

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор Учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»

 В.Н. Шимов

« 09 » / 12 2014 г.

Регистрационный № УД - / 4 / баз.

ТЕНДЕРНЫЕ ТОРГИ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной
дисциплине для магистрантов по специальности
1-25 81 09 «Коммерческая деятельность»

2014

СОСТАВИТЕЛЬ:

Шелег Н.С., профессор кафедры экономики торговли Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», доктор экономических наук, профессор.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Горбылева З.М., заместитель декана факультета «Высшая школа туризма» Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент;

Енин Ю.И., заведующий кафедрой экономики и управления научными исследованиями, проектированием и производством Белорусского национального технического университета, доктор экономических наук, профессор.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой экономики торговли Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 1 от 28.08.2014);

Научно-методическим советом Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол от 03. Л. .2014).

Ответственный за редакцию: Шелег Н.С.

Ответственный за выпуск: Шелег Н.С.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Цель преподавания учебной дисциплины

В программе обучения БГЭУ по специальности «Коммерческая деятельность» отводится важная роль знаниям в области тендерных торгов, так как практически все крупные сделки, включая госзаказ, осуществляются на конкурсных торгах. Белорусские предприниматели стремятся также участвовать в конкурсных торгах в России. Правовая база и международные соглашения это позволяют. Однако зачастую отсутствие знаний и опыта участия в международных торгах не позволяет им бороться на равных с более опытными участниками конкурсных торгов.

Цель учебной дисциплины - изучить теорию и практику организации и проведения международных и внутренних тендерных торгов, включая государственные закупки, в Беларуси и в других странах, направления и совершенствования торгов и повышения их эффективности.

В задачи учебной дисциплины включено изучение нормативных документов и процедур проведения международных и национальных тендерных торгов, особенностей их применения в Беларуси и за ее пределами в условиях рыночной экономики, а именно:

- происхождение и экономические функции торгов, как способа регулирования современной экономики;
- виды тендерных торгов и их краткая характеристика;
- методы осуществления государственных закупок (заказов);
- законодательство и нормативно-правовые основы ведения торгов;
- подготовительный этап работ к проведению тендерных торгов;
- основные этапы проведения тендерных торгов и содержание документов (досье торгов);
- особенности организации и проведения международных и внутренних тендерных торгов в Беларуси и в других странах;
- основные направления совершенствования тендерных торгов и повышение их результативности.

В результате изучения учебной дисциплины магистранты должны:

ЗНАТЬ:

содержание основных нормативно-правовых документов, регламентирующих конкурсную деятельность и организацию государственных закупок;

- профессиональные требования к специалистам по организации и проведению тендерных торгов и государственных закупок;
- как готовятся тендерная документация;
- требования к участию в тендерных торгах как Поставщик товаров, работ и услуг, так и как их Заказчик;
- нормативно-правовые материалы по проведению «Международных торгов»;
- практику проведения торгов в других странах мира.

УМЕТЬ:

- составить досье тендера (включая необходимые инструкции и концепцию тендера);
- подготовить и дать в печать объявление о проведении тендера;
- оформить и подать документы на участие в торгах;
- заполнить форму тендерного предложения;
- составить примерный регламент торгов, технико-экономическое задание на закупаемые товары;
- подготовить контракт и договор на закупку товаров на торгах;
- разработать план-график проведения тендера.

Учебная дисциплина «Тендерные торги» входит в перечень дисциплин специализации и базируется на знании магистрантами базовой учебной дисциплины по «Экономике торговли» и сопряженных с ним учебных дисциплин: «Национальная экономика Беларуси», «Хозяйственное право», «Инфраструктура товарного рынка» и др.

Всего часов по учебной дисциплине 56, из них аудиторных - 42, в том числе 26 часов лекции и 16 часов семинарские. Рекомендуемая форма контроля — зачет.

ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ темы	Наименование темы	Лек-ции	Семи-нары	Приме-чание
1.	Происхождение торгов и их экономические функции. Торги как способ регулирования в современной экономике	2	1	
2.	Виды тендерных торгов и их краткая характеристика	4	2	
3.	Государственные закупки (заказы) и методы их осуществления	4	2	
4.	Основные этапы проведения тендерных торгов	4	2	
5.	Подготовительная работа к проведению тендерных торгов	4	2	
6.	Особенности организации и проведения тендерных торгов в Беларуси	4	4	
7.	Опыт проведения тендерных торгов в других странах	2	2	
8.	Совершенствование тендерных торгов и повышение их результативности	2	1	
	Итого (учебных часов)	26	16	

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Происхождение торгов и их экономические функции. Торги как один из способов регулирования современной экономики

Предмет, цель и основные задачи курса «Тендерные торги». Структура и основное содержание курса. Значение курса для подготовки специалистов к самостоятельной работе в условиях перехода к рыночной экономике.

