективным способом заключения сделок по сравнению с традиционными.

Их проведение позволяет:

- расширить круг участников переговоров и выбрать партнера, обладающего наиболее конкурентоспособным товаром, со стабильным финансовым положением,
- добиться наиболее благоприятных условий договора (оптимальные цены, условия финансирования, гарантии и и.д.) за счет обострения конкуренции среди потенциальных продавцов и поставщиков.



Классификация и виды торгов

Торги можно классифицировать следующим образом:

- *по виду предмета торгов* (торги на право заключения договора купли-продажи или договора подряда),
- *по составу участников* (торги национальные (местные) и международные, торги с участием единичных участников и торги с участием групповых объединений (консорциумов)),
- *по финансовым условиям* (торги с предложением цены участникам и торги с предложением участникам скидки с максимальной цены, установленной заказчиком),
- *по степени первичности выставляемого заказа* (первичные торги, вторичные, третичные),
- *по степени информированности участников* (гласные и негласные торги),
- *по способам отбора участников* (открытые и закрытые (ограниченные), единичные торги).

1. Открытые торги

В них могут принять участие все желающие фирмы. Обычно они проводятся при размещении заказов на относительно несложное оборудование и услуги, которые могут предложить различные фирмы. Разновидностью открытых торгов являются *открытые торги с предварительной классификацией*.



Они проводятся в два тура. В первом туре принимают участие все желающие соискатели. Они представляют в тендерные комитеты материалы, подтверждающие их компетентность и опыт в выполнении подобных заказов. В материалах перечисляются объекты, в сооружении которых они принимали участие, приводятся отзывы покупателей и заказчиков. Затем производится отбор фирм – предквалификация. Во втором туре участвуют только фирмы, отобранные тендерным комитетом на основе анализа представленных материалов.

Обычно в открытых предквалификационных торгах принимают участие до нескольких десятков фирм и консорциумов. Объявления о проведении открытых торгов публикуются покупателями (заказчиками) в газетах или специализированных журналах, поэтому часто такие торги называют *публичными*.

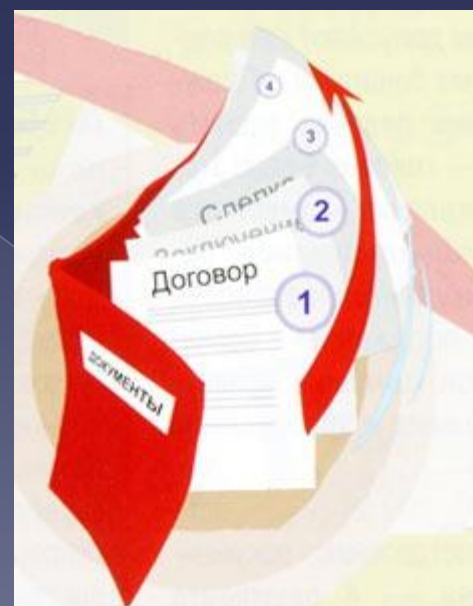
2. Закрытые торги

Приглашения к участию в таких торгах рассылаются организаторами наиболее известным и авторитетным поставщикам и подрядчикам, руководствуясь своими критериями отбора. Закрытые торги обычно проводятся на поставки дорогостоящего оборудования с высокими техническими характеристиками и на сложные подрядные работы, требующие высокой квалификации.



3. Единичные торги

В этом случае привлекается к участию одна фирма, но соблюдается вся внешняя процедура торгов по правилам данной страны. Такие торги проводятся в исключительных случаях, когда необходимый товар можно приобрести только у единственной фирмы – монополиста, а заключение прямого контракта запрещается законами данной страны.



4. Гласные торги

При гласных торгах цены, предложенные соискателями, объявляются публично в присутствии представителей всех участников торгов в назначенный день и час при открытии торгов. Кроме того, информация о победителях, а также о ценах других участников публикуется в печати, и сообщается заинтересованным лицам.

5. Негласные торги

При негласных торгах не объявляется ни состав участников, ни предложенные ими цены. Решение о победителях сообщается в конфиденциальном порядке. Обычно такие торги проводятся, если планируются аналогичные заказы и нецелесообразно информировать поставщиков и подрядчиков об уровне приемлемых для заказчиков условий.

Организация и техника проведения торгов

Подготовка торгов. Инициаторами проведения торгов обычно выступают правительства и отраслевые государственные структуры, муниципалитеты, частные фирмы. Органами, осуществляющими непосредственную подготовку и проведение торгов, являются *тендерные комитеты*.

В состав комитетов включаются представители заинтересованных министерств и ведомств, независимые эксперты. Чем значимее заказ, выставляемый на торги, тем выше статус тендерного комитета и его членов.

Тендерный комитет в соответствии с национальным законодательством принимает решение о виде торгов, сроках и условиях их проведения, разрабатывает тендерную документацию, при необходимости определяет порядок предквалификационного отбора и публикует объявления о торгах в средствах массовой информации.

Основной принцип передачи информации состоит в том, что все участники должны получить одинаковые сведения. По нормам ВТО временной интервал между датой опубликования объявления и последним сроком принятия заявок от участников может быть различным, но не менее 30 дней.

Подготовка и представление предложений участниками торгов.

Получив тендерную документацию, подрядчик или поставщик тщательно изучает объемы работ или поставок, технико-экономические характеристики товаров, оценивает собственные возможности и принимает решение о целесообразности подготовки предложения и участия в торгах. Критическая оценка собственных возможностей важна, поскольку подготовка предложения на выполнение сложного заказа достаточно трудоемкий и дорогостоящий процесс, не гарантирующий автоматическую победу в торгах.



Тендерное предложение участника обычно состоит из двух основных разделов: технического и коммерческого, каждый из которых разбит на два подраздела: констатирующий и перечень разногласий. В констатирующей части описываются товары, условия контракта, соответствующие требованиям организаторов, либо просто подтверждается принятие условий заказчика. В перечне отклонений содержатся иные варианты и их обоснование. Так, если предлагается иное оборудование, иная технология и т.д., то должны быть определены достоинства, которые могут привлечь заказчика (новизна, эффективность, экономичность, более низкая цена и т.д.). Такая структура предложения (констатирующая часть и перечень отклонений) позволят организаторам торгов быстрее и эффективнее изучить и оценить его.



Оценка предложений и присуждение контракта. Все поданные предложения вскрываются в ходе специальной церемонии, которая происходит в присутствии членов тендерного комитета в назначенный организаторами срок и в определенном месте.

С момента вскрытия предложений начинается процесс их рассмотрения и оценки. Он занимает определенное время. При проведении открытых торгов на небольшие партии товаров возможно быстрое изучение поступивших предложений и выявление победителя в день вскрытия конвертов. Однако в большинстве случаев, это невозможно, поскольку необходимы изучение большого количества документов, спецификаций, оценка и сопоставление различных критериев с участием специальных экспертных групп. Для крупных заказов этот период может быть равен 3 - 4 и в отдельных случаях достигать 10 месяцев.





В процессе оценки все предложения ранжируются. Предложения, получившие самый высокий бал, рассматриваются как наиболее приемлемые. Фирма, подавшая его, побеждает в торгах. В ряде стран решение тендерного комитета носит характер предварительного присуждения, поскольку подлежит утверждению правительственными органами и только после этого вступает в законную силу.

Заключение сделки между организаторами и фирмой победителем происходит в форме, предусмотренной в тендерной документации: либо путем принятия предложения участника, либо путем подписания формального контракта. Подписанию контракта может предшествовать процесс проведения переговоров, в ходе которых уточняются и согласовываются позиции сторон.