



USAID
ОТ АМЕРИКАНСКОГО НАРОДА

**ФОНД
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА**

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

**ВЫБОР ИСПОЛНИТЕЛЕЙ
ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ, ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА
МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ**

В рамках проекта
«Поддержка собственников жилья»

реализуется Фондом «Новая Евразия» в сотрудничестве
с Фондом «Институт экономики города»
при поддержке
Агентства США по международному развитию/Россия

УДК 332.8
ББК 65.44
Г 15

Г 15 **Генцлер И.В., Лыкова Т.Б., Румянцева М.С.** Выбор исполнителей для управления, обслуживания и ремонта многоквартирных домов. – Москва: Издательская группа «Праксис», 2009. – 124 с.

Пособие содержит рекомендации товариществам собственников жилья и собственникам помещений в многоквартирном доме по выбору управляющей организации, подрядчика на проведение работ по содержанию и/или ремонту общего имущества в многоквартирном доме, поставщика товаров. Даются рекомендации, какие способы и процедуры конкурентного отбора можно применять, чтобы выбрать лучшее из нескольких предложений услуг, работ и товаров.

Пособие содержит примеры документов и форм, которые могут быть использованы товариществом собственников жилья и собственниками помещений в многоквартирном доме при применении конкурентного отбора исполнителей / подрядчиков / продавцов.

Предназначено для товариществ собственников жилья и инициативных собственников помещений в многоквартирных домах.

Издание подготовлено в рамках Проекта
«Поддержка собственников жилья» при финансовой поддержке
Агентства США по международному развитию

© Фонд «Институт экономики города»,
Фонд «Новая Евразия», 2009

УДК 332.8
ББК 65.44

О ПРОЕКТЕ «ПОДДЕРЖКА СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ»

Проект «Поддержка собственников жилья» осуществляется Фондом «Новая Евразия» в сотрудничестве с Фондом «Институт экономики города» при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID).

Проект «Поддержка собственников жилья» играет важную роль в процессах жилищно-коммунальной реформы: он на практике доказывает необходимость формирования прозрачной системы организационных, финансовых и договорных отношений при различных способах управления многоквартирными домами, программы развития и поддержки ТСЖ, способных профессионально исполнять функции управления многоквартирными домами для улучшения состояния многоквартирных домов, качества жизни населения Российской Федерации.

Цель проекта – способствовать повышению эффективности системы жилищного управления и развитию товариществ собственников жилья в Российской Федерации через внедрение новых управленческих моделей при активном участии институтов гражданского общества.

Задачи проекта:

- разработать, апробировать и распространить методический инструментарий, включающий модели управления, практики успешного функционирования ТСЖ, процедуры и политики управления жилищным фондом, необходимые для эффективного функционирования ТСЖ в России;
- разработать модельные подходы к реализации жилищной реформы в части управления жилищным фондом и провести демонстрационные проекты по их внедрению при активном участии всех субъектов жилищных отношений на уровне муниципальных образований;
- повысить общественное участие в решении жилищных проблем на национальном, региональном и местном уровне, создать условия для дальнейшего распространения результатов Проекта в Российской Федерации.

В рамках проекта создается пакет методических, учебных и информационных материалов по вопросам управления жилищным фондом, включающий настоящее пособие «Организация и проведение годового общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме».

Существенной частью является проведение демонстрационных проектов, в рамках которых реализуются пять моделей взаимодействия в процессе управления многоквартирными домами:

Модель 1: Построение демократических взаимоотношений в товариществе собственников жилья;

Модель 2: Формирование собственниками помещений/ТСЖ заказа на услуги управления, содержания и ремонта многоквартирного дома;

Модель 3: Построение эффективных отношений управляющей организации с клиентами (собственниками помещений/ТСЖ);

Модель 4: Формирование эффективных отношений ТСЖ/управляющих организаций с ресурсоснабжающими организациями;

Модель 5: Внедрение новых механизмов организации и финансирования капитального ремонта/ресурсосберегающей модернизации многоквартирного дома.

Каждая из моделей имеет собственные цели и задачи, свой метод осуществления и может быть реализована как самостоятельный элемент жилищной реформы в части эффективного управления многоквартирными домами. В то же время все модели демонстрационных проектов взаимосвязаны, каждая формирует условия для реализации других. Таким образом, реализация всех моделей демонстрационных проектов обеспечивает комплексный подход к реализации реформы управления жилищным фондом.

Модели демонстрационных проектов будут апробированы в муниципальных образованиях Российской Федерации, которые были отобраны в рамках закрытого конкурса: г. Нижний Новгород, Пермь, Тверь. Одним из значимых критериев отбора муниципальных образований было наличие опыта сотрудничества с некоммерческими организациями в жилищной сфере.

В рамках проекта проводится широкая информационная кампания, которая транслирует успешный опыт реализации демонстрационных проектов по Российской Федерации.

Информация об исполнителях Проекта

НО Фонд «Новая Евразия» (www.neweurasia.ru) – российская некоммерческая организация, целью деятельности которой является содействие улучшению качества жизни российских граждан через программы, содействующие эффективному социально-экономическому развитию России, основанные на принципах консолидации усилий и ресурсов государства, общественности и бизнеса, использовании передового российского и международного опыта и инновационных технологий. ФНЕ начал свою работу 1 октября 2004 года. ФНЕ реализует свои программы путем присуждения малых грантов, а также осуществляет управление операциональными проектами в следующих тематических направлениях: общественно-государственное управление, социальная политика и предпринимательство, образование и молодежь, развитие региональных печатных СМИ и международная деятельность.

Фонд «Институт экономики города» (www.urbanecomomics.ru) - негосударственная и некоммерческая организация, созданная в 1995 году в Москве. Институт является аналитическим центром, главная задача которого - анализ социальных и экономических проблем развития муниципальных образований, разработка практических предложений, рекомендаций по реформированию региональной и городской экономики, сопровождение реализации конкретных проектов.

1. ПРЕИМУЩЕСТВА КОНКУРЕНТНЫХ МЕХАНИЗМОВ

Товарищество собственников жилья – организация, создаваемая собственниками помещений в многоквартирном доме с целью совместного управления общим имуществом в многоквартирном доме и обеспечения надлежащего состояния общего имущества. Для достижения этой цели правление товарищества должно обеспечить организацию целого комплекса различных работ – от регулярной уборки подъездов и устранения мелких неисправностей до капитального ремонта дома, а также закупок товаров – от канцелярских скрепок и бумаги для делопроизводства в товариществе до кровельных материалов или нового лифтового оборудования. Содержание многоквартирного дома требует также различных профессиональных услуг: бухгалтерских, юридических, управленческих, сметных, инженерно-технических. Именно поэтому товариществу приходится постоянно сталкиваться с необходимостью решать, у какого продавца купить товары, кого нанять в штат по управлению и обслуживанию дома или для оказания разовой услуги, с какой организацией заключить договор на комплекс работ по текущему обслуживанию или на отдельный вид ремонта. Если товарищество передаст исполнение управленческих функций по договору управления, то дальше подрядами и закупками будет заниматься управляющая организация или управляющий – индивидуальный предприниматель. Но как решить, какую управляющую организацию выбрать?

Товарищество собственников жилья **вправе**:

1) заключать в соответствии с законодательством договор управления многоквартирным домом, а также договоры о содержании и ремонте общего имущества в многоквартирном доме, договоры об оказании коммунальных услуг и прочие договоры в интересах членов товарищества;

...

б) передавать по договору материальные и денежные средства лицам, выполняющим для товарищества работы и предоставляющим товариществу услуги

Жилищный Кодекс Российской Федерации ст. 137

Товарищество собственников жилья **обязано**:

...

4) обеспечивать надлежащее санитарное и техническое состояние общего имущества в многоквартирном доме;

...

б) обеспечивать соблюдение прав и законных интересов собственников помещений в многоквартирном доме при установлении условий и порядка владения, пользования и распоряжения общей собственностью.

Жилищный Кодекс Российской Федерации ст. 137

Из этих законодательных норм вытекает необходимость для товарищества собственников жилья с высокой степенью ответственности подходить к вопросу выбора исполнителей услуг и работ и поставщиков товаров. Научиться быть грамотным заказчиком на рынке услуг и работ необходимо каждому товариществу, чтобы наилучшим образом выполнять задачи, возложенные на него собственниками помещений.

Сегодня у товариществ в крупных городах есть возможность выбирать продавцов, исполнителей или подрядчиков из многих предложений на рынке, а чем дальше, тем больше будет возможность выбора. Возможность выбора – это большое преимущество, которое дает рынок. Грамотно сделанный выбор позволяет товариществу получить требуемый товар, услугу или работу необходимого качества по оптимальной цене, тем самым эффективно использовать финансовые средства, которые собственники помещений перечисляют товариществу на содержание многоквартирного дома.

Выбор управляющей организации, подрядчика по содержанию и ремонту многоквартирного дома или поставщика товаров из нескольких кандидатов представляется для многих товариществ собственников жилья излишним ведь вполне можно воспользоваться услугами знакомого специалиста или предпринимателя, заключить договор с организацией, которую порекомендовали надежные люди, купить товар в ближайшем магазине или рынке. А кто-то может сказать, что в городе, где находится его товарищество, есть только одна управляю-

щая организация и выбирать просто не из кого. Поиск альтернативных предложений услуг и работ, оценка предложений, переговоры с разными людьми, по их мнению, - это бессмысленная трата усилий и времени, а иногда и денег. Однако многолетний опыт не только множества объединений собственников жилья в разных странах, но и весь опыт развития современного рынка товаров и услуг показывает, что для принятия наилучшего и наиболее выгодного решения при заказе услуг/работ и покупке товаров стоит приложить усилия и не пожалеть времени. Только конкурентный отбор повышает *эффективность использования средств* товарищества, поскольку дает *возможность получить больший объем/лучшее качество при тех же или меньших затратах*. Если потенциальные продавцы/подрядчики знают о том, что рассматриваются предложения конкурентов, то они не будут завышать цену своего предложения. Более того, стремясь завоевать рынок, некоторые продавцы/подрядчики предлагают скидки своим клиентам при заключении договора или предоставляют дополнительные выгоды. Поиск предложений и выбор из них наилучшего дает товариществу уверенность, что оно не переплатило, не упустило возможных выгод, как может случиться при принятии первого попавшегося предложения, то есть действовало как рачительный «хозяин».

Конкурентный отбор уменьшает возможности для финансовых злоупотреблений в товариществе. Обычно использование методов конкурентного отбора товариществом сопровождается письменным оформлением принимаемого решения (может быть в самой простой форме) с приложением документов, на основе которых был сделан выбор. Поэтому впоследствии ответственное за данное решение лицо может легко объяснить, почему предпочтение было отдано данному конкретному продавцу, исполнителю или подрядчику. Даже если по итогам оценки предложений товарищество выбрало управляющего, которого ему ранее кто-то рекомендовал, этот выбор подкрепляют выявленные объективные преимущества в сравнении с предложениями других потенциальных управляющих. Таким образом, процесс принятия решений в товариществе становится прозрачным для собственников жилья – у них нет оснований думать, что кто-то из

должностных лиц товарищества действовал в личных, а не в общественных интересах.

Конкурентный отбор повышает качественный уровень содержания многоквартирного дома через улучшение качества работ и услуг. В условиях конкуренции на рынке управляющие и подрядчики, заинтересованные в получении заказов, сохранении и расширении круга своих клиентов, неизбежно вынуждены повышать качество выполняемых работ через улучшение квалификации своих работников, развитие материально-технической базы организации, использование современных материалов и технологий. У товарищества появляется возможность выбирать качество материалов и варианты технологий производства работ. Опыт показывает, что очень часто выбор склоняется в пользу новых эффективных материалов, имеющих лучшие эксплуатационные характеристики, более высокая стоимость которых окупается за счет увеличения срока службы до следующего ремонта в сравнении с традиционными материалами. Дешевле не значит лучше – это хорошо понимают многие товарищества.

Выбор управляющего или подрядчика из нескольких претендентов приносит не меньше выгод, чем конкурентная закупка товаров. Люди, которые получили заказ от товарищества по результатам конкурентного отбора, понимают, что если их работа не будет удовлетворять товарищество, от их услуг откажутся, потому что на рынке найдутся другие предложения. Таким образом, у них есть постоянный стимул выполнять свою работу качественно.

Заказ услуг товариществами через конкурентный отбор исполнителей способствует развитию рынка жилищных услуг. Выбирая управляющую организацию или подрядчика среди нескольких кандидатов, особенно если это конкурс, объявленный в средствах массовой информации, товарищество влияет на развитие рынка жилищных услуг. Специалисты, предприниматели, руководители различных организаций, увидев объявление о том, что товарищество ищет исполнителя или подрядчика для тех или иных работ или услуг, понимают, что на рынке стали появляться новые заказчики, появился спрос на услуги в таком секторе, который ранее не был рыночным.

Если появляется спрос, будут и предложения. Чем больше предложений, тем выше конкуренция, а значит, снижается цена, а качество растет. Развитие рынка, конкуренции всегда на пользу конечному потребителю, в нашем случае – жителям многоквартирных домов. Поэтому даже маленькие «конкурсы», которые проводят товарищества собственников жилья, имеют большое общественное значение.

2. КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТНЫЙ ОТБОР В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ

В настоящее время во многих российских городах муниципальные (или бывшие муниципальные) управляющие предприятия по-прежнему сохраняют за собой наибольшую часть рынка жилищных услуг, что ограничивает возможности воздействия потребителей на качество выполняемых работ, приводит к снижению ответственности и заинтересованности предприятий в результатах своей работы. Зависимость от одного поставщика и/или производителя всегда опасна: когда потребитель лишен реального выбора, выбор, как правило, заменяется принуждением.

Современное жилищное законодательство Российской Федерации имеет целью создать условия для развития конкурентного рынка управления многоквартирными домами, а также создать равные условия управления жильем любыми лицами, независимо от формы собственности. Чтобы сформировать конкурентную среду в сфере деятельности, которая долгое время была монополизированной и из-за этого, с точки зрения частного бизнеса, малопривлекательной, необходимо создать условия, которые бы коренным образом изменили ситуацию. Необходимо стимулировать предложение услуг по управлению жилищным фондом. Преимущества перехода от монополии к конкуренции заключаются в том, что появляется возможность, не увеличивая денежные расходы на эти цели, добиться улучшения качества работ, более рационального расходования имеющихся средств и даже их экономии.

Реализация интересов потребителей в жилищной сфере возможна при наличии у них свободы выбора жилищных благ, различных по качеству, составу и объему. Как показывает мировой опыт, потребители обладают свободой выбора, когда есть рынок жилья и жилищных услуг, а также развита конкуренция в жилищной сфере, результатом которой является отход от всеобщего нормирования и формирование цен на конкурентной основе.

Конкуренция – это главный признак рынка, выражающийся в том, что участники рынка соперничают друг с другом за потребителей своей продукции с использованием изменения цен, качества товара, сервисного сопровождения и т.п. По своей сути конкуренция – это законная цивилизованная форма борьбы за существование и один из наиболее действенных механизмов отбора и регулирования в рыночной экономике.

Для развития конкуренции во всех отраслях хозяйства России отечественное законодательство установило некоторые нормы:

- 1) о свободе договора и недопустимости понуждения к заключению договоров (кроме специально оговоренных законом случаев);
- 2) о принципах конкурсного выбора исполнителей (поставщиков) и применении этих принципов.

Например, законодательством установлено, что проведение конкурса на размещение заказов на закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд является обязательным условием расходования бюджетных средств, выделенных на эти цели¹, то есть государственные и муниципальные заказчики обязаны выбирать из нескольких претендентов на заключение договора.

В сфере коммерческого оборота товаров и услуг проведение конкурсов (торгов) не является обязательным по закону, но давно стало обычной практикой организаций частного бизнеса.

Для товариществ собственников жилья, как и для других юридических лиц, закон не устанавливает норм, требующих обязательного проведения конкурсного отбора исполнителей услуг и подрядчиков. В

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации, ст. 527; Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ.

то же время, когда дело касается расходования средств ТСЖ, образовавшихся за счет взносов и платежей собственников помещений в многоквартирном доме, здравый смысл подсказывает, что лучшего результата можно достичь, выбирая из лучшего из нескольких претендентов на выполнение работ и услуг.

Оптимальное соотношение цены, качества и количества товара, услуги или работы в условиях, когда предложения хоть немного превышают спрос (то есть желающих продать свои товары или услуги больше, чем желающих купить эти товары или услуги), обеспечивает использование конкурентных механизмов при выборе.

Конкурентные механизмы работают, начиная с бытового уровня (житейское правило не покупать первое попавшееся) и заканчивая осуществлением крупных коммерческих проектов. Человек, который при приобретении, допустим, новой стиральной машины обходит или обзванивает несколько магазинов бытовой техники, руководствуется простым здравым смыслом. Бизнесмен, осуществляющий тщательный отбор поставщиков при закупке необходимого для его дела оборудования, руководствуется им же. Оба они тратят деньги на товары и услуги, исходя из частного и вполне естественного человеческого желания заплатить меньше, а получить, насколько это возможно, лучше и больше. Чтобы удовлетворить это желание, оба используют способы конкурентного отбора.

