

**ГОССТРОЙ РОССИИ
ЦНИИЭУС ГОССТРОЯ РОССИИ**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО РАЗРАБОТКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ЧАСТИ ТЕНДЕРНОЙ
ДОКУМЕНТАЦИИ ЗАКАЗЧИКА
И ОФЕРТЫ ПРЕТЕНДЕНТА**

МДС 80-7.2000

Москва 1999

В Методических рекомендациях предложен общий методический подход к разработке коммерческой части тендерной документации и оферт.

РАЗРАБОТАНЫ Научно-исследовательским центром ценообразования и подрядных торгов в строительстве ЦНИИЭУС Минстроя России (член-корр. АИНЭС *В.М. Дидковский* - научный руководитель, канд. экон. наук *С.А. Табакова, О.В. Кузьмичева, С.А. Дегтярева*).

УТВЕРЖДЕНЫ Межведомственной комиссией по подрядным торгам при Минстрое России протоколом № 5 от 17 февраля 1995 г.

Предназначены для использования организаторами торгов, тендерными комитетами, претендентами, инженерно-консультационными фирмами - всеми участниками подрядных торгов.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Методические рекомендации составлены в развитие требований Положения о подрядных торгах в Российской Федерации (приложение к распоряжению Госкомимущества России и Госстроя России от 13 апреля 1993 г. № 660-/18-7).

1.2. В Методических рекомендациях предложен общий методический подход к разработке коммерческой части тендерной документации и оферт. В зависимости от специфики предмета торгов и условий их проведения тендерному комитету и oferентам рекомендуется корректировать номенклатуру показателей коммерческой части оферт и методы их определения.

1.3. Основными показателями коммерческой части тендерной документации являются:

вид цены предмета торгов с указанием условий (сроки строительства и т.п.), порядка ее исчисления и распределения по основным комплексам или видам работ;

требования по условиям и порядку пересмотра цен;

условия, виды и методы осуществления платежей в зависимости от уровня цен, предлагаемые формы оплаты, порядок авансирования, условия кредитования сделки;

размер, форма, порядок, срок внесения и возврата первого задатка;

требование о предоставлении гарантии исполнения oferентом обязательства заключить контракт и выполнить работы, предусмотренные предметом подрядных торгов;

возможность представления претендентами альтернативных предложений по некоторым из вышеперечисленных показателей коммерческой части;

образец контракта или его основные положения;

требование о страховании подрядчиком незавершенных работ и других видов его риска.

Кроме того, в состав коммерческой части тендерной документации может входить информация:

о базисной стоимости предмета торгов в целом и по его основным составным частям, подготовленная на основе смет (расчетов) заказчика;

о тарифах, налогах, сборах, штрафах, санкциях, таможенных пошлинах;

о транспортных, страховых и инспекционных расходах;

об условиях и порядке перевода средств за границу и другая коммерческая информация.

1.4. Основными показателями коммерческой части оферты подрядчика являются:

предложения по цене предмета торгов с указанием условий ее определения и увязке со сроками выполнения работ;

подтверждение принятия претендентом требований заказчика, изложенных в коммерческой части тендерной документации, или альтернативные предложения (по виду цены, условиям, видам и методам платежей, формам оплаты, порядку авансирования, условиям кредитования сделки, методам учета последующих изменений в технической части предмета торгов при установлении и корректировке контрактной цены и при расчетах за выполненные работы, гарантиям, страхованию и другим коммерческим условиям).

2. РАЗРАБОТКА КОММЕРЧЕСКОЙ ЧАСТИ ТЕНДЕРНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

2.1. Одним из основных показателей (критериев) оценки оферт* является предложение по цене предмета торгов, и поэтому по вопросам ее определения в тендерной документации должны быть помещены самые подробные разъяснения.

* См. Методические рекомендации по оценке оферт и выбору лучшего предложения из представленных на подрядные торги, разработанные ЦНИИЭУС Госстроя России и одобренные МВК по подрядным торгам при Минстрое России 28 января 1994 г.