История возникновения торгов. Виды торгов в Римской империи (торги на труд; торги на труд с материалом; торги на поставку материалов). Первые торги в России и Беларуси. Содержание «Регламента об управлении адмиралтейством и верфью», утвержденного Петром Первым. Торги, как нормативно-правовая мера, препятствующая нерациональному расходованию государственных средств, пресечению злоупотреблений должностными лицами.

Торги в современных условиях глобализации и интеграции экономики стран мира. Международные и внутрихозяйственные торги (закупки). Государственные и частные закупки. Торги как одно из направлений регулирования товарных рынков и рынков услуг и работ в современной экономике.

Основные факторы, учитываемые в международной и национальной практике проведения тендерных торгов. Роль цены и качества товаров (продукции, услуг, работ) в процессе проведения тендерных торгов.

Тема 2. Виды тендерных торгов и их краткая характеристика

Виды тендерных (конкурсных) торгов. Их классификация: по кругу участников (открытые, закрытые торги); по процедуре допуска (с квалифицированным отбором или без него); по географическому признаку (международные, национальные, внутриведомственные); по процедурам выбора (обычные, упрощенные) и т.д. Классификация тендерных торгов по их предмету (торги на поставку товаров, торги на выполнение работ, торги на оказание услуг).

Применение торгов на поставку товаров при закупке промышленной и иной товарной продукции для государственных нужд и частного сектора. Предмет торгов на поставку товаров (разработка, изготовление, доставка, монтаж и ввод в эксплуатацию оборудования, а также использование и техническое послепродажное обслуживание товаров и оборудования). Участники торгов на поставку товаров: Заказчик, Закупщик и Поставщик.

Использование торгов на выполнение работ как подрядных торгов при необходимости найма подрядчиков для выполнения строительных работ и оказания сопутствующих услуг (по содержанию объекта в гарантийный период, по обучению персонала и т.д.). Участники торгов на выполнение работ: Заказчик и Подрядчики.

Применение торгов на оказание услуг как торгов на привлечение инженерных, юридических, финансово-экономических и других видов услуг необходимых для выполнения отдельных проектов, связанных с научным исследованием, экспертизой, контролем за качеством работ и т.д.). Участники торгов на оказание услуг: Заказчик и Консультанты.

Применение государственными органами тендерных торгов в современной экономике (для продажи объектов государственной собственности, имущества, акций и т.д.).

Тема 3. Государственные закупки (заказы) и методы их осуществления

Содержание государственных закупок. Поддержание существующей системы общественных отношений (государство проводит необходимую внутреннюю экономическую и внешнюю политику, обеспечивает законность и порядок, экологическую безопасность, укрепляет обороноспособность и госаппарат, поддерживает научно-технический прогресс, решает вопросы информационного обеспечения процессов регулирования и управления). Собственное обеспечение государством саморазвития и функционирующей в стране социально-экономической структуры. Необходимая имущественная и финансово-правовая база государства. Состав государственного сектора и его институтов.

Источники и направления финансирования государственных закупок. Бюджет и внебюджетное финансирование. Цель концентрации значительной части финансовых ресурсов в руках государства, осуществления

государственных закупок материальных и сырьевых ресурсов, стимулирования развития перспективных отраслей экономики, поддержания пропорций в отраслях экономики, финансирования актуальных программ и т.д. Формы и методы государственного регулирования и регламентирования в современных условиях перехода к рыночной экономике.

Национальный и зарубежный опыт применения формы заявок и заказов для государственных нужд. Основные принципы государственных закупок (открытость, гласность, равноправие, справедливость, экономичность, эффективность, ответственность и др.). Реализация принципов при проведении тендерных торгов. Основные подходы к формированию и размещению заказчиком продукции для государственных нужд (условия частичной передачи своих прав на заказы исполнительным и региональным органам).

Факторы, определяющие состав и структуру государственных заказов (системы общегосударственных потребностей, функции государства, реализуемые с использованием механизма рыночного саморегулирования и др.). Ограничения объемов заказа государственных нужд (величиной средств бюджета страны). Национальная и международная нормативно-правовая база, регулирующая размещение и реализацию государственных заказов (на контрактной, договорной основе). Международные и внутригосударственные правовые документы, регламентирующие государственный заказ.