3. СПОСОБЫ КОНКУРЕНТНОГО ОТБОРА

Какие способы конкурентного отбора применяются в жилищной сфере? Один из самых известных способов, широко используемый в российских городах с начала реформы жилищно-коммунального хозяйства и описанный в Гражданском кодексе Российской Федерации (статьи 447 - 449), - это **торги (конкурс)** по отбору исполнителей работ и услуг, которые позволяют наиболее полно использовать предпринимательский потенциал и создать условия конкуренции между исполнителями.

Торги (конкурс). Торги представляют собой традиционную, широко распространенную в бизнесе форму заключения сделок, при

которой стороны ведут переговоры о цене товара или услуги до момента совершения сделки. В результате продавцы и покупатели либо заключают сделки на условиях, которые каждая из сторон считает выгодными или, по меньшей мере, приемлемыми, либо сделки не заключаются вообще. Таким образом, в общем смысле под торгами понимается форма заключения сделки, предусматривающая предварительные переговоры сторон об условиях сделки с целью достижения баланса их (сторон) интересов.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (далее – ГК) торги могут проводиться в двух формах: аукцион и конкурс (статья 447, пункт 4). **Аукцион** представляет собой публичную распродажу, при которой покупателем становится тот, кто предложит самую высокую цену.

Конкурс подразумевает заключение договора с тем из участников, который, по определению специально назначенной заказчиком комиссии, предложил наилучшие условия.

Поскольку современная деловая терминология, в том числе используемая в нормативных документах, во многом заимствована из зарубежных экономических моделей, в отечественной практике наблюдается некоторое смешение понятий, отсутствие четких и однозначных определений основных терминов. Так, для обозначения деятельности по размещению заказов (заключению сделок) на конкурсной основе применяется несколько определений - «тендер», «торги», «конкурс».

Конкурс – это одна из форм торгов, которая подразумевает выбор одного участника из нескольких, предложившего наилучшие условия.

Конкурсы могут быть открытыми и закрытыми (Гражданский кодекс, статья 448, пункт 1). Открытый конкурс рассчитан на неопределенный круг и неограниченное количество участников и предусматривает привлечение участников через широкое оповещение о конкурсе, в том числе через средства массовой информации. Закрытый кон-

курс проводится среди ограниченного круга участников, специально приглашенных заказчиком.

Пример проведения открытых конкурсов в жилищной сфере – открытые конкурсы, проводимые органами местного самоуправления по отбору управляющей организации для многоквартирных домов, собственники которых в установленный законодательством срок не выбрали способ управления.

Проведение конкурса должно соответствовать требованиям, установленным Гражданским кодексом (статья 448, пункты 2 - 5):

- извещение о проведении конкурса должно быть сделано организатором не менее чем за тридцать дней до его проведения;
- извещение должно в обязательном порядке содержать сведения о:
 - времени и месте проведения конкурса,
 - предмете конкурса (на выполнение каких работ / услуг проводится конкурс, какой тип договора предполагается заключить)
 - порядке проведения конкурса, в том числе об оформлении участия в нем (порядок регистрации участников конкурса, форма конкурсной заявки),
 - критериях конкурсного отбора и порядке определения победителя,
 - начальной или предполагаемой цене договора,
 - сроках заключения договора с победителем конкурса;
- организатор конкурса должен установить размер, сроки и порядок внесения участниками задатка, который играет роль денежного стимула для организатора и участников конкурса к заключению договора и призван продемонстрировать серьезность их намерений;
- задаток подлежит возврату, если конкурс не состоялся, а также возвращается лицам, которые участвовали в конкурсе, но не выиграли;
- при заключении договора с победителем конкурса сумма внесенного им задатка засчитывается в счет исполнения обязательств по заключенному договору;

- конкурс, в котором участвовал только один участник, признается несостоявшимся;

- организатор открытого конкурса, направивший извещение, вправе отказаться от проведения конкурса не позднее, чем за тридцать дней до его проведения, а если он нарушил этот срок, то он обязан возместить участникам понесенный ими реальный ущерб;

- если конкурс закрытый, то при отказе от его проведения организатор обязан возместить приглашенным им участникам реальный ущерб независимо от того, в какой именно срок после направления извещения последовал отказ от конкурса.

- организатор и победитель конкурса подписывают в день проведения конкурса протокол о результатах, который имеет силу предварительного договора. Лицо, выигравшее конкурс, при уклонении от подписания протокола утрачивает внесенный им задаток. Организатор конкурса, уклонившийся от подписания протокола, обязан вернуть задаток в двойном размере, а также возместить победителю конкурса убытки, причиненные участием в конкурсе, в части, превышающей сумму задатка.

- договор между организатором конкурса и его победителем должен быть подписан сторонами не позднее, чем через двадцать дней или иного указанного в извещении срока после завершения конкурса и оформления протокола. В случае уклонения одной из сторон от заключения договора, другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения.

Различают конкурсы нескольких типов¹. **Селективный конкурс** включает сбор и отбор (селекцию) заявок на участие в конкурсе (как в открытом конкурсе) и последующий закрытый конкурс среди отобранных претендентов. В мировой практике этот способ часто используется при закупке консультационных услуг.

¹ Далее в настоящем разделе частично использованы материалы ресурса "Tendery.ru".

Двухэтапный конкурс предполагает, что на первом этапе поставщики представляют только технические предложения без указания цен. Заказчик может проводить переговоры с любым участником, и по завершению этапа в конкурсную документацию могут быть внесены изменения и дополнения. Заявки поставщиков, не отвечающих квалификационным требованиям, отклоняются. На втором этапе поставщики представляют окончательное техническое предложение, составленное с учетом изменений конкурсной документации, и ценовое предложение. Двухэтапный конкурс проводится обычно в случаях, когда:

- заказчику необходимо провести переговоры с поставщиками в целях определения их возможности обеспечить выполнение договора;
- нет возможности составить достаточно подробные технические спецификации товаров или работ, определить характеристики услуг и поэтому необходимо предварительное изучение существующих на рынке предложений;
- закупается оборудование, техническое совершенствование которого происходит быстрыми темпами, и заказчик может не иметь полной информации о самых последних разработках;
- закупаются сложные товары (работы, услуги).

В деловой практике также весьма широко применяется разновидность двухэтапного конкурса - **конкурс с оплачиваемым участием**. В сфере жилищного строительства, а также при реконструкции и капитальном ремонте многоквартирных домов этот способ применяется, в основном, за рубежом, хотя его использование при заказе крупных капитальных ремонтов в России могло бы принести определенные плоды. Суть способа заключается в том, что организатор конкурса по итогам первого этапа оплачивает разработку технических заданий (в оговоренных заранее размерах) тем участникам, которые допускаются до второго этапа и соревнуются за реализацию своих предложений. Этот способ применяется при разработке крупных дорогостоящих проектов, и дает возможность организатору конкурса (например, ТСЖ) получить в собственность готовую техническую документацию для разных вариантов реализации проекта, которой можно воспользоваться впоследствии. При этом участники конкурса, на первом этапе

фактически выполнившие часть подготовительной работа для реализации проекта (точнее, те из них, которые выполнили ее с наилучшими результатами), получают плату за разработку документации независимо от того, выиграют ли они право заключить договор на ее реализацию.

Такой способ может, например, применяться, когда товарищество заказывает комплексный энергосберегающий ремонт многоквартирного дома с заменой коммуникаций, установкой приборов учета и регулирования потребления ресурсов и утеплением здания или модернизацию здания с усилением конструкций и заменой (установкой) оборудования. Как правило, руководители ТСЖ не владеют в полной мере информацией о современных технологиях и материалах для таких работ, а также их реальной стоимости. При этом заказ технического задания в одной специализированной экспертной организации, во-первых, может стоить слишком дорого, во-вторых, есть риск не получить описания всех возможных вариантов реализации проекта, и, в-третьих, после этого все равно еще придется искать подрядную организацию для ремонта. В то же время «конкурс с оплачиваемым участием» на разработку и реализацию соответствующего проекта может помочь получить и полную техническую документацию, и подрядчика, причем за меньшие средства.

Способы конкурентного отбора, не требующие объявления конкурса. В деловой практике конкурсные способы отбора поставщиков, исполнителей и подрядчиков всегда рассматриваются в качестве основных, поскольку дают заказчику (организатору конкурса) возможность получить наилучшее предложение. Однако процедура конкурса весьма длительна (как правило, более месяца) и ресурсоемка (подготовка конкурсной документации, оценка заявок и т. д.). Поэтому в ряде случаев эффективными оказываются иные способы отбора.

Способ *запроса котировок* используется для заказа стандартных работ и услуг, приобретения товаров, для которых существует сложившийся рынок. В мировой практике запрос котировок называется также "запрос цен или прайс-листов". В этом случае, как правило, на рынке представлено большое количество поставщиков и исполни-

телей. Поэтому запрос (в письменной или устной форме) направляется не менее чем в три компании – поставщика или подрядчика. Выбор осуществляется только на основании сравнения цен. Основным достоинством способа запроса котировок является его оперативность - всю процедуру закупок можно провести за один день. Как правило, в результате запроса котировок удается достигнуть незначительного уровня экономии средств заказчика.

В тех случаях, когда применение конкурсных способов не привело к заключению договора или существует срочная потребность заказать услуги /работы или закупить товары, заказчик может ограничиться проведением **конкурентных переговоров** с потенциальными поставщиками, на основании которых и заключает договор. Заказчик проводит переговоры с определенным кругом поставщиков, предложения которых кажутся приемлемыми. После завершения переговоров заказчик просит всех поставщиков, предложения которых не были отклонены сразу по тем или иным причинам, представить к установленной дате окончательное предложение. Договор заключается с тем поставщиком, предложение которого наиболее полно удовлетворяет потребностям заказчика в соответствии с изначально установленными критериями оценки. Конкурентные переговоры обычно рассматриваются как составной элемент процедуры запроса предложений.

В деловой практике в России и за рубежом основным способом заказа услуг является **запрос предложений**. Считается, что данная процедура наилучшим образом подходит в случае, когда заказчик может поставить перед исполнителем цель оказания услуги, но ему самому не вполне понятны способы достижения данной цели и он хочет запросить варианты решения своей проблемы у потенциального исполнителя. Эта характеристика довольно точно описывает случай выбора собственниками (товариществом) управляющей организации или подрядчика по содержанию и ремонту многоквартирных домов.

В запросе предложений заказчик может ограничиться описанием ожидаемого от исполнителя / подрядчика результата или же сформулировать общие требования к заказываемым работам и услугам. Запрос предложений обычно состоит из следующих блоков:

- информация о заказчике (наименование, адрес и т. д.);
- описание потребностей в услугах (работах, товарах), включая технические и другие параметры, которым должно соответствовать предложение;
- описание требований, которым должен соответствовать исполнитель (подрядчик, поставщик);
- перечень критериев, используемых для оценки предложений;
- требования по оформлению и документарному составу предложения;
- форма, сроки и место представления предложений.

После получения заказчиком предложений иногда целесообразно провести переговоры с участниками отбора, по результатам которых возможно внесение изменений в предложения. Важно, чтобы возможность принять участие в таких переговорах была предоставлена всем участникам, предложения которых не были отклонены. По завершению переговоров участники отбора представляют окончательные предложения, которые и подлежат сравнению. При проведении запроса предложений целесообразно направлять участникам формы для заполнения, чтобы облегчить сопоставление и оценку предложений.

4. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СПОСОБОВ КОНКУРЕНТНОГО ОТБОРА ТОВАРИЩЕСТВАМИ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ

В зависимости от того, какую именно задачу решает товарищество собственников жилья, сколько финансовых средств предстоит на нее потратить, каковы возможные последствия неправильного решения и т.д., можно применять способы конкурентного отбора, различные по сложности процедур, формальных требований к последовательности, документальному оформлению каждого этапа, кругу лиц, на которых возложено принятие решения.

Товарищество решает самые разные задачи, связанные с управлением, обслуживанием и ремонтом общего имущества в многоквартирном доме. Соответственно, и расходы, которые несет товарищество, в каждом случае могут значительно различаться по сумме, по

периодичности и по значимости последствий неправильного вложения средств. Например, капитальный ремонт кровли дома может проводиться один раз в 5-10 лет, но стоимость этого ремонта весьма значительна в сравнении с суммой поступлений в товарищество взносов/платежей собственников за месяц или даже за год. А, например, покупать канцелярские товары или электрические лампочки нужно, каждый месяц, но на это каждый раз тратятся маленькие суммы. При этом ущерб от некачественно выполненного капитального ремонта несравним с последствиями потери, скажем, пачки бумаги или коробки лампочек.

Целесообразно ли в каждом случае проводить отбор исполнителей и поставщиков через конкурс и сравнение нескольких предложений? И насколько простыми или сложными должны быть процедуры отбора?

Поскольку товарищество расходует, главным образом, средства собственников помещений, то имеет смысл согласовать с ними порядок, которым должно руководствоваться правление ТСЖ при проведении закупок товаров, выборе исполнителей услуг и подрядчиков. Этот порядок может предусматривать различные варианты:

- способов и процедур конкурентного отбора (от самых простых до самых сложных);
- лиц, имеющих полномочия по принятию решения;
- состава документов, которые при этом должны оформляться.

Целесообразно установить в товариществе внутренние правила проведения конкурсного отбора, определяющие, какой способ отбора используется в зависимости от величины расходов товарищества на конкретный заказ или закупку. Эти же правила могут устанавливать возможность для каких-то случаев обойтись без сбора и анализа нескольких предложений.

Предельные значения расходов, при которых применяются разные по сложности способы конкурентного отбора, товарищество может установить в сравнении с суммой месячных / годовых доходов товарищества. Соответственно, у каждого товарищества будут свои «финансовые ориентиры» для выбора процедур. Чем крупнее закупка,

сложнее и больше по объему работа, тем больше они будут стоить, следовательно, тем важнее не ошибиться с выбором, поэтому имеет смысл тратить время (и деньги) на более сложные процедуры конкурентного отбора.

Если правлению надо купить пачку бумаги и коробку канцелярских скрепок, нет смысла посещать три магазина, потому что возможный выигрыш в цене будет ничтожно малым, а расходы на такой «конкурс» (стоимость времени, потраченного на посещение магазинов канцтоваров и изучение их ассортимента и цен, расходы на поездки) будут намного превышать предполагаемую выгоду.

Если, например, перед товариществом стоит задача приобретения компьютера или инвентаря для уборщиц на год работы, то метод запроса котировок, или, по крайней мере, поход в несколько торговых точек вполне может дать заметный эффект. Когда необходимо приобрести какие-то материалы, оборудование для обслуживания или ремонта общего имущества или благоустройства территории, то сделать выбор можно, посетив несколько магазинов или строительных рынков, сравнив требуемые товары по их качеству, цене, срокам поставки, гарантийному или сервисному обслуживанию и другим, важным для покупателя показателям.

Гораздо сложнее найти квалифицированного управляющего или обслуживающий персонал, организацию–подрядчика для проведения ремонта или комплекса работ по обслуживанию дома, ведь нет магазина или рынка, где они выставляют себя на обозрение потенциальным заказчикам. Поэтому требуется сначала найти заинтересованных в получении данной работы лиц, получить их предложения, а затем по определенным критериям определить лучшее из них.

Если товарищество собирается проводить капитальный ремонт кровли или коммуникаций, или же ищет управляющую организацию, с которой планирует заключить договор на год и больше, поиск подрядчика / исполнителя не может ограничиться несколькими телефонными звонками или просмотром объявлений в газете. В этом случае товарищество может провести полноценный конкурс в соответствии с прави-

лами и нормами Гражданского кодекса¹, а в некоторых случаях (при заказе комплексного капитального ремонта или модернизации) полезно провести конкурс из двух этапов, возможно, с оплачиваемым участием, чтобы получить техническую документацию.

Основная сложность в проведении конкурса для товариществ собственников жилья состоит в его длительности и трудоемкости, а для того, чтобы конкурс состоялся по правилам и не последовало претензий или даже исков со стороны участников, при подготовке и проведении конкурса, возможно, понадобится консультация юриста. Нужно будет разработать и утвердить специальный пакет конкурсной документации, а процедура проведения конкурса строго регламентирована (см. выше подраздел "Торги (конкурс)"). Содержание объявления о конкурсе должно соответствовать всем требованиям закона; оно должно быть опубликовано в печати или разослано не менее, чем за месяц до конкурса; устанавливается день и час, до которых принимаются предложения от потенциальных исполнителей или подрядчиков; участники конкурса должны внести на счет товарищества задаток, что в обычных условиях представляется трудновыполнимым. Ни условия конкурса, ни условия поданных конкурсных предложений не могут изменяться, даже если в процессе конкурса возникнет такая потребность. Если на конкурс будет подана только одна заявка, конкурс будет считаться несостоявшимся и придется начинать все заново. Если заявок несколько, то товарищество должно выбрать победителя и заключить с ним договор, если только все заявки не будут отклонены, как не соответствующие требованиям, изложенным в конкурсной документации.