В составе Требований по условиям разработки оферты рекомендуется сделать ссылку на то, что при обосновании предложений по цене предмета торгов претендентам следует руководствоваться документом Госстроя России - Порядок определения стоимости строительства и свободных (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений, введенным в действие 01.04.94 письмом от 29.12.93 №12-349, а также Перечнем

нормативных документов Госстроя (Минстроя) России и действующих законодательных актов Российской Федерации, приведенных в прил. 3 и 4 к указанному выше Порядку.

2.2. В зависимости от технической базы для исчисления цену предмета торгов можно устанавливать на весь объем работ или на единицу объема.

Если предметом торгов является выполнение одного или нескольких однородных комплексов работ и не имеется достоверной информации об объемах этих работ (земляных, по водоотливу и т.п.), то в тендерной документации может быть отмечено, что претендентам надлежит представить предложения по цене единицы объема соответствующих видов работ.

Возможно также и комбинирование, когда по одной части объекта предлагается дать предложение цены на всю часть, а по отдельным видам работ - на единицу их объема.

2.3. В зависимости от метода учета последующих изменений цен на ресурсы и влияния новых ценообразующих факторов цена предмета торгов может устанавливаться «твердой» (фиксированной) или «скользящей», и только в исключительных случаях - «ограниченно открытой».

2.4. Условиями выбора формы «твердая» цена являются:

устоявшиеся технические решения предмета торгов; стабильные или малоизменяющиеся цены в рублях на ресурсы, потребляемые в строительстве;

использование в качестве измерителя цены стабильной иностранной валюты.

Форма «твердая» цена может быть также рекомендована и при высоком уровне инфляции, преимущественно по предметам торгов с относительно коротким периодом выполнения подрядных работ.

Изменение уровня цен претендент может учесть при подготовке своего предложения о цене.

Учитывая, что при твердой цене экономический риск принимает на себя подрядчик, заказчику рекомендуется использовать все потенциальные возможности применения именно этой формы контрактной цены.

2.5. Условием выбора формы «скользящая» цена, при которой претенденту рекомендуется согласиться на использование региональных индексов к базисной стоимости строительства за каждый месяц (квартал) срока его осуществления, является наличие в рассматриваемом регионе налаженной системы непрерывного наблюдения за ценами в строительстве, расчета и публикации региональных (областных, городских) индексов цен.

В тендерной документации при этом целесообразно указать наименование организации или фирмы, разрабатывающей или публикующей эту информацию (местная администрация, региональный или межрегиональный центр ценообразования в строительстве, другая независимая организация, специализирующаяся на мониторинге цен).

Эффективность этой формы цены определяется тем, что при использовании региональных индексов заказчик получает гарантию того, что его издержки не превысят среднерегionalный уровень, а у подрядчика создается стимул к сокращению издержек в сравнении с их среднерегionalным уровнем.

2.6. При организации подрядных торгов заказчику не рекомендуется использовать форму «открытая» цена, при которой экономический риск при реализации предмета торгов ложится целиком на заказчика, так как основой цены становятся индивидуальные затраты подрядчика.

2.7. В случае нестабильности технических решений предмета торгов или отсутствия региональных систем наблюдения и публикации текущих региональных индексов и в связи с этим вынужденного выбора заказчиком формы «открытая» цена в тендерной документации рекомендуется оговорить ряд условий ценообразования, которые превратили бы эту форму в «ограниченно открытую» цену, например:

установить, что расчеты с подрядчиком по статье затрат «оплата труда рабочих» будут производиться на основании сметной нормативной трудоемкости с использованием среднестатистических данных об оплате труда рабочих, занятых на строительно-монтажных работах, за соответствующий период выполнения работ (квартал, месяц);

установить, что расчеты по статьям затрат «накладные расходы в строительстве» и «прибыль» заказчик будет производить с использованием нормативов по видам работ, установленных в процентах от фонда оплаты труда рабочих-строителей и механизаторов в Методических рекомендациях по расчету величины накладных расходов при определении стоимости строительной продукции (письмо Госстроя России от 30.10.92 № БФ-907/12), Методических рекомендациях о порядке применения нормативов накладных расходов в строительстве (письмо Госстроя России от 18.10.93 № 12-248), Методических рекомендациях по определению величины сметной прибыли при формировании свободных цен на строительную продукцию (письмо Госстроя России от 30.10.92 № БФ-906/12);

установить ряд величин других процентных нормативов для расчета прочих затрат;

оговорить ряд условий осуществления расчетов по комплексной статье «Материалы» или отдельным видам материальных ресурсов (по ценам такого-то поставщика, по среднебиржевым ценам и т.п.).