Мировая практика выработки системы мер и процедур, обеспечивающих эффективность организации госзаказов. Методологические подходы к проведению конкурсных торгов для государственных закупок. Виды и формы тендерных торгов, применяемых для государственных закупок (открытые, ограниченные, закрытые, двухступенчатые). Применение упрощенной процедуры при проведении торгов (облегченные варианты открытых тендерных торгов). Оценка эффективности использования средств выделенных для осуществления закупок для государственных нужд.

Международная и национальная практика планирования этапов и последовательности проведения тендерных торгов: подготовительный этап, непосредственное проведение торгов, подведение итогов и информирование общественности о его результатах.

Тема 4. Основные этапы и процедуры проведения тендерных торгов

Сущность и организация закупок, в том числе правительственных с их спецификой. Необходимые процедуры и документы для заключения контрактов на закупку товаров (работ, услуг). Соответствующие процедуры, правила, позволяющие упростить и стандартизировать процесс закупок. Использование единых стандартных правил и процедур в зарубежных странах.

Нормативные документы, содержащие порядок размещения госзаказов и проведения конкурсов (тендеров). Гражданский кодекс, соответствующие законы, постановления, другие нормативно-правовые акты, методические материалы.

Тендерный процесс. Основные покупатели. Последовательность юридически регулируемых действий и формальных документов, посредством которых покупатели (государство) и поставщики могут достичь заключительной стадии - подписания и реализации контрактов. Основная цель организации тендерного процесса. Субъекты хозяйствования, названные в законодательных актах и выступающие в качестве распорядителя общественными средствами.

Логически последовательный процесс действий, представляющий рассмотрение и подписание заключительных документов тендерных торгов.

Тендерная документация (досье тендера). Комплект документов, содержащих информацию, позволяющую претенденту принять решение об участии в торгах и подготовить тендерные предложения (оферты) на поставку товаров, работ, оказание услуг. Основные виды тендерной документации: контракт, предложения, инструкция участникам торгов, извещение о торгах, требования предварительного квалификационного отбора.

Контракт. Типовой проект-контракт, как образец (проект) договора и основа переговоров о заключении сделки. Возможность корректировки и дополнения сторонами проект-контракта до заключения сторонами договора.

Предложения. Критерии оценки предложений и условия передачи победителю заказа. Возможность присуждения контракта за предложение по самой низкой цене, по экономически самому выгодному предложению. Качественные критерии предложений. Допустимое и возможное отсутствие

критериев в тендерной документации. Действие тендерной комиссии при подведении итогов в таких условиях.

Инструкция участникам торгов. Цель инструкции. Состав и объем тендерной документации. Особенности тендерной документации для поставки товаров, работ и услуг. Плата за передачу тендерной документации. Возможные условия передачи тендерной документации бесплатно или за мизерную плату.

Извещение о торгах (тендерная публикация, приглашение на участие). Информирование общественности о предстоящих торгах. Разновидности извещений о торгах.

Сущность предварительного квалификационного отбора. Необходимость дополнительного выполнения ряда процедур заказчиком.

Подготовка и подача торговых предложений (оферт). Состав тендерного предложения. Форма конкурсного предложения и ведомость цен; документы, подтверждающие правомочность и квалификацию участника; документы, подтверждающие соответствие поставляемой продукции требованиям заказчика; обеспечение конкурсной заявки, если оно предусмотрено заказчиком. Краткая их характеристика. Свидетельство подачи предложения в ответ на тендерное приглашение. Принятие претендентом (оферентом) условий, установленных в тендерной документации. Необходимость исполнения претендентом тендерного предложения-оферта.

Гарантийный залог. Тендерное обеспечение. Банковские гарантии залога или поручительства. Характер и величина гарантии. Гарантия возвращения по истечении определенного срока залога оферентам, проигравшим тендер. Распоряжение тендерной гарантией выигравшего претендента.

Процедура вскрытия предложений и круг участников торгов, присутствующих при этом. Порядок вскрытия конвертов. Требования к наличию всех требуемых документов, к правильности их заполнения.

Оформление процедуры вскрытия. Содержание протокола по результатам вскрытия. Поименный состав присутствующих на заседании членов конкурсной комиссии; участников торгов. Подписание протокола.

Оценка предложений и присуждение контракта, как наиболее важный и ответственный этап тендерного процесса. Время принятия окончательного решения о выборе поставщика и передаче заказа. Роль цены и качества, сроки

и условия поставки. Система оценки тендерных предложений в процессе отбора.

Окончательный выбор победителя. Объективная оценка полученных торговых предложений и их технико-коммерческое сопоставление. Формы и критерии отбора победителей торгов. Права покупателя. Возможный пересмотр условий торгов, организации переговоров или повторных торгов.