Выбор исполнителя или подрядчика на основании настоящего конкурса может дать товариществу возможность получить наилучшее предложение по выполнению требуемой работы или услуги, но сопровождается большими сложностями для обычного товарищества. К то-

¹ При проведении конкурса ТСЖ должно руководствоваться статьями 447-449 Гражданского кодекса. Глава 57 Гражданского кодекса о публичном конкурсе не распространяется на конкурсы, проводимые ТСЖ по выбору исполнителей услуг / подрядчиков / поставщиков товаров.

му же товарищество не обязано проводить конкурс каждый раз, когда хочет нанять подрядчика. Для того чтобы выбрать наиболее подходящую управляющую организацию (управляющего) или подрядчика по обслуживанию и ремонту, получив при этом серьезные предложения от потенциальных исполнителей и обеспечив их справедливую оценку и соблюдение интересов собственников, товариществу в наибольшей степени подходит способ запроса предложений.

Этот способ использует многие принципы конкурсного отбора, в том числе официальное приглашение (извещение) участников, наличие заранее разработанных требований к исполнителю и критериев оценки предложений, наличие оценочной комиссии и т.д. Но при этом товарищество не связано нормативными требованиями к процедуре данного способа конкурентного отбора, и эта процедура может быть установлена самим товариществом так, как это удобно товариществу и участникам отбора.

Выбирая исполнителей, подрядчиков или поставщиков для товарищества, правление должно быть готово к тому, что члены товарищества могут запросить у правления объяснений, на каком основании была выбрана та или иная организация. Разработанные и утвержденные решением общего собрания внутренние правила применения процедур конкурентного отбора, дадут правлению (или управляющему) четкое руководство к действиям в различных случаях, а их соблюдение повысит прозрачность деятельности товарищества и доверие со стороны собственников помещений. Ниже приведен пример внутренних правил товарищества собственников жилья по закупке товаров, заказу услуг и работ (см. пример 1).

В любом случае правом выбора и найма персонала, подрядчиков, управляющих и закупки товаров обладают органы управления товарищества собственников жилья¹, и право выбрать способ конкурентного отбора исполнителей услуг и работ также принадлежит товариществу. Исключением является случай отбора подрядной организации для выполнения работ по капитальному ремонту многоквартир-

¹ Жилищный кодекс, ст. 137, 145, 148.

ного дома, на который товарищество получило бюджетную субсидию, предоставляемую в соответствии с Федеральным законом № 185-ФЗ "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства"¹. Этот закон предоставил субъекту Российской Федерации право устанавливать порядок привлечения товариществами собственников жилья подрядных организаций для выполнения работ по капитальному ремонту многоквартирного дома с использованием средств, предоставляемых в соответствии с данным федеральным законом. В этом случае, товариществу, конечно, следует придерживаться установленного порядка.

¹ Федеральный закон от 21.07.2007 № 185, ст. 20 п.8.

Пример 1

«УТВЕРЖДЕНО»
общим собранием членов ТСЖ « _____ »
Протокол № _____ от « ____ » _____ 200_ г.

Правила
ТСЖ « _____ »
по закупке товаров, заказу услуг/работ

Настоящие Правила разработаны с целью повышения эффективности использования средств товарищества собственников жилья при осуществлении закупок товаров, заказе услуг и работ по управлению, обслуживанию, ремонту общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме и имущества товарищества в соответствии с планом работ и сметой доходов и расходов, утвержденных общим собранием членов товарищества.

1. В случае если сумма закупки (стоимость товара, услуги или работы) не превышает «X», сравнение предложений различных поставщиков/продавцов/исполнителей не требуется.

Решение о выборе поставщика (продавца, исполнителя, подрядчика) принимается единолично председателем правления товарищества или управляющим товарищества, которому решением общего собрания членов товарищества переданы соответствующие полномочия.

2. В случае если сумма закупки (стоимость товара, услуги или работы) превышает «X», но не более «XX», председатель правления товарищества или управляющий товарищества обязан:

- получить не менее трех котировок различных поставщиков (продавцов, исполнителей, подрядчиков) товаров (услуг, работ) одного и того же или близкого качества (котировки могут быть представлены в виде прайс-листов, объявлений в газетах, письменных предложений);

- провести анализ предложений по цене и другим условиям поставки (продажи) по установленной форме;
- сделать письменное заключение о том, какой поставщик (продавец) выбран и почему (см. пример 2).

Предложения поставщиков (продавцов, исполнителей, подрядчиков), форма с анализом предложений и заключением о выборе являются документами внутренней финансовой отчетности товарищества.

3. В случае если сумма закупки (стоимость товара, услуги или работы) превышает «XX», но не более «XXX», закупка проводится по решению правления товарищества на основе сравнения не менее трех предложений различных поставщиков (продавцов, исполнителей, подрядчиков) товаров (услуг, работ).

Решение правления должно быть принято не менее чем 2/3 голосов членов правления товарищества и оформляется протоколом с приложением к нему предложений поставщиков (продавцов, исполнителей, подрядчиков) и формы с анализом предложений.

4. В случае если сумма закупки (стоимость товара, услуги или работы) превышает «XXX», выбор поставщика (продавца, исполнителя, подрядчика) производится оценочной комиссией, состав которой утверждается общим собранием членов товарищества по результатам оценки предложений, полученных в ответ на направленный товариществом через средства массовой информации или иным способом запрос.

Решение оценочной комиссии должно быть принято не менее чем 2/3 голосов членов комиссии и оформляется протоколом с приложением к нему результатов анализа предложений.

Запрос предложений, направленный товариществом, предложения участников, протоколы заседаний и решение оценочной комиссии являются документами внутренней финансовой отчетности.

Пример 2

Сравнение предложений по поставке/продаже товара

Предмет закупки: Задвижки для системы канализации в количестве 6 штук для ТСЖ «АА», г. Владимир

Описание показателей:	Поставщик №1: «ООО «XXX»:	Поставщик №2: ПБОЮЛ «УУУ»:	Поставщик №3: ООО «ZZZ»:
Цена за единицу	1855 руб.	1810 руб.	1785 руб.
Стоимость всего	11130 руб.	10860 руб.	10710 руб.
Срок исполнения	в течение 5 рабочих дней после оплаты	в течение 2 рабочих дней после оплаты	в течение 3 рабочих дней после оплаты
Условия оплаты	100 % предоплата в течение 5 банковских дней со дня подписания договора	100 % предоплата в течение 5 банковских дней со дня подписания договора	100 % предоплата
Ответственность сторон по договору	В случае несоблюдения согласованной даты поставки поставщик выплачивает покупателю неустойку в размере 0,2 % за каждый день просрочки от общей суммы недопоставленного товара, причем общая сумма окончательной неустойки не должна превышать 15 % от общей суммы недопоставленного товара	В случае несоблюдения согласованной даты поставки поставщик выплачивает покупателю неустойку в размере 0,5 % за каждый день просрочки от общей суммы недопоставленного товара, причем общая сумма окончательной неустойки не должна превышать 5% от общей суммы недопоставленного товара	Информация не представлена
Доставка	Бесплатная доставка по городу	Самовывоз со склада поставщика	Самовывоз со склада поставщика
Другие существенные условия	Поставщик берет ответственность за доставку с даты оплаты, предоставил сертификат качества	Поставщик заменит недоброкачественные изделия в течение 20 дней с даты оплаты	Поставщик заменит недоброкачественные изделия в течение 60 дней с

«Выбор исполнителей для управления, обслуживания и ремонта многоквартирных домов»
подготовлено Фондом «Институт экономики города»

Контактная информация/адрес:	г. Ковров, ул. _____, д. _____, тел. _____	г. Владимир, ул. _____, д. _____, тел. _____	дата отправки г. Владимир, ул. _____, д. _____, тел. _____
Наличие письменного предложения (прайс-лист)	Имеется (прилагается)	Имеется (прилагается)	Имеется (прилагается)
Примечание/комментарий	Цена самая высокая (но превышает самую низкую цену только на 7,3 %). Качество подтверждается сертификатом. Гарантийный срок 3 месяца – самый длительный. Обеспечивается бесплатная доставка. Срок исполнения самый длительный (5 дней), но у ТСЖ есть возможность столько подождать.	Цена средняя, но ТСЖ должно само вывезти товар со склада, что приведет к дополнительным расходам. Самый короткий срок гарантии, и не предоставлен сертификат качества.	Цена самая низкая, но ТСЖ должно само вывезти товар со склада, что приведет к дополнительным расходам. Гарантийный срок короткий, чем у ООО «ХХХ». Не предоставлены сертификат качества и информации об ответственности сторон в случае невыполнения договора.

Принятое решение: Выбран поставщик ООО «ХХХ», хотя цена закупки выше, чем у других поставщиков, но его предложение имеет ряд выгодных условий для ТСЖ (подтверждение качества, самый длительный срок гарантии, бесплатная доставка (компенсирует более высокую цену)).

Принял решение: Амазов А.К. – председатель правления ТСЖ «ААА» _____ «__» _____ 200_г
подпись

Во всех остальных случаях товарищество при выборе исполнителей может руководствоваться следующими принципами:

- выбор на основе оценки нескольких предложений лучше, чем выбор из одного;
- способ конкурентного отбора должен зависеть от суммы которую товарищество обирается потратить на услуги работы или товары;
- иметь внутренние правила по применению процедур конкурентного отбора лучше, чем не иметь их.

Далее в пособии рассматривается проведение конкурентного отбора, когда закупка товариществом работ или услуг производится на значительную сумму, поэтому принято решение о запросе и оценке предложений оценочной комиссией на основе разработанной для данной цели процедуры. Процедуры организации запроса предложений также могут быть использованы для проведения конкурса.

5. ПРИНЦИПЫ КОНКУРЕНТНОГО ОТБОРА

К принципам конкурентного отбора относятся следующие:

- **равные условия**, что означает создание заказчиком равных возможностей/условий для всех потенциальных участников отбора. Это, в первую очередь, обеспечивается предоставлением потенциальным участникам одинаковой информации, равного доступа к информации, обеспечение равных возможностей для победы в конкурентном отборе. Равные условия подразумевают отсутствие дискриминации какого-либо участника (поставщика или подрядчика) по любому признаку. Этот принцип также предполагает, что во время проведения самого конкурентного отбора между одним из участников и заказчиком не должны вестись никакие переговоры, на которых этот участник может получить какие-то преимущества в сравнении с другими участниками;
- **открытость и гласность**, под которыми подразумеваются свобода доступа к участию в конкурентном отборе всех желающих, публичность проведения конкурентного отбора, недопустимость временного

или постоянного сокрытия информации о конкурентном отборе, в том числе о его результатах;

- **конкуренция**, которая означает соревнование, соперничество на равных условиях и по единым правилам всех желающих участвовать в конкурентном отборе. Заранее, еще при направлении запроса, все участники уведомляются о критериях, по которым будет выбран победитель;

- **письменная документация**, которая подтверждает действительное проведение всех этапов конкурентного отбора. Письменное оформление процедуры выбора победителя, хранение всей конкурсной документации обеспечивают правлению товарищества возможность предоставить информацию любому из собственников и подготовить обоснованный отчет об использовании средств для собственников;

- **объективность оценки заявок (предложений)**, которая означает добросовестное отношение к анализу заявок, применение к ним заранее известных и одинаковых для всех критериев оценки. Каждый участник конкурентного отбора имеет право ознакомиться с результатом выбора победителя.

Принципы конкурентного отбора достаточно просты, главное - это соблюдать их. Если при проведении конкурентного отбора товарищество отступает от указанных принципов, то это означает, что оно только создает видимость конкурентного отбора, а на самом деле выбор уже сделан заранее и, скорее всего, исходя из чьих-то субъективных интересов.

Процедура конкурентного отбора подрядчика по содержанию и ремонту или управляющей организации способом запроса предложений состоит из следующих основных этапов:

- 1) подготовительный этап;
- 2) проведение отбора на основе оценки предложений;
- 3) заключение договора с победителем конкурса и последующий контроль за исполнением договора.

Каждый из этапов занимает определенное время и требует серьезных усилий.

6. ПОДГОТОВКА К ПРОВЕДЕНИЮ КОНКУРЕНТНОГО ОТБОРА

Подготовительный этап конкурентного отбора способом запроса предложений включает в себя:

- создание оценочной комиссии;
- подготовка пакета документов (приглашение, положение о запросе предложений и др.);
- оповещение потенциальных участников о запросе предложений;
- предоставление приглашения и положения о запросе предложений потенциальным участникам конкурса;
- проведение (при необходимости) предварительных переговоров совещания или осмотра объекта.

Оценочная комиссия. Для проведения конкурентного отбора способом запроса предложений товарищество создает оценочную комиссию. Основные задачи оценочной комиссии – подготовить документацию для конкурентного отбора, организовать объявление о проведении отбора и распространение соответствующих документов, контактировать с участниками отбора, проанализировать и оценить предложения/заявки, представленные участниками отбора, и выбрать из них лучшее.

Оценочная комиссия обычно состоит из нечетного количества членов. Ее состав рекомендуется утверждать общим собранием членов товарищества. Членов комиссии можно выбирать на ежегодном собрании членов ТСЖ из собственников помещений многоквартирного дома, пользующихся доверием членов товарищества и, в то же время, наиболее опытных в технических, экономических и юридических вопросах, связанных с содержанием дома и предметом будущих конкурсов. Такая комиссия может работать в течение года до следующего годового собрания товарищества. Или по решению общего собрания оценочная комиссия может создаваться каждый раз в новом составе для проведения каждого нового конкурентного отбора, чтобы наилучшим образом соответствовать его задаче. Положение о том, как

формируется оценочная комиссия, может быть включено в Правила товарищества по закупке товаров, заказу услуг/работ.

Функции оценочной комиссии может выполнять правление, но эти полномочия должны быть им переданы решением общего собрания членов ТСЖ, но в целях большей прозрачности деятельности товарищества рекомендуется, чтобы в состав оценочной комиссии включались также члены товарищества, не входящие в правление.

Общепринятым правилом является следующее: члены оценочной комиссии не должны иметь личных интересов при проведении конкурентного отбора, то есть если член оценочной комиссии сам работает или имеет близких родственников (друзей) в организации, которая принимает участие в отборе предложений, он должен объявить об этом и не принимать участия ни в оценке предложений, ни в голосовании по ним.

Решением собрания можно установить, что оценочная комиссия вправе привлекать к своей работе специалистов для консультаций, подготовки документов для конкурсного отбора, осуществления технического надзора при выполнении работ подрядчиком (и утвердить расходы на оплату их услуг в годовой смете расходов товарищества).

Руководство работой оценочной комиссии осуществляет председатель оценочной комиссии (обычно председатель правления товарищества), а в его отсутствие - его заместитель. Заседание оценочной комиссии не является правомочным, если на нем отсутствуют одновременно председатель комиссии и его заместитель, либо присутствуют менее двух третей ее членов. Оценочной комиссии рекомендуется выбрать также секретаря комиссии, который будет отвечать за документирование работы комиссии на всех этапах подготовки и проведения конкурентного отбора.

Кроме оценочной комиссии общее собрание членов товарищества может выбрать из числа собственников помещений **общественную комиссию**, которая, например, проведет предварительный анализ рынка или будет помогать оценочной комиссии осуществлять контроль за работой подрядчика и участвовать в приемке выполненных работ.

Пакет документов для проведения конкурентного отбора.

После принятия товариществом решения о целесообразности заключения договора управления (или договора оказания услуг управления) или выполнения определенного вида работ силами специализированной организации, привлекаемой через механизм конкурентного отбора, необходимо подготовить пакет соответствующей документации. Полнота и ясность документов – одна из важнейших составляющих успешного конкурентного отбора, поэтому подготовка пакета документов является ответственным моментом работы оценочной комиссии.

В пакет документов для запроса и оценки предложений входят:

- предмет предложения услуг (работ, товаров), включая количественные, технические и другие параметры;
- приглашение к подаче предложений (информационное письмо);
- положение о запросе предложений (инструкция для участников), включая, в том числе, требования, которым должен соответствовать исполнитель (подрядчик, поставщик), требования по оформлению и документарному составу предложения и т.п.;
- критерии оценки предложений;
- форма сведений о квалификации исполнителя/подрядчика;
- условия договора;
- форма предложения.

Товарищество при необходимости может включить в пакет документов для конкурентного отбора исполнителей / подрядчиков и другие документы.