2.8. В зависимости от уровня ее измерения цена предмета торгов может устанавливаться:

в постоянных ценах (например, в уровне базисных сметных норм и цен, введенных с 01.01.91 или с 01.01.84, в уровне цен месяца, предшествующего сроку представления оферт);

в реальных ценах каждого из месяцев периода продолжительности строительства (в смешанных ценах).

«Твердая» цена базируется на расчете стоимости в реальных (смешанных) ценах, а «скользящая», «открытая» и «ограниченно открытая» цена - на расчете в постоянных (базисных) ценах и системе индексов цен.

2.9. С учетом нынешнего состояния разработки смет на строительство в Российской Федерации, когда проектные организации представляют заказчику инвесторские сметы, разработанные, как правило, в базисном уровне цен, введенных с 01.01.84 или с 01.01.91, рекомендуется включать в состав тендерной документации сводные сметные расчеты или объектные сметы в указанном базисном уровне цен.

Наличие таких смет несколько облегчит претендентам обоснование своего предложения по цене, так как повсеместно разрабатываемые и используемые индексы цен в качестве своей базы имеют эти уровни стоимости.

В то же время в тендерной документации необходимо подчеркнуть, что основой для разработки предложения претендента по цене являются чертежи, спецификации, ведомости объемов и календарный график выполнения работ и другие элементы технической части оферт, а не сметы в базисном уровне цен.

2.10. В тендерной документации должен быть четко оговорен круг затрат, подлежащий учету претендентами при подготовке своего предложения по цене предмета торгов, например: строительные и монтажные работы по объекту 1; строительные работы по объекту 2; работы нулевого цикла по объекту 3; монтаж систем контроля и автоматики по объекту 4; поставка, монтаж и наладка технологического оборудования по объекту 5 и т.п.

Если заказчик предоставляет в распоряжение подрядчика свои площади для размещения служб подрядчика, свои материалы, энергетические ресурсы, строительные машины и т.п., то это также должно быть оговорено в тендерной документации в качестве важного условия, подлежащего учету при подготовке подрядчиком предложения по цене.

2.11. Тендерные комитеты могут требовать не только представления претендентами суммарной цены по предмету торгов, но и расшифровки ее по основным комплексам и видам работ. При этом рекомендуется указать, что в случае несоответствия между суммой и отдельными составляющими вопрос о выборе победителя торгов решается однозначно на основе сопоставления суммарных цифр.

Показатели по отдельным комплексам и видам работ предназначаются для использования тендерным комитетом для анализа и могут служить основанием для запроса на получение от оферента дополнительных разъяснений, если оферент, к примеру, не полностью учел какие-то объемы работы или не разобрался в проектной документации.

2.12. В состав тендерной документации рекомендуется включать специальную форму «Предложение претендента по цене предмета торгов». Представленные предложения по «твердой» цене следует оформлять согласно прил. 1, по «скользящей» или «ограниченно открытой» цене - по прил. 2.

2.13. Условия, виды и методы осуществления платежей за выполненные работы рекомендуется устанавливать в зависимости от вида и уровня цены предмета торгов. Эти условия, а также порядок авансирования рекомендуется представлять в составе тендерной документации в виде специальной формы. В прил. 3 дан пример такой формы для случая представления предложения по «скользящей» цене.

2.14. В связи с происходящим снижением покупательной способности рубля и иностранных валют на российском строительном рынке целесообразно предложить претендентам представить в составе оферты кроме предложения по суммарной цене предмета торгов также график распределения стоимости по месяцам (кварталам) периода строительства.

2.15. С целью сокращения риска заказчика рекомендуется включать в качестве одного из коммерческих требований требование о страховании подрядчиком незавершенных работ и других видов его риска.

2.16. В тендерной документации рекомендуется особо оговаривать возможность представления претендентами альтернативных предложений по некоторым из перечисленных показателей коммерческой части тендерной документации.