Заключение контракта. Юридический документ, фиксирующий достигнутые между сторонами в процессе торгов соглашения и условия их выполнения.

Дальнейшие действия участника победившего в торгах. Информирование общественности и участников о результатах проведенного открытого тендера. Причины и возможности опротестования результатов конкурса. Определение порядка урегулирования возможных разногласий.

Подтверждение победителя торгов. Принятие извещения и согласие на выполнение контракта. Подписание контракта и предоставление гарантий на его выполнение победителем торгов. Вступление контракта в силу. Существующие нормативно-правовые условия по составлению формы контракта и правилам его подписания.

Тема 5. Подготовительная работа к проведению тендерных торгов

Основные задачи подготовительного этапа. Разработка концепции тендера, план-графика его проведения, технических и коммерческих условий торгов (тендерной документации), минимальной компетенции поставщиков, формы контракта и спецификаций к нему, выбора метода проведения торгов. Возможное использование универсальных организационных схем, план-графиков подготовки и проведения конкурсных торгов. Определение предмета, возможных источников закупки, предварительный отбор участников торгов. Этапы формирования органов управления конкретной закупки. Требование к должностному лицу по организации тендера, который будет от имени заказчика направлять и координировать его деятельность. Руководитель проекта тендера. Состав и размер рабочего органа торгов. Издание распорядительного, официального документа (решения) о

проведении торгов (приказ, постановление, распоряжение и др.). Создания тендерной комиссии. Определение ее численности, должностного и персонального состава. Функции тендерной комиссии, ее полномочия.

Формирование концепции тендера и разработка ее основного содержания.

1. Исследование рынка и оценка потребностей. Методические способы и приемы исследования рынка. Особенности разработки этого раздела концепции при первичной закупке. Необходимые решения, принимаемые на основании результатов исследований рынка.

2. Окончательное проектирование и составление технических спецификаций. Определение оптимальных характеристик, формулирование необходимых технических и качественных требований к закупаемым товарам и при необходимости дополнительных требований к ним. Подготовка спецификаций и предложений в соответствии с требованиями покупателя.

3. Определение минимальной компетенции поставщиков. Минимальные требования к поставщикам - участникам конкурса. Критерии, предъявляемые к поставщикам: опыт работы на данном рынке, наличие квалификационных кадров, репутация, финансовое состояние, конкурентоспособность поставщика и товаров (работ, услуг).

4. Разработка контракта. Добровольное соглашение между сторонами и оформленное его как письменный документ, содержащий права и обязанности сторон. Согласование между сторонами условий контракта на основе тендерной документации предложенной поставщиком. Опыт международной практики содержания и заключения контракта. Примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированные заранее с учетом торговой практики или обычаев и принятых договаривающимися сторонами условий после согласования с требованиями конкретной сделки. «Пробелы» проект-контракта заполняемые во время переговоров. Содержание стратегии контракта, возможности гарантийного обслуживания, предполагаемая цена контракта. Риск дополнительных затрат.

5. Выбор метода проведения торгов. Учет цели и предмета закупок, сложности проведения торгов, стоимости контракта, сравнения с «порогом», источников средств и сроков их проведения, опыта, компетенции и интуиции устроителей торгов. Разработка требований к предмету закупки, упаковке, типу контракта, составлению технических спецификаций и определению

метода проведения закупки. План закупки и его отдельных стадий, временные периоды закупки. Распределение действий участников по временному графику, уточнение начала и окончания этих действий, объемы работ, сроки проверки процесса закупок и предоставления отчетов по его итогам.

Тема 6. Особенности организации и проведения тендерных торгов в Беларуси

Основная форма удовлетворения государственных потребностей в современных условиях в Республике Беларусь. Форма заказов на закупку и поставку продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления, работ и услуг для государственных нужд. Влияние на объем и структуру производства, спроса, формирование потребностей рынка.

Принципы и положения формирования, размещения и исполнения на контрактной основе заказов на поставку продукции, работ и услуг для государственных нужд, закрепленные в Законе «О поставках товаров для государственных нужд» и Постановлении Кабинета Министров Республики Беларусь от 13.06.1994г. № 437 «О формировании а размещении заказов на поставку товаров для республиканских государственных нужд» (с дополнениями и изменениями) и Постановлении Совета Министров Республики Беларусь от 19 мая 2003 г. № 652 «О некоторых вопросах осуществления закупок товаров, работ и услуг».