Предмет предложения услуг (работ, товаров). Товарищество может проводить конкурентный выбор исполнителя любой работы или услуги, связанной с управлением, обслуживанием и ремонтом многоквартирного дома.

Предмет предложения услуг и/или работ должен быть четко определен товариществом, чтобы потенциальные участники отбора могли получить ясное представление о том, в какой работе или услуге

нуждается товарищество. Определение предмета предложений необходимо также для того, чтобы оценочная комиссия могла разработать требования к потенциальным подрядчикам и критерии оценки их предложений.

Предмет предложений может быть сформулирован, например, следующим образом:

- «Товарищество собственников жилья запрашивает предложения на управление многоквартирным домом....»;
- «Товарищество собственников жилья запрашивает предложения на оказание следующих услуг управления многоквартирным домом:»;
- «Товарищество собственников жилья запрашивает предложения на выполнение работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме...»;
- «Товарищество собственников жилья запрашивает предложения на выполнение работ по капитальному ремонту систем холодного и горячего водоснабжения многоквартирного дома...».

В описание предмета предложений входят необходимые технические документы, которые, например, характеризуют текущее состояние объектов общего имущества в многоквартирном доме, в отношении которых будет проводиться управление или работы по содержанию и ремонту, объем предстоящих работ. Если товарищество ищет подрядчика на ремонт - требования к материалам, составу и качеству работ, которые должен выполнить подрядчик. Если нужна управляющая организация, - информацию о том, какова цель управления. Технические документы должны содержать исчерпывающую информацию о том, в каком состоянии в настоящее время находится объект и каким заказчик – товарищество хочет видеть его после завершения договора с будущим исполнителем, с тем, чтобы потенциальные управляющие и подрядчики могли составить обоснованное предложение по стоимости и срокам выполнения работ.

Техническими документами, относящимися к предмету предложений, могут быть:

- акт обследования конструкций здания, инженерных сооружений и придомовой территории;
- дефектная ведомость;
- состав услуг / работ;
- рабочие чертежи (для замены или реконструкции отдельных элементов здания, перепланировки помещений);
- проект производства работ (при наличии).

Для подготовки технических документов, относящихся к предмету представляемых предложений, рекомендуется привлекать специалистов, имеющих необходимую квалификацию и опыт, или специализированные проектные организации. Примеры технических документов на выполнение ремонтных работ приведены в Приложении 1 (примеры А и Б).

Если товарищество намерено произвести ремонтно-строительные работы, они должны выполняться в соответствии с требованиями действующего законодательства, архитектурно-строительных норм и правил. Для проведения некоторых видов работ, например, реконструкции или перепланировки помещений, необходимо получение у соответствующих государственных органов и организаций официального разрешения или согласования. Необходимые разрешения и согласования должны быть получены до объявления запроса предложений.

Кроме технических документов, связанных с заказываемыми работами, товариществу рекомендуется оценить примерную стоимость работ путем разработки сметы расходов. Хотя окончательная стоимость работ определяется по результатам оценки предложений, расчет сметной стоимости позволит товариществу, во-первых, определить, хватит ли ему тех денежных средств, которыми оно располагает или которыми будет располагать к моменту оплаты выполненных работ, а во-вторых, оценить, насколько реальны ценовые предложения потенциальных исполнителей услуг или подрядчиков, насколько они занижены или завышены в сравнении со сметой расходов, подготовленной товариществом, чем объясняются эти расхождения (квалифи-

кацией специалистов, качеством предлагаемых материалов, особенно-стями технологии и др.).

Приглашение к подаче предложений. Приглашение к подаче предложений (информационное письмо) может включать в себя следующие сведения:

- наименование заказчика (товарищество собственников жилья);
- наименование работ/услуг, для которых ищется исполнитель/подрядчик (предмет предложений);
- место и время, где можно получить пакет документов для участия в отборе предложений и ознакомиться с объектом (как правило, указывается контактная информация товарищества и уполномоченного лица – секретаря или председателя оценочной комиссии, председателя или управляющего ТСЖ);
- место и срок приема предложений (с указанием даты и времени окончания срока приема предложений; предложения, поданные позже окончательного срока, не принимаются);
- дата, время и место вскрытия предложений и дата подведения итогов отбора исполнителя / подрядчика;
- другие особые условия / требования (например, если источниками финансирования работ являются не только средства товарищества, но и бюджетные средства или средства гранта; подрядчик может быть заинтересован в такой информации для оценки вероятности своевременности получения платежей и/или возможных особенностей финансовой отчетности в зависимости от источника финансирования).

Если товарищество не проводит официальный конкурс по процедуре, соответствующей требованиям Гражданского кодекса, рекомендуется в приглашении к подаче предложений указать, что «данное приглашение не является объявлением конкурса, процедура конкурентного отбора разработана в соответствии с внутренними правилами товарищества и не является конкурсом, проводимым на основании норм Главы 28 Гражданского кодекса».

Пример приглашения к подаче предложений приведен в Приложении 2.

Положение о запросе предложений. Помимо приглашения к подаче предложений и описания предмета предложений в пакет предоставляемым участникам документов рекомендуется включить положение о запросе предложений, своего рода инструкцию для участников отбора, содержащую требования организатора к потенциальным участникам, порядок проведения отбора, указания к заполнению предложения, порядок отбора победителя и другие условия и требования, не заявленные в приглашении к подаче предложений.

Положение о запросе предложений может содержать следующие требования/условия.

- *Требования заказчика-товарищества к организационно-правовой форме участников отбора.* В данном пункте указывается, кого хочет товарищество видеть среди участников проводимого конкурентного отбора, кто может быть потенциальным исполнителем / подрядчиком:

- юридические и/или физические лица;
- частные и/или муниципальные организации;
- местные организации и/или из любых регионов.

- *Представляемые участниками отбора документы.* Заказчик указывает, какие документы необходимо представить потенциальным исполнителям / подрядчикам. Как правило, к ним относятся:

- предложение с указанием предлагаемой цены за выполнение заказываемых работ или услуг. Заказчик может попросить участников отбора представить укрупненную или детальную смету;

- сведения о квалификации участника с необходимыми приложениями, которые могут содержать сведения о наличии лицензии на выполнение работ (если требуется законом), техническом оснащении организации, квалификации работников, опыте выполнения подобных работ;

- информация о финансовом состоянии участника, в том числе справки из налоговых органов об отсутствии задолженности по налогам и сборам и справки из обслуживающего банка об отсутствии требований по уплате долгов, копия бухгалтерского баланса за последний отчетный период;

○ другие документы по желанию товарищества, выступающего в роли заказчика.

- *Количество предложений от одного участника.* Товарищество может выдвинуть требование к потенциальным участникам о подаче только одного предложения с указанием одной цены (в этом случае не допускается, чтобы участник подавал самостоятельно более одного предложения, а также был субподрядчиком в других предложениях).

- *Затраты участников на подготовку предложений и участие в конкурентном отборе.* Товариществу рекомендуется указать, что «участник самостоятельно несет затраты по подготовке своего предложения. Заказчик (товарищество) не несет никакой ответственности за издержки участника по подготовке предложения и участию в конкурентном отборе».

- *Ознакомление с объектом.* Товарищество может выдвинуть требование к потенциальным участникам об обязательном посещении объекта (многоквартирного дома) и ознакомлении с ним.

- *Соответствие предложения объему/качеству работ, установленному заказчиком.* Товарищество может установить жесткие требования к предложениям: они должны подаваться исключительно в соответствии с установленным предметом. Заявки, нарушающие это требование, не рассматриваются.

Например, товарищество запросило предложения на ремонт мягкой кровли с использованием материала определенного вида - рубероида. Во время посещения объекта один из участников внес предложение заменить рубероид современным материалом «петрофлекс». Управляющий товарищества отметил, что это хорошая идея. Участник представил предложение, основываясь не на описании работ, заявленных заказчиком в запросе, а на беседе с управляющим во время посещения объекта. Такое предложение, невзирая на хорошее техническое решение, пришлось отклонить, как не соответствующее общим для всех участников требованиям.

Если товарищество заинтересовано в получении предложений подрядчиков по виду и качеству материалов для выполнения работ, это должно быть обязательно указано в предмете предложений.

- *Критерии отбора исполнителя / подрядчика.* Товариществу рекомендуется указать, какими основными критериями оно будет руководствоваться при оценке предложений и отборе исполнителя или подрядчика.

- *Корректность расчетов.* Товариществу рекомендуется в положении о запросе предложений напомнить участникам о необходимости учесть при расчетах цены предложения все возможные затраты: стоимость рабочей силы, материалов и оборудования, воды, тепла, электроэнергии, транспортных расходов, использования строительных машин и механизмов, прочих услуг, которые необходимы в процессе оказания услуг или выполнения работ. Все налоги, сборы и иные возможные платежи в соответствии с родом деятельности исполнителя / подрядчика также должны быть включены в стоимость предложения. Товарищество при выборе подрядчика может установить, что все цены и суммы, указанные в предложении, фиксируются на весь период действия договора с победителем конкурентного отбора и не подлежат пересмотру.

- *Срок и адрес подачи предложения.* В положении о запросе предложений желательно еще раз указать, к какой дате и часу и по какому адресу должно быть подано предложение.

- *Форма предложения.* Товариществу рекомендуется установить форму предложения (для того, чтобы было легче сравнивать предложения потенциальных исполнителей / подрядчиков), а также требования к подаче предложения.

- *Срок действия поданных предложений.* Товарищество самостоятельно устанавливает срок действия предложений (в течение определенного количества дней) и указывает его в положении о запросе предложений. Это означает, что участник отбора не имеет право менять или аннулировать свое предложение в течение определенного срока. Это время требуется заказчику для оценки всех предложений и вынесения решения о победителе отбора. Более того, в случае, если победитель отбора откажется от заключения договора, товариществу потребуется дополнительное время для переговоров с другим участником, чье предложение является более приемлемым среди оставших-

ся. С тем чтобы участник, чье предложение заняло второе место, не мог отказаться от предложенной им цены, рекомендуется указывать срок действия предложения на 7 дней дольше срока, отведенного для принятия решения оценочной комиссией о победителе отбора.

Положение о запросе предложений может содержать и иные сведения о порядке проведения отбора. О некоторых разделах положения о запросе предложений будет сказано далее. Пример положения о запросе предложений представлен в Приложении 3.

Критерии выбора исполнителей. Критерии оценки предложений участников для выбора лучшего нужны для того, чтобы

- все участники конкурентного отбора понимали, как будут оцениваться их предложения (заявки), кому и почему товарищество собственников жилья будет отдавать предпочтение при выборе;
- товарищество использовало понятный и прозрачный механизм принятия решений, который позволяет всесторонне и объективно оценить предложения и сравнить их между собой, снижает риск ошибочных решений;
- собственники помещений в многоквартирном доме были уверены, что их средства будут использованы максимально эффективно.

Разработка критериев – процесс достаточно сложный. Подход к выработке критериев зависит от того, какие задачи стоят перед товариществом, что для него важно. Например, если товарищество хочет принять на работу сантехника, то для него важно, чтобы сантехнические работы в доме выполнялись с хорошим качеством. А для этого необходимо найти специалиста с хорошей квалификацией. Это и будет первым критерием выбора специалиста.

Одно товарищество хочет, чтобы сантехник всегда был на месте, а другому не нужен сантехник на весь рабочий день (на ставку), но важно, чтобы он быстро явился по вызову. Для второго случая критерием специалиста будет его «мобильность». Товарищество может быть заинтересовано и в том, чтобы сантехник имел дополнительную специализацию, имел собственные инструменты и т.д. В этом случае наличие у сантехника смежной специальности, например, электрика, должно стать критерием выбора специалиста.

Поскольку условия работы сантехника в доме достаточно сложные как технически (работа в подвале / на чердаке), так и психологически (работа с людьми – собственниками квартир), то иногда правление считает, что для товарищества важен возраст специалиста, а также чтобы он имел хорошее состояние здоровья, был коммуникабелен, не имел вредных привычек. Значит, это также надо включить в критерии выбора специалиста.

После определения критериев, ТСЖ нужно подумать о том, какими документами претендент на работу может подтвердить сведения, необходимые для оценки предложения в соответствии с установленными критериями. Эти документы следует запросить у участников конкурентного отбора. Например, подтвердить квалификацию специалист может своим образованием и опытом работы. Для этого ему надо представить копии диплома о профессиональном образовании, свидетельства о прохождении специальных курсов обучения или повышения квалификации и копию трудовой книжки, записи в которой свидетельствуют о стаже работы по специальности.

«Мобильность» специалиста может подтверждаться тем, что

- он имеет свободный рабочий график по своему основному месту работы;
- его место работы недалеко от дома товарищества и/или он имеет в пользовании транспортное средство (автомобиль);
- он живет недалеко от дома товарищества.

О графике специалиста по основному месту работы можно узнать из его трудового договора. Место жительства подтверждается соответствующим штампом в паспорте. О возможности пользования автомобилем свидетельствуют:

- документ, подтверждающий право владения, или пользования, или распоряжения транспортным средством;
- водительское удостоверение на право управления транспортным средством;
- талон о прохождении государственного технического осмотра;
- страховой полис обязательного страхования гражданской ответственности владельца транспортного средства.

Аналогичный подход может быть у товарищества при определении критериев конкурентного отбора иных специалистов, например, бухгалтера, управляющего. Какие-то критерии одинаково важны при выборе любого специалиста, а для некоторых могут быть особые критерии. Если для товарищества важно качество работы, то такой критерий, как квалификация, будет присутствовать при выборе любого специалиста. А вот критерий «мобильности» при выборе, например бухгалтера, скорее всего не представляет интереса. Для товарищества важнее наличие у него компьютера и бухгалтерской программы, а также возможность работы дома (в случае, если у товарищества нет офиса и оргтехники).

Безусловно сам выбор может существенно различаться. Одно дело – выбрать сантехника, другое - подрядную организацию для ремонта системы теплоснабжения. Это задачи разной степени сложности, поэтому цена ошибки при выборе может быть разной. Чем сложнее выбор, который должно сделать товарищество, тем тщательнее стоит подойти к критериям. Но в любом случае (как простом, так и сложном), товарищество должно для себя решать:

- что для него важно или что в результате оно хочет получить / чего хочет избежать;
- что поможет достичь желаемого результата / избежать нежелательных последствий и какие критерии (показатели, признаки, качества) это могут характеризовать;
- где (в каких документах, справках, отзывах, др. источниках информации) могут содержаться достоверные сведения, чтобы можно было оценить соответствие претендента по каждому критерию.

Товариществу стоит возвращаться к вопросу о критериях каждый раз, когда ему необходимо сделать выбор. Даже если товариществу при любом выборе важно высокое качество работ/услуг, то критерии, которые характеризуют качество работы, в значительной степени будут разными в зависимости от того, кого или что товарищество выбирает: специалиста, подрядную организацию для ремонта или управляющую организацию. Соответственно, будут разными и документы (иные источники), содержащие необходимую информацию.

Критерии оценки предложений и выбора подрядчика. В качестве основных критериев, используемых при выборе подрядчика, обычно используются следующие критерии оценки конкурсных предложений:

- цена, предлагаемая подрядчиком;
- качество работ (обеспечиваемое технологиями и материалами, которыми располагает подрядчик, существующей у подрядчика системой обеспечения и контроля качества работ);
- квалификация подрядчика (наличие / доступность необходимых специалистов, техники, машин, оборудования, опыта выполнения подобных работ);
- репутация подрядчика (отзывы других заказчиков о качестве ранее выполненных подрядчиком работ, исполнении договорных обязательств);

Как правило, обычный подход заключается в том, чтобы выбрать предложение с самой низкой ценой. Но, опыт проведения различных конкурсов показывает, что самое дешевое предложение может оказаться далеко не лучшим. Если подрядчик для того, чтобы выиграть у своих конкурентов, специально занижает цену, то в результате ему не хватает той суммы, которую он заявил, и он ставит заказчика перед необходимостью пересмотра цены уже в ходе исполнения договора. Или, стремясь уложиться в недостаточную сумму, он использует дешевый неквалифицированный труд, экономит на материалах и т.д. Поэтому заказчик получает работу плохого качества и вынужден затем исправлять недостатки или проводить ремонт сразу после окончания гарантийного срока, то есть нести дополнительные, иногда существенные, затраты.

Ремонты, которые кажутся нам на первый взгляд, слишком дорогими, на поверку могут оказаться самыми экономичными, если в них используются современные технологии и материалы, обеспечивающие высокое качество и надежность, а значит, гораздо более длительный срок эксплуатации. При оценке предложений по принципу «цена работы + затраты на поддержание состояния до следующего ремонта», предпочтение вполне может получить далеко не самый де-

шевый вариант. Поэтому товариществам рекомендуется оценивать предложения в первую очередь по возможности получить необходимое качество, а уже затем – по цене.

В качестве дополнительных критериев могут быть использованы:

- предлагаемый срок выполнения работ;
- гарантийный срок, предоставляемый подрядчиком и др.