Это необходимо, когда заказчик заинтересован в получении от претендентов радикальных предложений по ускорению строительства и другим вопросам. Наличие альтернативных предложений может стать важным источником повышения эффективности проведения подрядных торгов, хотя и несколько усложняет процедуру оценки оферт.

2.17. С целью оказания содействия в изучении, оценке и сравнительном анализе коммерческих предложений тендерный комитет может предусмотреть в «Условиях и порядке проведения торгов» положение о запросе у любого оферента разъяснения его предложения. Запрос о разъяснении и ответ должны быть выполнены в письменном виде, но никакие изменения цен или предложений не будут рассматриваться, предлагаться и допускаться, кроме тех случаев, когда требуется исправление арифметических ошибок, обнаруженных тендерным комитетом в ходе оценки предложений.

2.18. К комплекту тендерной документации рекомендуется приложить образец или основные положения контракта, в котором целесообразно учесть принятые заказчиком решения по виду контрактной цены, методам ее расчета и другим показателям коммерческой части тендерной документации, названным в данном разделе.

2.19. В тендерной документации рекомендуется указать, что претендент будет нести все расходы, связанные с осмотром строительной площадки, с подготовкой и подачей его предложения, и что заказчик, организатор торгов и тендерный комитет ни при каких обстоятельствах не будут иметь обязательства в отношении этих расходов. Участник подрядных торгов должен получить для себя под свою ответственность и на свой собственный риск всю информацию, которая необходима ему для подготовки оферты.

2.20. В качестве основной формы первого задатка, представляющего собой форму обеспечения исполнения принятого на себя претендентом обязательства участвовать в торгах на условиях, предложенных организатором торгов, рекомендуется внесение оферентом залоговой суммы - задатка на счет в банке по указанию тендерного комитета.

При определении величины первого задатка необходимо установить его на таком уровне, чтобы, с одной стороны, задаток в основном компенсировал ущерб заказчика в случае отказа оферента - победителя торгов от подписания контракта, а с другой, - чтобы не создалось препятствий для привлечения к участию в торгах достаточного числа конкурирующих претендентов (в международной практике величина этого залога составляет до 2 % предполагаемой цены

предмета торгов, а в Российской Федерации в 1994 - 1995 гг., как правило, назначалась сумма, не превышающая 1 %).

2.21. В качестве основных форм второго задатка, представляющего собой форму обеспечения исполнения принятого на себя oferентом обязательства заключить контракт и выполнить подрядные работы или поставку продукции, выставившейся на торги, могут применяться:

внесение oferентом залоговой суммы-задатка на счет в банке по указанию тендерного комитета;

депонирование чеков, векселей и других ценных бумаг в банке по указанию тендерного комитета;

представление банковских гарантий;

временное поручительство поручителя, известного организатору торгов.

При выборе одной или нескольких форм второго задатка и для включения их в раздел «Условия и порядок проведения торгов» тендерной документации организатор торгов должен проанализировать реальные финансовые возможности потенциальных претендентов и их предполагаемых поручителей.

В условиях высоких темпов инфляции величину второго задатка в рублях рекомендуется устанавливать в виде фиксированной суммы в текущих ценах на момент внесения этого задатка.

Если цену предмета торгов предложено установить в стабильной валюте, то можно определить величину второго задатка в процентах от цены предмета торгов, предложенной oferентом-победителем (в Российской Федерации в 1994 - 1995 гг. величина второго задатка устанавливалась на относительно невысоком уровне или не устанавливалась, функции второго задатка в этом случае выполняет банковская гарантия).

3. ОБОСНОВАНИЕ ПОДРЯДЧИКОМ СВОИХ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ В СОСТАВЕ ОФЕРТЫ

3.1. Важнейшей предпосылкой успешного участия претендента в торгах является тщательное изучение им технической и коммерческой частей тендерной документации. Всем претендентам рекомендуется широко пользоваться правом получения разъяснений тендерного комитета по всем аспектам подготовки коммерческой части оферты, так как недоработки и несоответствия в этой части могут отрицательно сказаться на конечной оценке оферты тендерным комитетом.