Определение перечня государственных нужд, а также государственных заказчиков на поставку (закупку) товаров, работ и услуг для республиканских нужд. Государственные нужды - составная часть разработки годового прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь. Их регламентирующие. Координатор государственных закупок в Республике Беларусь. Сроки разработки, утверждения и исполнения поручений государства по закупкам. Финансовое обеспечение закупок для государственных нужд.

Опыт проведения тендерных торгов в других сферах экономики.

Тема 7. Практика проведения международных тендерных торгов и торгов в других странах мира

Практика проведения международных тендерных торгов и их основные этапы. Особенности их фиксирования. Принципы и основные

процедуры международных торгов. Виды международных торгов. Объекты закупок международных торгов. Организаторы международных торгов и его участники. Принципы организации и проведения международных тендерных торгов.

Опыт проведения международных торгов и контроль за соблюдением законности в других странах. Помощь в создании системы общественных заказов рыночного типа. Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров, работ и услуг», принятый летом 1994 года на 27-й сессии ЮНСИТРАЛ - комиссии ООН по праву международной торговли, который определяет общие правовые и экономические принципы размещения заказов на поставку продукции для государственных нужд. Возможности использования директив Европейского Союза, соглашения Всемирной торговой организации (ВТО) о закупках, а также опыта Европейских стран по строительству отдельных институтов.

Организационные центры в системе госзаказов (министерства, ведомства, другие органы исполнительной власти, ответственные за контроль и координацию деятельности государственных заказчиков). Их функции, состав и структура, определяемая действующим законодательством стран.

Система тендерных торгов по организации общественных заказов в странах с традиционной рыночной экономикой.

Формирование рыночных систем общественных заказов России, Беларуси. Причины отмена обязательного государственного заказа на производство и поставку продукции, идущей на государственные нужды в Беларуси.

Правовая регламентация международных тендерных торгов и требования, предъявляемые к их организаторам и участникам. Стандартный состав конкурсной документации международных торгов. Порядок разрешения спорных вопросов, возникающих в процессе проведения международных тендерных торгов.

Тема 8. Совершенствование тендерных торгов и повышение их результативности

Сокращение ограничений в международной торговле. Либерализация правовой регламентации и мировой практики проведения международных

торгов. Расширение возможностей электронной торговли Беларуси и России. Риски и тайные сговоры в электронных торгах.

Ошибки организаторов торгов. Включение в конкурсную документацию некорректных технических спецификаций. Скрытие информации. Занижение срока подготовки конкурсных предложений. Завышение стоимости конкурсной документации и др. Возможность устранения этих ошибок.

Ошибки поставщиков. Отсутствие концепции и плана работы, незнание процедур и законодательства, регламентирующего госзакупки, халатное отношение к составлению конкурсных предложений, игнорирование требований конкурсной документации. Неумение и боязнь поставщиков отстаивать свои права.

Основные причины появления и пути устранения ошибок в процессе проведения тендерных торгов и некорректное поведение поставщиков и организаторов.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь.-Минск.: 1999.
2. О поставках товаров для государственных нужд. Закон РБ от 24.11.1993 г. № 2588-XII.
3. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность / Ф.Г.Панкратов, Т.К. Серегина -М.:2008,с.236-249.
4. Шелег, Н.С. Государственное регулирование потребительского рынка в условиях формирования Союзного государства: проблемы и перспективы / Н. С. Шелег -М.:2003.-320с.
5. Шелег, Н.С. Тендерные торги / Н. С. Шелег, А. В. Калинушкин -Минск: БГЭУ, 2006.
6. Организация государственных закупок (Международный опыт).- Минск:1998.

Дополнительная

7. Шелег, Н.С. Товарные рынки. Кн.4/серия «Союзное государство» / Н. С. Шелег-М.:2004.-460с.
8. Старовойтова, Т. Информационное обеспечение тендеров в Республике Беларусь / Т. Старовойтова - Минск: Маркетинг, реклама и сбыт, № 8,с.78-82.
9. Международная торговля/ Шелег Н.С.[и др.]-Минск: Высшая школа,2014.
10. Закон Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. N 419-3 «О государственных закупках товаров (работ, услуг) (Принят Палатой представителей 27 июня 2012 года. Одобрен Советом Республики 29 июня 2012 г.).
11. Указ Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2013 г. N 590 «О некоторых вопросах государственных закупок товаров (работ, услуг).
12. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22.08.2012 N 778 (ред. от 22.07.2014) "О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь "О государственных закупках товаров (работ, услуг).

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.

BSEU Belarus State Economic University. Library.
<http://www.bseu.by> elib@bseu.by