Обязательным условием (а не критерием!) при выборе подрядчика является стабильность его финансового положения (отсутствие задолженности по налогам и сборам, обязательств перед другими лицами, которые могут привести к банкротству подрядчика).

Пример подхода к выработке критериев:

Товариществу необходимо найти подрядную организацию для проведения ремонта в многоквартирном доме. Приоритетом является качество ремонтных работ. У ТСЖ есть необходимые финансовые средства, но хотелось бы переплачивать. Времени для проведения ремонта достаточно, но затягивать работы нежелательно.

Для оценки предложений участников конкурентного отбора были определены критерии, которые, с точки зрения товарищества, помогут сделать правильный выбор организации - победителя. Каждому из критериев соответствует документ (источник информации), в котором, по мнению товарищества, содержатся сведения, необходимые для объективной оценки участников.

Что важно для ТСЖ	Критерии оценки	Чем подтверждаются
Чтобы работа была выполнена с хорошим качеством (увеличился срок эксплуатации и надежность отремонтированного элемента, результаты	Высокая квалификация (профессиональная подготовленность для выполнения данной работы) подрядчика в значительной мере гарантирует хорошее качество работы	Сведения о специалистах в штате организации (или привлекаемых специалистов), обладающих необходимой квалификацией (профессиональное образова-

«Выбор исполнителей для управления, обслуживания и ремонта многоквартирных домов»
 подготовлено Фондом «Институт экономики города»

ремонта сохранились на долгое время)		ние, специальная подготовка, стаж работы по специальности, опыт работы на аналогичных объектах). Лицензии или сертификаты, подтверждающие возможность исполнения конкретных видов деятельности
	Чем больше опыт подрядчика в выполнении подобных работ, тем выше качество его работы	Сведения об объектах, на которых подрядчик выполнил подобные работы за последние три года / пять лет (с указанием адресов и телефонов заказчиков, видов выполненных работ) Объем выполненных подрядных работ (всего и в том числе подобных работ) за последние три года / пять лет (в денежном выражении)
	Заказчик должен использовать современные технологии работы и качественные материалы	Сведения о предлагаемых подрядчиком материалах и используемых им технологиях работы.
	Наличие у подрядчика хорошей материально-технической базы (не-	Перечень имеющихся в собственности у подрядчика или под-

	обходимой техники, машин, оборудования, инструментов) позволит выполнить работу более качественно и в разумные сроки	тверждение возможности аренды подрядчиком технических средств, машин, оборудования, инструментов с указанием их модели, года выпуска и текущего состояния
	Хорошая репутация может быть у того подрядчика, который качественно выполняет свою работу	Отзывы других заказчиков о хорошем качестве ранее выполненных подрядчиком работ и исполнении подрядчиком договорных обязательств
	Предлагаемый подрядчиком гарантийный срок на результаты выполненных работ косвенно свидетельствует о качестве произведенной работы: чем выше качество работы, тем больше предлагаемый гарантийный срок	Указывается в предложении
Подрядчик должен нести ответственность за качество произведенных им работ как в период проведения работ, так и по их окончании	Если организация использует систему контроля качества работ, то это гарантирует высокое качество работы подрядчика	Сведения о сертификате международного стандарта ISO-9000 или другом сертификате
	Если подрядчик пред-	Указывается в пред-

	лагает в дальнейшем сервисное обслуживание установленного оборудования, то это косвенно свидетельствует о хорошем качестве работы	ложении
Товарищество должно быть уверено в надежности и порядочности подрядчика, чтобы средства ТСЖ были потрачены на ремонт, а не украдены	Хорошее финансовое состояние подрядчика в значительной мере характеризует его порядочность. <i>Товарищество определило это не критерием, а условием участия в конкурентном отборе.</i>	Выписка из реестра юридических лиц. Справка из налогового органа о наличии / отсутствии задолженности по налогам и сборам
Стоимость ремонтных работ не должна превышать имеющихся у товарищества средств, но имеющиеся средства могут быть сэкономлены	Цена, предлагаемая подрядчикам	Предварительная смета, представленная подрядчиком
Ремонтные работы должны были выполнены в разумные сроки. (С одной стороны подрядчик должен соблюдать технологию выполнения работ, а с другой - не затягивать необоснованно	Предлагаемый срок выполнения работ	Указывается в предложении

сроки проведения ремонта)		
------------------------------	--	--

Критерии оценки предложений и выбора управляющей организации (управляющего). Прежде чем говорить о критериях отбора управляющей организации, хотелось бы напомнить, что ТСЖ может привлечь управляющую организацию или управляющего – индивидуального предпринимателя (далее – управляющая организация) и заключить с ними один из двух видов договоров:

- договор управления многоквартирным домом (в соответствии со статьей 162 Жилищного кодекса Российской Федерации);
- договор оказания услуг по управлению многоквартирным домом (в соответствии с положениями Гражданского кодекса о договоре возмездного оказания услуг).

Эти два вида договора отличаются объемом обязательств, которые принимает на себя управляющая организация. По договору управления многоквартирным домом товарищество поручает, а управляющая организация принимает на себя выполнение комплекса услуг и работ, включая (а) услуги по управлению, (б) услуги и работы по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, (в) коммунальные услуги потребителям в многоквартирном доме. Хотя конкретный перечень услуг и работ определяется сторонами и может меняться, но все составляющие этого комплекса должны присутствовать в договоре.

Если в договор не включено что-то из обязательных составляющих, договор не может считаться договором управления. По договору оказания услуг по управлению многоквартирным домом товарищество может поручить управляющей организации одну услугу или любой набор услуг по собственному желанию и с согласия управляющей организации.

Договор управления многоквартирным домом – значительно более сложный по содержанию договор, чем договор оказания услуг. Поэтому имеет смысл рассмотреть критерии выбора управляющей организации для случая, когда товарищество собственников жилья

хочет поручить ей весь комплекс услуг и работ, а за собой оставить только функции контроля за исполнением договора управления и оплаты услуг и работ управляющей организации в соответствии с условиями договора управления. Это может произойти, если собственники помещений создали товарищество не для того, чтобы иметь собственное домоуправление, а чтобы выступать «коллективным заказчиком» услуг и работ и иметь возможность контролировать расходование своих денег.

Что может интересовать собственников помещений, когда они хотят найти для себя управляющую организацию, которая должна полностью взять на себя все вопросы по дому? На наш взгляд, это такие важные вещи как:

- действительно ли организация, которая говорит о себе, что она «управляющая», **знает (понимает), что такое управление многоквартирным домом?**
- действительно ли организация **умеет управлять и может обеспечить надлежащее содержание** многоквартирного дома?
- является ли организация **добросовестной, достойной доверия** в финансовом отношении?

Вопрос о том, знает ли управляющая организация, что такое «управление многоквартирным домом», совсем не праздный. Долгие годы в отечественном жилищном секторе преобладали обслуживающие организации (ЖЭКи, РЭУ и т.д.). В середине 90-х годов прошлого века заговорили о разделении функций управления и содержания (эксплуатации) жилья. Тогда крупные тресты были реорганизованы – разделены на службы единого заказчика, которые распределяли муниципальный заказ на содержание и ремонт жилья, и предприятия по содержанию и ремонту жилищного фонда. Тогда же службы единого заказчика начали проводить первые конкурсы по выбору подрядчиков. Стала появляться некоторая специализация обслуживающих предприятий. К настоящему времени в российских городах есть много организаций (многие из них давно стали частными), обладающих опытом выполнения подрядных работ по обслуживанию и текущим ремонтам, соответствующей квалификацией и даже опытом участия в конкурсах,

который позволяет этим организациям быстро представить нужные документы для конкурентного отбора в товарищество собственников жилья.

Об управлении многоквартирными домами на отечественном рынке жилищных услуг заговорили только с принятием нового Жилищного кодекса, поэтому даже самым опытным российским управляющим компаниям совсем мало лет. Сейчас многие из бывших ЖЭКов и РЭУ, а также служб заказчика, называют себя "старейшими на российском рынке" управляющими организациями. Однако их "корни" как раз говорят о том, что под управлением они понимают только организацию технического и санитарного обслуживания и ремонта многоквартирных домов.

Но профессиональное управление не сводится к тому, чтобы «дворник мел, а сантехник устранял протечки». Задача профессионального управляющего состоит в том, чтобы разработать и предложить собственникам наиболее соответствующий их интересам и возможностям план развития многоквартирного дома как объекта недвижимого имущества, а затем организовать эффективное исполнение этого плана. Иначе говоря, управляющий должен помочь собственникам:

- сформулировать их цели и интересы в отношении многоквартирного дома (это и вопросы технического состояния и продления срока «жизни» дома, комфортности и безопасности проживания, рационального расходования ресурсов и снижении доли затрат на коммунальные услуги в общей структуре затрат собственников и др.);
- разработать несколько вариантов планов развития дома – действий по достижению поставленных собственниками целей управления многоквартирным домом, помочь собственникам выбрать наиболее подходящий для них вариант (доступный финансово);
- выбрать лучшие способы осуществления каждого из мероприятий утвержденного плана развития дома;
- предложить собственникам наиболее приемлемый для них способ финансирования плана развития дома (мероприятий плана), помочь привлечь другие финансовые ресурсы;

– организовать исполнение плана развития, обеспечить достижение запланированного эффектов от каждого из выполняемых мероприятий.

Именно эти действия управляющей организации должны быть отражены в ее предложении по плану управления многоквартирным домом.

Такой подход к управлению многоквартирным домом основывается на следующих принципах:

- **Индивидуальный подход к каждому дому.** Управляющий-профессионал исходит из того, что каждый дом – отдельный объект управления. Он отличается от других объектов не только инженерно-строительными характеристиками, но, местом расположения и окружающей средой, а главное – у домов разные собственники, их интересы и возможности различны, поэтому запросы на управление также будут различаться.

- **Ориентация на интересы и удовлетворенность заказчиков.** В рыночных условиях управляющий – профессиональный консультант и помощник собственников имущества. Он должен предложить, обосновать, что нужно сделать в доме, основываясь на интересах и возможностях собственников. Разъяснить, как предлагаемые улучшения помогут достичь целей, поставленных собственниками, при необходимости предупредить о возможных последствиях бездействия. Но решения принимают собственники. А когда решение принято, управляющий должен организовать его исполнение так, чтобы собственники были удовлетворены результатом. Интересы заказчика – приоритет для управляющего. Поэтому у управляющего есть система регулярного взаимодействия с собственниками для их информирования, уточнения интересов и запросов, оценки удовлетворенности.

- **Перспективное планирование.** Действия управляющего не должны ограничиваться решением текущих задач по содержанию многоквартирного дома. Он должен помочь собственникам посмотреть в будущее: каким они хотят видеть свой дом через пять, десять, пятнадцать лет, и предложить перспективный план развития дома, чтобы каждый шаг, исполнение каждого мероприятия приближали

собственников к этой перспективной цели. Если собственники хотят сохранить и улучшить свое имущество, этим надо заниматься планомерно, и начинать уже сегодня и думать о будущем.

• **Ресурсосбережение.** Дом с высоким потреблением ресурсов каждым годом будет все более тяжелым финансовым бременем для собственников. Управляющий-профессионал понимает, что путь к повышению эффективности многоквартирного дома лежит через изменение структуры расходов собственников: уменьшение доли затрат на коммунальные услуги (при сохранении комфортности проживания) и увеличение доли ремонтов, модернизации и благоустройства. Это означает переход на приборный учет потребляемых ресурсов, ликвидацию их потерь внутри дома, рационализацию потребления.

Сегодня подавляющее большинство организаций, называющих себя управляющими, не знают и не понимают, что такое управление многоквартирным домом как объектом недвижимости. Единственное, что отличает такие управляющие организации от подрядных организаций по содержанию и ремонту многоквартирных домов, - это то, что они еще являются исполнителями по коммунальным услугам для потребителей в доме. При этом на практике многие такие организации стараются уйти от ответственности за предоставление коммунальных услуг, выступая только в роли агента при покупке коммунальных ресурсов, или вообще не включают предоставление коммунальных услуг в свои предложения по договорам управления многоквартирным домом. Можно считать, что российские управляющие организации сегодня примерно равны между собой по отсутствию должного опыта работы управления многоквартирными домами. Они привыкли управлять «жилищным фондом», а не каждым отдельным многоквартирным домом. Они используют «универсальный» подход: для поддержания надлежащего состояния все многоквартирные дома нуждаются в одних и тех же работах и услугах – профилактике, уборке, текущем ремонте. Именно на этом строится сегодня практически любое предложение по управлению многоквартирным домом, а объем и конкретный перечень капитальных ремонтов уточняется на месте в зависимости от возраста и текущего состояния здания.

Что же в таком случае может позволить товариществу собственников жилья оценить, понимает ли организация, подавшее предложение на запрос об управлении многоквартирным домом, что такое управление? Прежде всего, это само **содержание предложения** управляющей организации по **плану управления многоквартирным домом** (*основной критерий оценки*). Предлагает ли управляющая организация в составе плана управления следующее:

- выявить интересы собственников помещения по содержанию, улучшению состояния и развитию дома;
- провести оценку текущего состояния и потребностей в ремонтах, заменах, модернизации;
- разработать предложения по перспективному плану ремонтов и модернизации дома, направленных на продление срока жизни дома, ресурсосбережение и повышение комфортности проживания, исходя из объективного состояния дома и интересов собственников помещений;
- подготовить предложения по порядку финансирования плана ремонта и модернизации дома, ресурсосберегающих мероприятий, исходя из возможностей собственников помещений и привлечения других финансовых ресурсов.

Если этих составляющих в предложении управляющей организации нет, а есть готовность осуществить только «стандартный набор услуг и работ» по содержанию и ремонту, то перед вами не управляющая организация, а подрядчик по обслуживанию.

Дополнительным критерием, свидетельствующим о потенциальной способности организации заниматься управлением, является наличие в штате организации **специалистов, получивших подготовку в сфере управления недвижимостью**, имеющих соответствующие **дипломы и сертификаты**.

Обязательным условием при выборе управляющей организации является наличие в ее предложении обязательств предоставлять коммунальные услуги потребителям в доме. Без этого договор (в соответствии с законодательством) не может быть признан договором управления многоквартирным домом.

Каким бы хорошим не было предложение по плану управления многоквартирным домом, товариществу собственников жилья необходимо убедиться, что управляющая организация способна его осуществить (то есть действительно умеет управлять), а также что дом не останется без обычного уровня обслуживания, пока продвинутая управляющая организация будет изучать интересы собственников и разрабатывать перспективные планы.

Вряд ли можно рекомендовать товариществу при оценке *способности/умения управлять домом* руководствоваться данными о количестве лет, которые организация проработала в жилищной сфере. Точно так же ни о чем не говорит количество домов, которые уже находятся «в управлении» управляющей организации. Что же можно использовать в качестве *основных критериев* для такой оценки? Это следующая информация и документы:

- об имеющемся у организации *опыте разработки плана управления* (с таким содержанием, как сказано выше) хотя бы для одного дома и *результатах* реализации этого плана или хотя бы первых его этапов (то есть достигнуты ли запланированные эффекты, привели ли действия управляющей организации к заметным улучшениям);

- *отзывы* товариществ собственников жилья или собственников помещений в многоквартирных домах, свидетельствующие об удовлетворенности деятельности организации по управлению домами;

- способность организации обеспечить техническое и санитарное обслуживание, текущие ремонты в доме и аварийно-диспетчерское обслуживание (наличие собственного *персонала и материально-технической базы* или налаженные связи со специализированными организациями и специалистами);

- наличие в организации *системы контроля качества*; например, показателем того, что такая система в организации есть и действует на достаточно высоком уровне, является наличие сертификата международного стандарта ISO-9000.

Дополнительными критериями при оценке опыта управления организацией может быть:

- умение и опыт работы с задолжниками по оплате содержания многоквартирного дома и коммунальных услуг, достигнутые результаты по улучшению собираемости платежей в домах, находящихся в управлении.

- наличие системы регулярного взаимодействия с правлением товариществ или представителями собственников помещений в домах, находящихся в управлении, и мониторинга деятельности управляющей организации и оценки удовлетворенности клиентов;

- исполнение обязанности по предоставлению отчетов об исполнении договоров управления.

Третий важный момент при оценке организации – насколько она добросовестна, можно ли ей доверять. Поэтому в число *основных критериев* оценки организации можно включить:

- отсутствие задолженности по договорам ресурсоснабжения для тех многоквартирных домов, которыми управляет организация;

- отсутствие задолженности по налогам и сборам и требований по уплате долгов.

В качестве *дополнительного критерия* можно использовать готовность управляющей организации застраховать свою гражданскую ответственность (страхование на случай возмещения вреда, причиненного общему имуществу в многоквартирном доме из-за неисполнения, просрочки исполнения или иного ненадлежащего исполнения обязательств по договорам управления многоквартирным домом).