3.2. Претенденту, как правило, рекомендуется учитывать коммерческие условия и требования заказчика и тендерного комитета. В то же время претендент может внести предложения по их изменению, если в условиях тендера допускается внесение альтернативных предложений.

В зависимости от степени учета коммерческих условий и требований заказчика претендент может:

безусловно принять коммерческую часть тендерной документации заказчика;

считать ее в принципе приемлемой, но с условием внесения частичных поправок для последующих переговоров;

считать ее абсолютно неприемлемой с направлением контрпредложений в виде стандартных условий сделок.

3.3. Особо тщательно следует изучить систему и значимость отдельных критериев, по которым намечено проводить оценку ofert и выбирать победителя торгов. На основе этого изучения и оценки собственных возможностей претендентом может быть разработана стратегия назначения предлагаемой цены предмета торгов, условий авансирования и расчетов, сроков выполнения работ, представления заказчику гарантий и других услуг, которые могут быть учтены при определении победителя торгов.

Так, если в качестве одного из весомых критериев оценки ofert выступает продолжительность строительства и претенденту предложено дать альтернативные предложения по этому показателю, если претендент располагает реальными средствами для ускорения строительства, то он может предложить более высокую цену, зная, что сокращение числа баллов по этому показателю будет компенсировано и перекрыто увеличением числа баллов по показателю «продолжительность строительства» (см. Методические рекомендации по оценке ofert и выбору победителя подрядных торгов).

3.4. Экономической основой предложения цены предмета торгов является себестоимость производства продукции или услуг на предприятии претендента, при определении которой рекомендуется руководствоваться Типовыми методическими рекомендациями по планированию и учету себестоимости строительных работ и формированию финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли (письмо Госстроя России от 30 ноября 1993 г. № 7-14/187).

Эту оценку рекомендуется изложить в форме расчетов (счет, калькуляций издержек производства) претендента. Указанные расчеты должны включать все реально возможные издержки при реализации предмета торгов и строго соответствовать проектной документации, установленным срокам и календарному графику строительства и другим показателям технической части тендерной документации.

3.5. При определении величины прибыли, которую претендент считает возможным заложить в предлагаемой цене предмета торгов, рекомендуется наряду с оценкой потребности своего предприятия в прибыли учесть конъюнктуру рынка продукции или услуг в данном и соседних регионах.

При этом рекомендуется использовать систематизированную межрегиональную информацию о динамике цен на строительную продукцию различных типов, по видам работ, материалов, конструкций и оплате труда (например, публикуемую ежеквартально в информационно-аналитическом бюллетене «Индексы цен в строительстве» КО-Инвеста).

3.6. При назначении размера прибыли в предлагаемой цене претенденту целесообразно также принять во внимание возможность участия в подрядных торгах претендентов из других регионов, особенно из тех, где недоиспользуются строительные мощности, а уровень оплаты труда ниже, чем в его регионе.

3.7. Если основной состав работников и основные фонды претендента находятся за пределами района предполагаемого строительства, за границей Российской Федерации, такому претенденту

при обосновании своей цены рекомендуется проанализировать варианты цены, в которых предусматривается различный уровень использования местных материальных и трудовых ресурсов. Важность этого анализа возрастает, когда в числе критериев оценки ofert весомое значение имеет показатель «доля использования местных ресурсов».

3.8. При обосновании претендентом своего предложения по форме «твердой» цены ее величину рекомендуется рассчитывать в строгой увязке со сроками строительства, планируемым распределением объемов работ по кварталам и месяцам и прогнозируемыми значениями индексов цен. При этом могут быть использованы Методические рекомендации по использованию текущих и прогнозных индексов стоимости при составлении сметной документации, определении свободных (договорных) цен на строительную продукцию и расчетах за выполненные работы (письмо Госстроя России от 31.05.93 № 12-133).

3.9. При обосновании предложения по форме «скользящей» цены претенденту рекомендуется сопоставить индивидуальные индексы цен на строительно-монтажные работы, по которым осуществляет расчеты с заказчиками его предприятие, с соответствующими региональными индексами, разрабатываемыми и публикуемыми местными центрами ценообразования в строительстве, или с индексами, указанными в п. 3.5. Если величины этих индексов корреспондируются между собой или индексы предприятия ниже региональных, то это повышает вероятность его победы на подрядных торгах.

