

ОТЧЕТ

о проведении учебного семинара 17 апреля 2003 года на тему "Торги и тендеры в России: закон и практика".

Лектор - Георгий Александрович Сухадольский, ведущий эксперт
Управления налогового и юридического консультирования аудиторско-
консалтинговой группы (АКГ) "РСМ - Топ-Аудит".

Перед началом семинара слушатели получили необходимые для работы справочно-информационные материалы. В выступлении Георгия Сухадольского были системно представлены основные понятия, цели и принципы проведения торгов. В конце докладчик ответил на все интересующие аудиторию вопросы. Ниже представлены основные тезисы, озвученные на семинаре.



Конкурс можно рассматривать как способ заключения гражданско-правового договора, что регулируется статьями 447-449 Гражданского кодекса Российской Федерации. Всего 3 статьи - но самые основные. Так, в этих статьях говорится об обязательном наличии конкурсной комиссии, т.е. победитель выбирается заранее назначенной конкурсной комиссией.

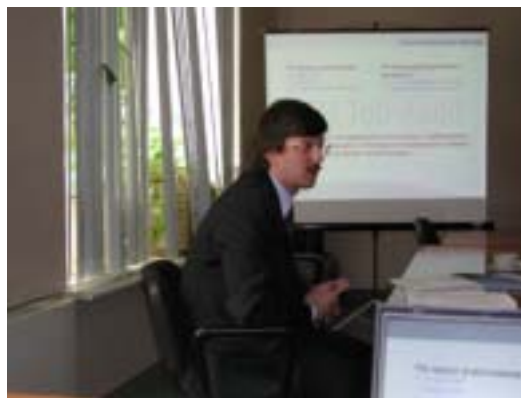
По поводу положения о проведении конкурса здесь ничего не говорится, т.е. оно может быть, а может и не быть, но на практике его обычно делают. Также говорится об извещении о проведении конкурса, перечисляются его основные составляющие: место, форма торгов, предмет торгов, время торгов, порядок проведения торгов, в том числе оформление участия в торгах, порядок определения лица и сведения о начальной цене. Это все должно быть в извещении в обязательном порядке. Извещение должно быть опубликовано не менее чем за 30 дней до даты проведения торгов. По госзакупкам сроки увеличиваются и составляют не менее 45 дней, при выборе аудитора - так же не менее 45 дней. Однако в любом случае минимальный срок должен быть не менее 30 дней. Организатор вправе отменить конкурс, но при этом должен помнить, что если проводится открытый конкурс и отзыв извещения происходит менее чем за 30 дней до даты проведения конкурса, то организатор обязан возместить всем участникам конкурса понесенный ими реальный ущерб. Если же проводится закрытый конкурс, то при его отмене организатор обязан возместить реальный ущерб независимо от даты отмены конкурса.

Торги можно классифицировать по-разному. Например, по кругу участвующих лиц: открытые (когда соучаствуют любые лица) и закрытые (когда приглашения направляют заранее определенному перечню лиц). По процедуре

допуска конкурсы могут быть с предварительным отбором и без предварительного отбора. По возможности переговоров между участниками конкурса и организатором конкурса: одноэтапные и двухэтапные.

О закупке аудиторских услуг. Федеральные унитарные предприятия и акционерные общества с долей государства более 25% обязаны проводить конкурс по выбору аудитора в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 12.06.2002 № 409 "О мерах по обеспечению проведения обязательного аудита". Согласно Постановлению предложение участника конкурса делится на две части - техническое предложение и финансовое предложение, за каждое из которых дается по 100 баллов. В оценке технического предложения всего 3 критерия - 60 баллов отдается за оценку образца аудиторского заключения, 20 баллов отдается за методику проведения аудита и 20 - за квалификацию специалистов.

В финансовом предложении производится сравнение по цене: тот, кто предложил наименьшую цену, получает 100 баллов, а у остальных количество баллов рассчитывается как отношение наименьшей цены к их цене, умноженной на 100 баллов. Затем баллы за финансовое предложение умножаются на коэффициент 0,4, а за техническое предложение - на 0,6 и суммируются.



Но каким образом и за что именно даются указанные баллы по техническому предложению - законодательством не определено. Например, за один образец аудиторского заключения могут дать 60 баллов только за то, что оно понравилось чисто визуально, а другому 0 баллов только из-за того, что оно было напечатано не на той бумаге. Кроме того, поскольку необязательно публиковать извещение о конкурсе в каком-то определенном органе, то это извещение могут разместить в любой газете, даже в корпоративной, и о конкурсе никто кроме сотрудников предприятия ничего не узнает. В системе оценки не заложена оценка квалификации аудиторской фирмы как таковой. В результате бывает, что цена является основополагающим критерием, а все остальное просто должно соответствовать каким-то стандартам. В итоге победителем часто оказывается предложение с демпинговой ценой, которая меньше рыночной в 5, а то и в 10 (!) раз. Естественно, для аудируемого лица это может быть выгодно из-за цены, однако за качество никто не отвечает.

По коммерческим конкурсам. Здесь можно выделить естественные монополии, для которых имеется рекомендация Правительства Российской Федерации проводить закупки для собственных нужд в соответствии с порядком, предусмотренным для госзакупок. Сейчас многие крупные организации или холдинги уже проводят закупки на конкурсной основе, в т.ч. и закупки услуг, и закупки работ, и закупки товаров. Для небольших организаций это не актуально, потому что трудовые и финансовые затраты на проведение конкурса для них не покроются той выгодой, которую они получают в результате выбора победителя с оптимальной ценой и с оптимальным качеством, а для холдингов это выгодно. В холдингах внедрение систематизированных закупок началось около двух лет назад, поэтому практика только формируется.



Кстати, для коммерческих организаций часто выгоднее проводить даже не конкурсы, а способ запроса предложений. По сути, это близко к конкурсу, но при запросе предложений заказчику необязательно закончить процедуры выбором наилучшего. Соответственно, снимается ответственность перед поставщиками в случае нарушения каких-то

обязательных при проведении конкурса процедур. Тем не менее, это позволяет руководству закупающей организации контролировать, насколько качественно конкурсная комиссия отобрала наилучшие предложения по цене, насколько это было прозрачно, а не кулуарно и т.д.