И последнее – о цене предложения. Поскольку договор управления предполагает, что стороны могут по взаимной договоренности определить перечень услуг и работ, которые будет предоставлять управляющая организация, а предложения управляющей организации должны рассматриваться на общем собрании собственников помещений или органами управления товарищества, то ТСЖ имеет смысл запрашивать расширенный перечень услуг и работ, которые может предложить организация. Также нужно запрашивать не общую цену предложения, а цену на каждый из видов услуг и работ. Это дает возможность сравнивать управляющие организации не по цене их предложений, а по ценам отдельных составляющих (конкретных услуг и

работ). Если какая-то организация будет выбрана как наиболее квалифицированная (умеющая управлять), то приемлемую цену договора управления можно будет определить путем корректировки перечня услуг и работ, их периодичности и объема. Иначе говоря, при выборе управляющей организации не стоит цену делать первым и решающим критерием выбора. Если управляющая организация предлагает, что цена договора управления будет такой же, как размер платы за содержание и ремонт жилого помещения, установленный органом местного самоуправления для нанимателей жилого помещения по договорам социального найма, это свидетельствует о ее неумении или нежелании обсуждать с собственниками помещений нужды дома и стоимость того, что должно быть сделано в доме в интересах самих собственников.

Форма сведений о квалификации участника конкурентного отбора. Поскольку наряду с ценой критерии оценки предложений для отбора победителя, как правило, включают квалификацию, а часто и предыдущий опыт работы управляющей организации или подрядчика, то этот документ – форма сведений о квалификации – должен отражать всю необходимую информацию для соответствующей оценки участника отбора.

В данной форме рекомендуется представить следующее:

- название и организационно-правовая форма юридического лица или фамилия, имя, отчество, место жительства, данные документа, удостоверяющего личность, для индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица (с предъявлением оригинала в случае, если копия не заверена нотариусом) - для юридического лица; копия свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя (с предъявлением оригинала в случае, если копия не заверена нотариусом) – для индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- копии лицензий на осуществление конкретных видов деятельности (если требуются законом) (с предъявлением оригиналов в случае, если копии не заверены нотариусом);

- общий объем выполненных за последние 1-3 года работ (в натуральном и денежном выражении);
- информация о ранее выполненных аналогичных работах, адреса, номера телефонов предыдущих заказчиков (чтобы у товарищества была возможность оценить на месте качество ранее выполненных участником работ);
- перечень имеющихся у участника строительных машин и оборудования, необходимых для выполнения заказываемых работ, или информация о том, как участник обеспечит наличие данной техники;
- информация об опыте и квалификации ведущих сотрудников, а также сведения о квалификации специалистов, которые будут исполнять работы;
- иная информация, не носящая секретного характера.

При выборе подрядчика на ремонтные работы товарищество может потребовать соответствия участников отбора определенным минимальным квалификационным критериям, например:

- объем выполненных строительных работ за последние три года должен составлять не менее _____ (указать сумму денежного выражения);
- иметь за последние три года опыт работы в качестве подрядчика по двум или более объектам;
- иметь на правах собственности основные виды строительного оборудования и механизмов, необходимых для выполнения договора (или подтвердить возможность их аренды);
- иметь линейных руководителей с опытом выполнения аналогичных по характеру и объему работ в течение не менее пяти лет, включая не менее трех лет на данной должности.

Эти требования должны быть изложены в положении о запросе предложений. Не предоставление сведений о квалификации может служить причиной для отклонения предложения участника. Пример формы сведений о квалификации участника отбора представлен в Приложении 4.

Условия договора. Организатор конкурентного отбора может предложить участникам отбора подготовленный им проект договора. Ознакомление участников отбора с проектом договора позволит в дальнейшем сократить время на обсуждение и подписание договора с победителем.

Другим вариантом является предложение участникам отбора представить проект договора в составе подаваемого предложения.

Форма предложения. Товарищество в составе пакета документов передает участникам отбора форму, которой должны соответствовать подаваемые предложения. Наличие единой формы предложений затем поможет товариществу при их оценке, а также облегчит участникам подготовку предложений. Рекомендуется, чтобы в этой форме были указаны:

- наименование организатора отбора - заказчика работ, которому участник подает предложение;
- полное наименование участника отбора;
- описание предлагаемых участником услуг или работ;
- предлагаемая участником цена (стоимость) выполнения работ/предоставления услуг;
- подтверждение того, что цена (стоимость) включает все необходимые налоги и сборы, а также иные выплаты (социальные, страховые и т.п.);
- предлагаемый срок выполнения работ (для подряда);
- согласие участника на то, что поданное им предложение будет действовать до срока, установленного организатором отбора.

Разъяснения по отдельным пунктам формы заявки должны содержаться в положении о запросе предложений.

Обычными требованиями к форме подачи предложения являются следующие:

- предложение должно быть отпечатано или написано несмываемыми чернилами и подписано лицом (лицами), имеющими соответствующие полномочия;

- все страницы предложения (за исключением материалов, отпечатанных в типографии) должны быть подписаны лицом (лицами), подписывающим(и) предложение;

- в предложении не должно быть никаких вставок между строчками, исправлений или приписок, за исключением тех случаев, когда участнику необходимо исправить ошибки. Исправленные ошибки подписываются лицом или лицами, подписывающими предложение.

Предложение должен подписать руководитель организации или индивидуальный предприниматель – участник отбора. Печать на предложении обязательна и для индивидуальных предпринимателей.

Предложение (включая все прилагаемые документы) запечатывается в конверт, на котором указываются наименование и адрес организатора отбора, предмет предложения, указанные в приглашении к подаче предложений. Пример формы предложения участника конкурентного отбора представлена в Приложении 5.

Оповещение потенциальных участников отбора о запросе предложений. Следующий шаг оценочной комиссии товарищества после подготовки пакета документов для конкурентного отбора – оповещение потенциальных участников (управляющих, подрядчиков или поставщиков товаров) о запросе предложений. Обычным способом оповещения о запросе предложений является размещение объявления в средствах массовой информации (СМИ), чаще всего в местных популярных газетах с большим тиражом (или в специализированных изданиях) в форме *приглашения к подаче предложений*.

Объявление рекомендуется опубликовать не менее чем за один месяц до указанного в нем окончательного срока подачи предложений.

Поиск потенциальных участников отбора, кроме того, может быть осуществлен товариществом и иными способами:

- анализ объявлений/предложений управляющих организаций и подрядчиков по содержанию и ремонту в СМИ с последующим направлением приглашений к подаче предложений или оповещением по телефону;

- рассылка информации о запросе предложений по списку из базы данных подрядчиков/поставщиков специализированных организаций (агентств, ассоциации ТСЖ);
- направление приглашений потенциальным участникам, известным товариществу по предыдущим работам или контактам, а также по рекомендациям других товариществ или ассоциации ТСЖ.

Выбор способа привлечения участников отбора определяется товариществом и зависит от сложности, объемов и стоимости заказываемых работ или услуг.

Предоставление документов потенциальным участникам отбора. После получения информации о запросе предложений из объявления в СМИ (или иным способом) желающие принять в нем участие обращаются в товарищество за соответствующими пояснительными документами.

Условия получения документов устанавливаются оценочной комиссией и указываются в положении о запросе предложений.

Документы для конкурентного отбора могут предоставляться на платной или бесплатной основе. Наличие или отсутствие платы за документы зависит от их объема и содержания. Размер взимаемой платы может устанавливаться оценочной комиссией.

Например, если товарищество на подготовительном этапе понесло значительные расходы на оплату услуг специалистов, разработавших документы (в том числе техническое задание), то разумно такие документы предоставлять за плату.

Если товарищество проводит конкурс, то в качестве условия участия (это должно быть указано в положении о конкурсе) должно устанавливаться требование о внесении задатка. Величина задатка обычно составляет 1-5 % от расчетной стоимости работ (цены подрядного договора). Задаток вносится на счет заказчика всеми участниками отбора. После проведения отбора заказчик возвращает участникам (за исключением победителя) их задатки в течение установленного комиссией срока с момента объявления победителя отбора, но не позднее 10 банковских дней. Задаток победителя отбора может находиться

в распоряжении заказчика в качестве гарантии надлежащего качества исполнения победителем отбора работ до окончания действия договора.

При проведении отбора способом запроса требование о внесении задатка участниками конкурса, как правило, не устанавливается.

Проведение предварительных переговоров. Предварительные переговоры проводятся оценочной комиссией с целью предоставления потенциальным участникам наиболее полной и подробной информации о проводимом конкурентном отборе, об особенностях заказываемых услуг и работ, а также для разъяснений состава и порядка подачи предложений.

7. ПРОВЕДЕНИЕ ОТБОРА ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Проведения отбора предложений включает в себя следующие шаги:

- прием предложений;
- вскрытие конвертов с предложениями и составление соответствующего протокола;
- рассмотрение и оценка предложений;
- сравнительный анализ предложений и определение победителя отбора.

Прием предложений. Оценочная комиссия товарищества должна организовать прием предложений участников отбора по адресу и в сроки, указанные в приглашении к подаче предложений. Предложения принимаются в запечатанных конвертах, их поступление регистрируется с указанием даты и времени приема под росписи в регистрационном листе лиц, сдающих и принявших предложение.

Все предложения, полученные заказчиком после истечения срока подачи, отклоняются и/или возвращаются участнику невскрытыми. Заказчик может по своему усмотрению перенести окончательную дату подачи предложений на более поздний срок, внося изменения или дополнения в документы конкурентного отбора. В этом слу-

чае срок действия всех прав и обязанностей заказчика и участников продлевается с учетом измененной окончательной даты.

Участник может изменить или отозвать свое предложение после его подачи в период до истечения установленного срока подачи предложений при условии, что заказчик получит письменное уведомление об изменении или отзыве предложения. Никакие изменения не должны вноситься в предложения после истечения срока их подачи. Поданные предложения нельзя отзываться в период между окончательной датой подачи предложений и датой истечения срока их действия, который установлен заказчиком.

Вскрытие конвертов с предложениями. Процесс вскрытия конвертов с предложениями участников проводится, как правило, в помещении, где могут разместиться все члены оценочной комиссии, а также все участники, подавшие свои предложения. В зависимости от установленного порядка проведения отбора при вскрытии конвертов с предложениями могут присутствовать и другие заинтересованные лица, например, члены общественной комиссии товарищества, другие собственники помещений – члены товарищества, чтобы сделать процесс отбора предложений максимально открытым. Присутствующие при вскрытии конвертов с предложениями, включая представителей участников отбора, должны быть зарегистрированы под роспись.

Дата вскрытия предложений обычно совпадает с датой окончания их приема. Время вскрытия конвертов рекомендуется назначать не позднее, чем через 10 – 30 минут после прекращения подачи предложений. В точно назначенный срок вскрываются запечатанные конверты и объявляются наименования участников и цены их предложений. При вскрытии конвертов могут сообщаться и иные сведения, например, об отзыве предложения, изменениях в конкурсных предложениях, если это имело место.

После вскрытия конвертов с предложениями оценочная комиссия составляет протокол, в котором регистрирует наименования участников, цены поступивших от них предложений и наличие необходимых сведений и документов. Участникам, подавшим предложения на оказание услуг / выполнение работ, может быть отказано в рас-

смотрении предложения в случае, если поданные документы не отвечают требованиям положения о запросе предложений. В протоколе указывается, приняты все предложения или нет. В случае отклонения указывается причина.

Протокол подписывается всеми членами оценочной комиссии, а копии протокола раздаются всем участникам отбора. Участникам, не присутствовавшим на процедуре вскрытия, копия протокола направляется по почте или иным способом.

Пример формы протокола регистрации участников отбора предложений представлен в Приложении 6.

Конкурентный отбор считается состоявшимся, если получено не менее трех предложений от потенциальных исполнителей / подрядчиков.

По окончании процедуры вскрытия конвертов с предложениями сообщается о сроках объявления результатов отбора. Назначаемый оценочной комиссией срок принятия решения о победителе отбора должен быть достаточен для внимательного изучения всех предложений. Обычно это не менее 3 – 5 рабочих дней после даты вскрытия конвертов, но не позднее даты окончания срока действия предложений, который был указан в положении о запросе предложений.

Рассмотрение предложений. При рассмотрении предложений, поступивших в ответ на запрос, товарищество может использовать два разных подхода:

- исключить те предложения, цена которых выше предельной суммы, которую для себя установило товарищество, а из оставшихся предложений выбрать то, где предлагается лучшее качество;
- сначала рассмотреть и комплексно оценить все предложения и только потом делать выбор.

При первом подходе иногда упускается возможность выбрать более дорогое предложение, но которое, возможно, имеет бóльшие преимущества: например, при использовании более дорогих материалов высокого качества существенно увеличивается срок эксплуатации, а значит, в последующий период экономятся средства собственников, которые при более дешевых материалах будут тратиться на повторные

ремонт. Именно поэтому товариществу рекомендуется сначала рассмотреть и оценить все предложения, а затем выбирать лучшее.

Оценочная комиссия изучает предложения, чтобы установить их соответствие требованиям, определенным положением о запросе предложений, полноту представленных документов, отсутствие ошибок в расчетах, наличие требуемых гарантий, всех подписей в документах, а также правильности оформления предложений в целом. Если предложение в достаточной мере не отвечает таким требованиям, оно отклоняется. Оценочная комиссия может принять незначительные несоответствия предложения, которые не представляют собой серьезных нарушений условий положения о запросе предложений и не повлияют на оценку предложения.

Предложения, признанные отвечающими требованиям по существу, проверяются на наличие или отсутствие арифметических ошибок в сметных / ценовых расчетах. Комиссия исправляет ошибки следующим образом:

- если имеются расхождения между величинами, выраженными цифрами и прописью, следует руководствоваться величиной, выраженной прописью;
- если имеется расхождение между единичной расценкой и общей суммой, полученной в результате умножения ее на количество единиц, следует руководствоваться единичной расценкой;
- если, по мнению комиссии, имеет место грубая ошибка в постановке знака десятичной дроби, то следует руководствоваться общей суммой и исправить единичную расценку.

Если участник не принимает исправленной стоимости предложения, такое предложение отклоняется.

В процессе изучения предложений оценочная комиссия товарищества может обратиться к участникам за разъяснением и уточнением сведений, содержащихся в предложениях, а также связаться с предыдущими клиентами-заказчиками работ участников проводимого отбора, посетить уже завершенные участниками отбора объекты.

Помните: никакие просьбы о разрешении изменить цену предложения после вскрытия конвертов не должны удовлетворяться!

Сведения, касающиеся изучения, разъяснения, оценки и сравнения предложений, не подлежат разглашению участникам или иным лицам, которые официально не имеют отношения к процессу отбора, до того, как будет объявлен победитель отбора.

При рассмотрении и оценке предложений возможно отклонение оценочной комиссией какого-то предложения по каким-либо причинам или отклонение всех предложений, если результаты оценки не удовлетворяют комиссию. В этом случае объявляется новый запрос предложений или принимается иное решение.

Оценка предложений. Оценочная комиссия оценивает только те предложения, которые признаны соответствующими требованиям положения о запросе предложений.

Оценка предложений должна производиться на основании критериев, изложенных в положении о запросе предложений. Во внимание могут также приниматься дополнительные технические, организационные и коммерческие преимущества, представленные в предложениях, соответствие предложенных цен сложившейся конъюнктуре рынка, а также репутация участника отбора.

Оценка предложений по каждому критерию может производиться разными способами. Некоторые из них описываются ниже.

Способ А. Оценка предложения участника отбора по каждому критерию производится по пяти- или десятибалльной шкале.

Недостаток данного способа состоит в том, что он не позволяет учесть особенную важность для заказчика (товарищества собственников жилья) каких-то определенных критериев (например, цены или срока выполнения работ).

Способ Б. Каждый критерий оценивается разным количеством баллов. Максимально возможное количество баллов отражает важность данного критерия для заказчика. Например,

- цена работ – до 15 баллов;
- срок выполнения работ – до 5 баллов;

- репутация подрядчика- до 10 баллов и т.д.

Способ В. Оценка предложения участника по каждому критерию производится по пяти- или десятибалльной шкале. Одновременно каждому критерию присваивается коэффициент весомости (отражающий важность данного критерия для заказчика). Оценка по каждому критерию рассчитывается путем умножения присвоенного балла на коэффициент весомости критерия.

Для каждого способа общая оценка конкурсного предложения рассчитывается как сумма баллов по всем критериям.

Для оценки предложений можно составить отдельную оценочную таблицу по каждому предложению в соответствии с заранее разработанными критериями и принятым способом оценки предложений.