3.10. Обоснования уровня цены (расчет себестоимости, оценка ожидаемой прибыли) являются внутренней коммерческой информацией претендента и не включаются в состав оферты.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРЕТЕНДЕНТА ПО «ТВЕРДОЙ» ЦЕНЕ ПРЕДМЕТА ТОРГОВ (УСЛОВНЫЙ ПРИМЕР)

Наименование зданий, сооружений, работ, затрат	Сроки выполнения работ		Измеритель «твердой» цены (рубли РФ, доллары США, марки ФРГ и т.п.)	«Твердая» цена
	начало	окончание		
	Пример 1			
Планировка площадки и отрывка котлована	15.02.96	5.03.96	тыс. руб.	21715,0
	Пример 2			
Строительство корпуса 1 - строительно-монтажные работы	20.03.96	февраль 1997 г.	доллары США	1215700

Претендент _____

(наименование предприятия)

Руководитель _____

(подпись)

м.п.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРЕТЕНДЕНТА ПО ЦЕНЕ ПРЕДМЕТА ТОРГОВ В УРОВНЕ ЦЕН, СЛОЖИВШИХСЯ В КАЛЕНДАРНОМ ПЕРИОДЕ (МЕСЯЦЕ), ПРЕДШЕСТВУЮЩЕМ МЕСЯЦУ РАЗРАБОТКИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (УСЛОВНЫЙ ПРИМЕР)

Наименование зданий, сооружений, работ, затрат	Базисная величина сметной стоимости в уровне сметных цен 1991 г., тыс. руб.*	Предложение претендента по цене в уровне текущих цен января 1995 г. с учетом НДС, тыс. руб.	Индекс предложенной претендентом цены по отношению к базисному уровню сметной стоимости строительства (гр.4:гр.3)

1	2	3	4
Строительство корпуса 1	5100,1	30698419	6018
Строительство котельной с ЦТМ	220,5	1367100	6200
Строительство корпуса 2	1700,8	10885120	6400
Расширение очистных сооружений	527,4	3058920	5800
Итого	7548,8	46009559	6094

Претендент _____

(наименование предприятия)

Руководитель _____

(подпись)

м.п.

* Базисная величина стоимости может указываться и в другом уровне цен (например, в сметных ценах 1984 г.).

Приложение 3

ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ ЗА ВЫПОЛНЕННЫЕ РАБОТЫ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ФОРМЫ «СКОЛЬЗЯЩАЯ» ЦЕНА ПРЕДМЕТА ТОРГОВ (УСЛОВНЫЙ ПРИМЕР)

1. Расчеты проводятся ежемесячно.

2. За рассматриваемый месяц заказчик фиксирует объем выполненных работ в сметных ценах 1991 г. *

* Объем выполненных работ может фиксироваться и в другом уровне цен (например, в сметных ценах 1984 г.).

3. Этот объем переводится в уровень цен марта 1996 г. путем умножения его на предложенный offerentом индекс цен

марта 1996 г.

4. Полученный объем работ в уровне цен марта 1996 г. умножается на коэффициент роста цен за период с марта 1996 г. до месяца, в течение которого произведены рассматриваемые работы.

5. Указанный в п. 4 коэффициент рассчитывается путем деления регионального индекса цен на строительно-монтажные работы в рассматриваемом месяце на аналогичный индекс за март 1996 г.

СОГЛАСОВАНО

Претендент

(наименование предприятия)

Руководитель

(подпись)

м.п.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения

2. Разработка коммерческой части тендерной документации

3. Обоснование подрядчиком своих коммерческих предложений в составе оферты

Приложение 1 Предложение претендента по «твердой» цене предмета торгов (условный пример)

Приложение 2 Предложение претендента по цене предмета торгов в уровне цен, сложившихся в календарном периоде (месяце), предшествующем месяцу разработки предложения (условный пример)

Приложение 3 Порядок расчетов за выполненные работы при использовании формы «скользящая» цена предмета торгов (условный пример)