Пример 3

Таблица оценки предложений подрядчиков по способу 3

Наименование критерия	Количество баллов (от 1 до 5)	Коэффициент весомости критерия	Оценка
Цена, предлагаемая подрядчиком		5	
Срок выполнения работ		1	
Наличие у подрядчика необходимой техники, машин, оборудования		2	
Наличие у подрядчика квалифицированных работников		3	
Опыт подрядчика по выполнению подобных работ		4	
...			
Общая оценка предложения подрядчика:			

Сравнительный анализ предложений и выбор победителя отбора. Для обоснования выбора победителя отбора результаты оценки всех предложений рекомендуется свести в единую сравнительную оценочную таблицу, которая затем будет приложением к протоколу решения оценочной комиссии. Такая таблица облегчает проведение сравнительного анализа предложений и помогает принять решение о выборе победителя отбора.

Выигравшим признается предложение, отвечающее требованиям положения о запросе предложений и получившее наиболее высокую оценку в соответствии с критериями выбора победителя.

Решение оценочной комиссии оформляется протоколом, который подписывается всеми членами комиссии. В протоколе оценочной комиссии о победителе отбора содержится:

- состав оценочной комиссии;
- наименование победителя отбора и резервных участников, имеющих самые высокие после победителя отбора баллы;
- результаты голосования;
- сводная таблица предложений участников отбора и их оценки по принятым критериям;
- сроки подписания договора с победителем отбора.

Пример формы протокола заседания оценочной комиссии представлен в Приложении 7. (В приложении к протоколу заседания оценочной комиссии представлена форма сравнительной таблицы оценок предложений).

Победитель отбора извещается о решении комиссии письменно и приглашается для обсуждения и подписания договора. Если победитель отбора по каким-либо причинам отказывается заключить договор, то права на заключение договора переходят к первому резервному участнику.

В течение семи дней со дня определения победителя отбора товарищество уведомляет всех остальных участников об имени победившего участника и цене его предложения.

8. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА С ПОБЕДИТЕЛЕМ ОТБОРА

Одновременно с уведомлением выбранного по результатам отбора исполнителя/подрядчика о том, что его предложение признано наилучшим, товарищество направляет ему форму договора, проект которого мог быть заранее предоставлен всем участникам в составе пакета документов или подготовлен на основании предложенных участниками отбора форм договоров. Существенные условия договора должны оставаться неизменными по сравнению с заявленными в положении о запросе предложений.

После обсуждения условий договора товарищество заключает договор с победителем отбора. Для подписания договора заказчиком может быть установлен срок, например, семь рабочих дней с момента уведомления участника о победе.

Законодательство определяет требования к основным видам договоров, в том числе к договорам подряда и договору управления многоквартирным домом.

Договор управления многоквартирным домом. Договор управления многоквартирным домом является новым видом гражданско-правового договора. Он заключается в простой письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами договора. Стороны договора - это управляющая организация как исполнитель и собственники помещений или ТСЖ как заказчик.

Предметом договора управления многоквартирным домом является выполнение управляющей организацией по заданию заказчика в течение согласованного срока за плату следующей деятельности:

- оказание услуг и выполнение работ по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в таком доме;
- предоставление коммунальных услуг собственникам помещений в многоквартирном доме и лицам, пользующимся помещениями в этом доме;
- осуществление иной, направленной на достижение целей управления многоквартирным домом, деятельности.

Встречной обязанностью заказчика является оплата услуг и выполненных работ по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме и предоставленных коммунальных услуг. Договор управления может считаться заключенным, если между сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Отсутствие в договоре управления согласия хотя бы по одному из существенных условий не позволяет считать такой договор заключенным. В договоре управления в понятие «существенные условия» входят:

- состав общего имущества многоквартирного дома, в отношении которого будет осуществляться управление, и адрес такого дома;
- перечень услуг и работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме (в том числе по предотвращению и ликвидации аварий), порядок изменения такого перечня, а также перечень коммунальных услуг, за предоставление которых отвечает управляющая организация;
- порядок определения цены договора и составляющей ее платы за содержание и ремонт жилого помещения и платы за коммунальные услуги, а также порядок внесения такой платы собственниками помещений в многоквартирном доме;
- порядок осуществления контроля выполнения управляющей организацией ее обязательств по договору управления.

Стороны должны определить в договоре управления, что необходимо сделать в рамках договора для достижения целей управления домом. В обязательном порядке по договору управления управляющая организация/управляющий - индивидуальный предприниматель обязан предоставлять заказчику коммунальные услуги. Что касается перечня работ и услуг по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме, его вправе определить ТСЖ до начала приема предложений. При этом навязывать какие-либо работы и услуги управляющий, естественно, не вправе, поскольку любой договор заключается по соглашению сторон. Опираясь на свой профессионализм, управляющий может содействовать товариществу в определении перечня работ и услуг, предлагая те или иные виды, обосновать

необходимость их включения в перечень и объяснить влияние включения или исключения какой-то конкретной работы или услуги на состояние дома.

Заказчик может в качестве условия выбора управляющей организации потребовать от управляющего застраховать свою гражданскую ответственность, хотя действующее законодательство не устанавливает обязательного страхования результатов деятельности по управлению многоквартирным домом. Речь идет о страховании управляющей организацией выполнения своих обязательств по уплате собственникам помещений средств, причитающихся им в возмещение убытков, в качестве неустойки (штрафа, пеней) вследствие неисполнения, просрочки исполнения или иного ненадлежащего исполнения обязательств по договорам управления многоквартирным домом, в возмещение вреда, причиненного общему имуществу в многоквартирном доме.

Договор управления многоквартирным домом, если только он заключается не по результатам открытого конкурса, проведенного муниципалитетом, заключается на срок не менее, чем один год, и не более, чем на пять лет. При отсутствии заявлений сторон о прекращении договора управления многоквартирным домом по окончании срока его действия он считается продленным на тот же срок и на тех же условиях, какие были предусмотрены договором. Срок, в который управляющая организация обязана приступить к исполнению договора управления, рекомендуется устанавливать в этом договоре.

Договор подряда. По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его.

В договоре подряда существенные условия - это:

- предмет договора (выполняемые работы);
- объем работ;
- цена работы;
- срок исполнения;

- порядок приемки заказчиком работы.

Отсутствие в договоре подряда согласия хотя бы по одному из существенных условий не позволяет считать такой договор заключенным.

Если договор подряда не содержит больше ничего кроме существенных условий (в соответствии с перечнем, определенным законом), то договор считается заключенным. Остальные условия отношений сторон – обычные условия договора -это:

- права и обязанности сторон, вытекающие из предмета договора;
- ответственность сторон.

Подрядчик несет ответственность за качество выполненной работы, которое должно соответствовать условиям договора подряда, а при отсутствии или неполноте условий договора - требованиям, обычно предъявляемым к работам соответствующего рода. Результат выполненной работы должен в момент передачи заказчику обладать свойствами, указанными в договоре или определенными обычно предъявляемыми требованиями. В случае, когда законом, иным правовым актом, договором подряда или обычаями делового оборота предусмотрен гарантийный срок, результат работы должен в течение всего гарантийного срока соответствовать условиям договора подряда о качестве¹.

Стороны могут внести описание прав и обязанностей, ответственности сторон непосредственно в договор. Кроме этого договор может содержать дополнительные (особые) условия, например:

- условия досрочного прекращения и расторжения договора;
- неустойка;
- возмещение убытков;
- условия выполнения работ;
- организация труда рабочих;
- процедура контроля качества работы;
- продолжительность рабочего дня персонала;

¹ Гражданский кодекс, Глава 37 "Договор подряда".

- место складирования материалов;
- вопросы техники безопасности при проведении работ.

Чем детальнее записаны в договоре условия, тем больше уверенности, что между заказчиком (товариществом) и подрядчиком не возникнут споры и взаимное недовольство друг другом, а в случае возникновения споров они будут разрешаться на основе заранее достигнутых договоренностей.

Оригиналы подписанных договоров управления и/или подряда должны храниться в хорошо закрываемом помещении или сейфе товарищества. Копии договорных документов (частично или полностью) используются в качестве рабочих экземпляров ответственным лицом (лицами), участвующими в контроле за выполнением работ и исполнением договора.

9. КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРА

Главной задачей товарищества на этапе исполнения договора управляющим или подрядчиком является контроль за тем, чтобы работы выполнялись в соответствии с требованиями договоров, прежде всего в отношении качества и сроков.

Существенным моментом является разработка мер, гарантирующих, что победитель обеспечит требуемое качество работ в соответствии с условиями отбора. К таким мерам относятся:

- включение в договор условий, которые содержат требования по контролю качества оказания услуг / выполнения работ;
- назначение товариществом ответственного лица для контроля исполнения договора и взаимодействия с управляющим / подрядчиком;
- привлечение товариществом квалифицированного специалиста для технического надзора за выполнением работ (чаще всего технический надзор осуществляет то лицо, которое участвовало в разработке технической документации для запроса предложений);
- привлечение к контролю выполнения работ и их приемке общественной комиссии, избранной из собственников помещений – членов товарищества.

Ответственное лицо должно установить систему записи по контролю хода работ и исполнением договора. Записи могут вестись в различной форме в зависимости от типа договора. Например, договор на закупку товаров может иметь только даты отпуска, доставки, инспекции и приёма. Договор на комплексные общестроительные или ремонтные работы требует разработки более детального графика. Письменное документирование исполнения подрядчиком договорных обязательств очень полезно для регулирования спорных вопросов и может быть использовано, например, при взыскании штрафов.

Общественная комиссия может помогать ответственному лицу контролировать выполнение подрядчиком работ, но при этом необходимо соблюдать правило, что контактировать с подрядчиком, высказывать ему претензии должно назначенное товариществом ответственное лицо, а не члены общественной комиссии.

Ответственное лицо товарищества должно регулярно проводить с подрядчиком и специалистом, осуществляющим технический надзор, совещания о ходе выполнения работ, на которых ведутся протоколы. Периодичность таких совещаний может быть различна в зависимости от объема работ и может быть зафиксирована в договоре (например, не реже одного раза в две недели в течение срока выполнения работ).

Рекомендуется также установить в договоре обязанность исполнителя / подрядчика представлять регулярные отчёты о ходе работы ответственному лицу товарищества. Отчёты могут различаться в зависимости от объема и сложности работ. Хорошей практикой является включение отчётов в условия платежа, в особенности, если предусмотрены промежуточные платежи по договору. Ответственным лицом также могут вестись записи по оплате работ подрядчика. Это может делаться в дополнение к бухгалтерскому учету платежей, произведённых подрядчику. Регулярно ведущиеся финансовые записи отражают действительное положение по финансированию подрядных работ с учетом суммы договора, любых санкционированных изменений, заверенных по датам платежей, сумм текущих выплат, а также сумм, выплаченных в связи с непредвиденными обстоятельствами.

Правление товарищества должно не реже одного раза в месяц получать краткие отчёты от ответственного лица о ходе выполнения работ по договору. Такие отчёты должны содержать детали соблюдения графика работ, их качества, а также финансирования. Отчеты должны содержать достаточно информации, чтобы держать правление товарищества в курсе любых возможных отклонений от договорных обязательств.

Поддержанию конструктивных отношений с управляющим и подрядчиком могут помочь следующие советы:

- поддерживайте постоянные непосредственные контакты (встречи, телефонные переговоры);
- не ожидайте от управляющего или подрядчика выполнения работ сверх того, что определено договором;
- не просите управляющего или подрядчика о выполнении чего-либо в порядке одолжения;
- не делайте прямых замечаний работникам управляющего или подрядчика, адресуйте свои претензии ответственному лицу управляющего или подрядчика;
- в случае возникновения жалоб на работу работников управляющего или подрядчика используйте определенный договором порядок взаимодействия сторон.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Пример А

Дефектная ведомость

Дома № __ по улице _____, находящегося в управлении
товарищества собственников жилья « _____ »

г. Владимир

« __ » _____ 200 __ г.

Общие сведения по строению:

Год постройки –1959

Стены –кирпичные

Число этажей – 3 и 2

Количество квартир – 24

Процент износа – 61% кровли

Кровля – 1214 кв. м

№ п/п	Наименование работ	Единицы измерения	Количество	Требования заказчика по качеству материалов	Другие требования
1	2	3	4	5	6
Полный ремонт металлической скатной кровли					
1	Разборка кровли из черного листового железа	кв. м	1214		демонтируемые материалы передаются ТСЖ
2	Устройство металлической кровли	кв. м	1214	сертификат качества материалов производства России	подрядчик организует транспортировку к дому и складирование
3	Устройство ограждения кровли	кв. м	160		
4	Крепление стропильных ног	шт.	12		
5	Ремонт обрешетки	кв. м	364		
6	Замена мауэрлата	м	60		
7	Ремонт стропильных ног	шт.	6		
8	Смена концов стро-	шт.	4		

«Выбор исполнителей для управления, обслуживания и ремонта многоквартирных домов»
подготовлено Фондом «Институт экономики города»

	пильных ног				
9	Смена примыканий к слуховым окнам	кв. м	72		
10	Смена примыканий у вентиляционных шахт	кв. м	120		
11	Ремонт слуховых окон	шт.	4		
12	Устройство слуховых окон	шт	4		
13	Добавить утеплитель	куб. м	88	сертификат качества материалов производства России	
14	Устройство жалюзийных решеток на слуховые окна	кв. м	16		
15	Покрытие парапетов оцинкованной сталью	погон. м	30	сертификат качества материалов производства России	
16	Устройство ходовых мостиков	м	160		
17	Огнезащитная обработка деревянных конструкций	кв. м	120		
18	Уборка и вывоз мусора	тонн	6		

Примечания к дефектному акту.

Если в графе 5 напротив перечня работ заказчик не указал свои требования, это означает, что заказчик поручает выполнить подрядчику по своему усмотрению с учётом действующих норм расхода материалов, а качество сырья должно отвечать признанным стандартам.

Составила: инженер

Пример Б

ДЕФЕКТНАЯ ВЕДОМОСТЬ

Дома №__ по улице _____, находящегося в управлении
товарищества собственников жилья «_____»
г. Владимир «__» _____ 200__ г.

Общие сведения по строению:

Год постройки –1968 Стены – панельные
Подвал – имеется Число этажей – 9
Количество квартир – 36 Процент износа – 40 %

№ п/п	Наименование работ	Единицы измерения	Количество	Требования заказчика по качеству расходных материалов	Другие требования
1	2	3	4	5	6
<u>I. Замена узла управления</u>					
1	Фланец Д – 100 мм.	шт.	16		
2	Отводы: – Д 100 мм. – Д 89 мм.	шт. шт.	8 8		
3	Задвижка Д – 100 мм.	шт.	4		Демонтируемые материалы и устройства передаются ТСЖ
4	Резьбы: – Д 15 мм. – Д 25 мм.	шт. шт.	6 1		
5	Вентиль: – Д 15 мм. – Д 25 мм.	шт. шт.	6 1	Бронзовые, производства России	Демонтируемые материалы и устройства передаются

«Выбор исполнителей для управления, обслуживания и ремонта многоквартирных домов»
подготовлено Фондом «Институт экономики города»

					ТСЖ
6	Грязевик Д 270–330 мм.	шт.	1		
7	Манометры	шт.	4	сертификат качества	
8	Термометры	шт.	4	сертификат качества	
9	Врезка гильз и штуцеров под КИП	шт.	8		
10	Покраска трубопроводов	кв. м	10	нитрокраска красная, производства Узбекистан	
II. Замена системы отопления					
1	Демонтаж трубопроводов: – Д 76 мм. – Д 57 мм. – Д 32 мм. – Д 25 мм. – Д 20 мм.	п. м п. м п. м п. м п. м	60 50 20 10 10		Демонтируемые материалы и устройства передаются ТСЖ
2	Монтаж трубопроводов: – Д 76 мм. – Д 57 мм. – Д 32 мм. – Д 25 мм. – Д 20 мм.	п. м п. м п. м п. м п. м	60 50 20 10 10	сертификат качества, производства России или Казахстан	
3	Врезка стояков: – Д 25 мм. – Д 20 мм.	шт. шт.	18 10		
4	Врезка вентилей – Д 25 мм. – Д 20 мм.	шт. шт.	10 8		Демонтируемые материалы и устройства передаются ТСЖ
5	Отводы по месту	шт.	4		
6	Замена задвижек Д 80	шт.	2		Демонти-

	мм.				руемые материалы и устройства передаются ТСЖ
7	Фланец	шт.	2		
8	Покраска трубопроводов 1 раз	кв. м	70	нитрокраска, красная, производства Узбекистан	
9	Теплоизоляция трубопроводов	куб. м	30		
<u>III. Замена электрического щита</u>					
1	Демонтаж электрического щита	шт.	1		
2	Монтаж электрического щита	шт.	1		

Примечания к дефектному акту:

Если в графе 5 напротив перечня работ заказчик не указал свои требования, это означает, что заказчик поручает выполнить подрядчику работу по своему усмотрению, с учётом действующих норм расхода материалов, а качество сырья должно отвечать признанным стандартам.

Составила: инженер

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ПРИГЛАШЕНИЕ К ПОДАЧЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ
ВНИМАНИЕ, ЗАПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЙ!

**Всем организациям, осуществляющим работы
в сфере строительства и капитального ремонта жилищного фонда**

**Приглашаем к подаче предложений на право выполнения работ
по капитальному ремонту многоквартирного дома**

Товарищество собственников жилья «_____»,
расположенное по адресу: город _____, _____ район,
квартал ____, д. ____, запрашивает предложение на выполнение подряд-
ных ремонтных работ в девятиэтажном доме:

- 1) ремонт помещения подвала с заменой канализационной сети;
- 2) капитальный ремонт подъезда.

Выбор подрядчика для производства этих работ осуществляется
на конкурсной основе.

С документами отбора можно ознакомиться в офисе правления
ТСЖ «_____» по адресу: _____
(телефон _____).

Заинтересованные лица могут получить дополнительную ин-
формацию ежедневно (кроме субботы и воскресенья) с «___»
_____ по «___» _____ 200__ г. с ___ до ___ часов у

указать Ф.И.О. уполномоченного лица

Заказчик организует посещение объектов всеми заинтересо-
ванными участниками, которое состоится «___» _____ 200__ г.,
сбор в ___ часов во дворе многоквартирного дома ТСЖ
«_____».

Представитель Заказчика ответит на все интересующие Вас
вопросы.

Предложение следует подать по указанному выше адресу офи-
са ТСЖ не позднее 14.00 часов «___» _____ 200__ г.

Предложения будут вскрыты оценочной комиссией в присутствии всех желающих в _____ часов «_____» _____ 200__ г.

Мы благодарим всех желающих участвовать в конкурентном отборе предложений, и желаем успеха.

Данное приглашение не является объявлением конкурса. Процедура запроса и отбора предложений разработана в соответствии с внутренними правилами товарищества. Запрос предложений не является конкурсом, проводимым на основании норм Главы 28 Гражданского кодекса Российской Федерации.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

**ПОЛОЖЕНИЕ О ЗАПРОСЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ
ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ**

1. Каждому участнику предоставляется пакет документов, в который включены:

- детальный перечень и объемы работ (дефектная ведомость);
- приглашение к подаче предложений;
- инструкция для потенциальных участников отбора;
- форма сведений о квалификации исполнителей / подрядчиков;
- примерная форма предложения.

2. Примерная стоимость договора составляет _____ руб. Заказчик для оплаты конкурсной работы использует средства _____¹.

3. Приглашение к подаче предложений распространяется на

_____ (любые физические лица и юридические независимо от формы собственности /только юридические лица, зарегистрированные на территории страны, и т.п. – нужное указать)

4. Участник отбора должен представить следующие документы:

- предложение с указанием предложенной цены за выполнение выставленных на отбор (в соответствии с дефектной ведомостью) работ;
- заполненные формы сведений о квалификации участника.

5. Участник отбора вправе подать только одно предложение с указанием одной цены. Участник, который подает самостоятельно более одного предложения или который, помимо подачи своей предложения, участвует субподрядчиком в других предложениях, отстраняется от участия в отборе.

6. Участники отбора самостоятельно несут затраты по подготовке своих предложений. Заказчик (товарищество) не несет никакой от-

¹ Эти сведения могут быть представлены и в приглашении к подаче предложений.

ветственности за издержки участника по подготовке к подаче предложений.

7. Участник должен посетить и осмотреть объекты предполагаемых работ и прилегающую территорию в установленное время.

8. Предложение должно соответствовать объему работ, установленному заказчиком.

9. Основными критериями отбора являются цена, квалификация исполнителей и предыдущий опыт работы (*можно при необходимости поменять и/или расширить критерии отбора*).

10. Напоминаем участникам отбора о необходимости учесть при расчетах цены (стоимости) подряда все возможные затраты, в том числе налоги и сборы, а также возможные иные платежи в соответствии с их родом деятельности.

11. Срок действия предложения составляет _____ дней после окончания срока его подачи. В течение этого срока участник отбора не имеет права менять или аннулировать свое предложение.

12. Участники подают предложения и другие требуемые документы в запечатанном (заклеенном) конверте в срок, указанный в приглашении. На конверте должен быть указан адрес заказчика и сделана пометка с указанием предмета предложения.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

СВЕДЕНИЯ О КВАЛИФИКАЦИИ ПОДРЯДЧИКА

1. _____
название юридического лица или фамилия, имя, отчество для индивидуального предпринимателя
2. _____
организационно-правовая форма юридического лица (просьба приложить копию свидетельства о государственной регистрации с предъявлением оригиналов в случае, если копия не заверена нотариусом) или свидетельство о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя (с предъявлением оригинала в случае, если копия не заверена нотариусом и копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе), а также место жительства, данные документа, удостоверяющего личность для индивидуального предпринимателя
3. Основной вид деятельности: _____
4. Доверенность, выданная лицу, которое подписало предложение (Приложить);
5. Общий объем работ, выполненных за последние три года (в тыс. руб.)
6. Аналогичные по характеру и объему работы, выполненные в качестве генерального подрядчика в течение последних трех лет, включая текущие работы и договорные обязательства:

Наименование и место нахождения объекта	Наименование заказов и номера их телефонов	Типы работ	Год завершения объемов	Стоимость работ (тыс. руб.)

7. Наличие техники, механизмов, оборудования:

Вид оборудования	Модель и год выпуска	Количество единиц	Состояние (новое, хорошее, плохое)	Собственно, арендовано (у кого), будет приобретено или арендовано (у кого)

8. Квалификация и опыт работников, предлагаемых на ключевые административные и линейные должности для реализации договора:

Должность	Ф.И.О.	Образование (учебное заведение / курсы, год окончания, специальность)	Стаж работы по специальности (лет)	Опыт работы на аналогичных объектах (лет)
Руководитель организации				
Главный инженер				
Начальник участка				
Производитель работ				
Инспектор по качеству работ				

9. Основные субподрядчики (если требуется):

Характер работ	Субподрядчик (наименование, адрес и телефон)	Опыт выполнения аналогичных работ (лет)

10. Финансовые отчеты за последние три года: балансы, отчеты о результатах хозяйственной деятельности, аудиторские отчеты и т. д. Перечислить ниже и приложить

11. Наличие задолженности по налогам и сборам по состоянию на « ____ » ____ 200___. Ответить и приложить подтверждающие документы из налоговой инспекции

12. Наличие обязательств по погашению задолженности по расчетному счету участника по состоянию на « ____ » ____ 200___. Ответить и приложить подтверждающие документы из обслуживающего банка

13. Сведения о текущих судебных разбирательствах, в которые вовлечен участник:

Другие стороны разбирательства	Предмет разбирательства	Оспариваемые суммы

14. Предлагаемые методы и график работ. Участник должен представить описание, чертежи и схемы, если они требуются конкурсными документами

Ф.И.О.: _____

Дата: « ____ » ____ 200__ г. _____

подпись: _____

М.П. _____

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

ФОРМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ УЧАСТНИКА

Кому:

_____ (наименование заказчика)

От:

_____ (наименование организации – участника)

_____ (юридический и почтовые адреса участника)

На:

_____ (наименование работ/услуг/товара)

Участник отбора предложений, представляя эту предложение, подтверждает, что:

1. он получил, ознакомился и согласился со всеми требованиями и условиями отбора и подал предложение в соответствии с ними;
2. он ознакомился с объектом, где работы будут производиться, и все это учел в цене предложения;
3. требуемая гарантия предложения приложена;
4. он понимает, что неправильно заполненные форма предложений и иные формы, прилагаемые к положению о запросе предложений, могут быть причиной отказа рассмотрения его предложения;
5. сумма предложения включает все расходы, в том числе налоги, сборы, страховые выплаты и прочие затраты, которые несет подрядчик;
6. он согласен с тем, что:
 - а) указанная им цена предложения не изменится в течение _____ дней после вскрытия конвертов с предложениями;
 - б) он подпишет договор, который основан на его предложении, и представит требуемые гарантии, если потребуется;
 - в) он выполнит все работы согласно условиям договора;
 - д) он достигнет окончания работ не позднее _____ 200__ года
 - е) он согласен со штрафными санкциями в размере _____ за каждый календарный день, как указано в договоре.

Базовая цена договора:

Участник отбора выполнит все работы по договору за фиксированную сумму в размере _____ .

указать сумму цифрами

прописью

Альтернативные предложения: *(если требуется)*

Участник отбора выполнит работы согласно альтернативным предложениям за:

- альтернатива № 1: Увеличить базовую цену на сумму

(укажите сумму прописью и цифрами)

- альтернатива № 2: Уменьшить базовую цену на сумму

(укажите сумму прописью и цифрами)

Единичные расценки: (если требуется и указано в инструкции участникам отбора)

Участник отбора предлагает следующие единичные расценки и согласен использовать их в договоре, не выходя за фиксированную сумму, указанную выше.

1. _____
2. _____

Конкурсная предложение подтверждена подписью и печатью:

Подпись ответственного лица _____ Дата _____

Должность, Ф.И.О. ответственного лица _____

Наименование организации - участника торгов _____

Номер телефона организации _____

ПРОТОКОЛ № _____
регистрации участников отбора

Мы, члены оценочной комиссии товарищества собственников жилья « _____ », созданной для организации и проведения отбора для отбора исполнителя/подрядчика/поставщика на

_____ (наименование работ)
многоквартирного дома, расположенного по адресу:

_____ председатель оценочной комиссии:

_____ (Ф.И.О. председателя комиссии)

члены комиссии: 1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

_____ (Ф.И.О. членов комиссии)

в присутствии претендентов на участие в отборе предложений:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

_____ (наименование претендентов, должность, Ф.И.О. их представителей или Ф.И.О. физических лиц /предпринимателей)

составили настоящий протокол о том, что на момент вскрытия конвертов с предложениями, поступили предложения от следующих претендентов (юридических и физических лиц):

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____
(наименование претендентов)

Признаны участниками отбора следующие претенденты:

1. _____
2. _____
3. _____

(наименование претендентов)

Не признаны участниками отбора:

(наименование претендента)

в связи с _____
(причина отказа)

Председатель комиссии: _____
(Ф.И.О., подпись)

Члены комиссии: 1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
(Ф.И.О., подпись)

М.П. " ____ " _____ 200 __ г.

Протокол № _____
заседания оценочной комиссии

ТСЖ « _____ », расположенного по адресу:

Дата заседания: « ____ » _____ 200__ г.

Оценочная комиссия товарищества собственников жилья избрана в составе:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

(Ф.И.О. и должность в товариществе)

Из ____ избранных членов оценочной комиссии на заседании присутствуют ____ человек. Оценочная комиссия правомочна принимать решения по всем вопросам повестки дня.

На заседании присутствуют *приглашенные лица* в составе:

1. _____
2. _____

(Ф.И.О. и должность)

Повестка дня заседания:

1. Оценка предложений исполнителей / подрядчиков / поставщиков *(нужное указать)*

(указать вид работ, услуг, товара)

1. Определение победителя отбора на

(предмет проводимого товариществом отбора)

По первому вопросу повестки дня выступили:

1. _____,

(Ф.И.О. председателя / члена оценочной комиссии ТСЖ)

который напомнил всем членам оценочной комиссии определенные товариществом собственников жилья критерии отбора:

- цена, предлагаемая участником;
- соответствие предложения условиям запроса предложений;
- срок выполнения работ;
- наличие у участника необходимой техники, машин, оборудования;
- наличие у участника квалифицированных работников;
- опыт участника по выполнению подобных работ;
- репутация участника (отзывы о ранее выполненных работах);
- финансовое состояние участника.

2. _____,

(Ф.И.О. секретаря оценочной комиссии ТСЖ)

который отметил, что получены предложения от _____ юридических и физических лиц (*нужное указать*), из них признано участниками отбора _____ юридических и физических лиц (*нужное указать*).

Наименования участников отбора:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

На основании представленных документов участников каждый член оценочной комиссии сделал оценку по _____ балльной шкале (от ___ – до __) каждого предложения участника. Затем произведен свод оценок и подсчитаны итоговые баллы (*сравнительная таблица прилагается*).

По второму вопросу повестки дня выступил:

_____,

(Ф.И.О. председателя/члена оценочной комиссии ТСЖ)

который сообщил, что участники отбора набрали следующие баллы:

- 1) _____ баллов
- 2) _____ баллов
- 3) _____ баллов

(наименование участников)

(набранные баллы)

На основании оценки представленных предложений от участников - организаций / физических лиц оценочная комиссия ТСЖ «_____» принимает решение:

Выбрать победителем отбора участника _____,
(наименование участника)

набравшего наибольшее количество баллов.

Решение принято всеми членами оценочной комиссии ТСЖ «_____».

Ф.И.О. членов комиссии:	Подписи членов комиссии:	Дата:
1. _____	_____	« ____ » _____ 200__ г.
2. _____	_____	« ____ » _____ 200__ г.
3. _____	_____	« ____ » _____ 200__ г.
4. _____	_____	« ____ » _____ 200__ г.
5. _____	_____	« ____ » _____ 200__ г.

М.П.

**Зарубежный опыт проведения конкурентного отбора
исполнителей / подрядчиков
товариществами собственников жилья**

Процесс проведения товариществом собственников жилья конкурсного отбора подрядчика с использованием альтернативных вариантов¹
(Словакия)

Дом № 9 по улице Кветна в городе Кошице был построен в 1973 году. Управление домом выполняет товарищество собственников квартир, которое было создано в 1995 году. Принимая дом в управление, собственники организовали оценку технического состояния дома, на основе которой были подготовлены предложения по ремонту и устранению недостатков. Правление товарищества вынесло для обсуждения на общем собрании собственников весь список работ по ремонтам и техническому обслуживанию, включая примерную оценку финансовых потребностей на выполнение работ. В результате обсуждения собственники приняли решение об утверждении списка работ, ремонтов и очередности их выполнения в зависимости от их важности (приоритетности). Под девятым номером в списке стояла реконструкция и уплотнение окон, входных и балконных дверей, так как они были в плохом состоянии (около оконных рам часто затекает вода и повышена инфильтрация воздуха).

Качество заполнения проемов окон, входных и балконных дверей имеет значение не только с точки зрения внешнего вида, но, главным образом, функциональной нагрузки. Окна и двери требуют регулярного ухода: обновления покрытий по деревянным элементам, ремонта и обслуживания оконной и дверной фурнитуры, включая запорные устройства. Уже сейчас чрезвычайно важную роль играют те-

¹ Перевод со словацкого.

плотехнические свойства окон, которые снижают расход тепла при сохранении теплового комфорта в квартирах. В связи с этим правление товарищества учло обе стороны современных окон в квартирах дома, а также балконных и входных дверей.

Правление товарищества сначала обратилось к специалисту за получением консультации и разработки предварительного предложения по ремонту окон. Профессиональное заключение подтвердило, что существуют возможности ремонта и уплотнения окон. Правление, таким образом, убедилось, что нет необходимости заменять окна и что существует реальная возможность ремонта, включая улучшение теплотехнических свойств. Таким образом, появилась возможность экономии финансовых средств собственников.

Для подготовки предварительного списка требуемых ремонтов, правление провело обследование с целью выяснения, в каком состоянии находятся окна и балконные двери квартир. В некоторых квартирах собственники уже заменили окна пластиковыми или произвели ремонт за собственный счет. Затем были определены количество и размеры окон, которые требуют следующих видов ремонта:

- покраска и уплотнение;
- покраска, уплотнение и ремонт фурнитуры;
- покраска, уплотнение, ремонт створок рамы и ремонт фурнитуры.

На основании этой информации товарищество в начале июня поместило объявление в региональной газете, которое выходило по пятницам и субботам на протяжении нескольких недель:

До установленного срока товарищество получило три предложения, четвертый участник выразил свою заинтересованность уже после назначенного срока и не послал вовремя письменное предложение, поскольку об объявлении узнал поздно. Однако присланные им позже предложение и отзывы заинтересовали членов правления, поскольку содержали интересную информацию о способе реализации и о предлагаемых уплотнительных материалах. Эти материалы уже в течение нескольких лет применялись с хорошими результатами и имели международный сертификат. Поэтому правление решило обратиться с письмом ко всем трем заинтересованным подрядчикам и предложило

им еще раз подать предложения в виде предварительной сметы и проекта договора подряда, а также краткого описания решения по улучшению теплотехнических свойств. В письме товарищества был указан окончательный срок выполнения работ – 30 сентября с.г. Предварительные предложения подрядчиков должны были поступить в правление до 24 июля до 8.30 часов.

Товарищество собственников квартир по улице Кветна, 9, города Кошице

объявляет открытый конкурс

на капитальный ремонт и уплотнение деревянных окон со спаренными переплетами размером 180х160 см в количестве 112 шт. и размером 210х160 см в количестве 168 шт., балконных дверей размером 80х210 см в количестве 92 шт.

Лица, желающие подать предложение, могут осмотреть объект с 9.00 до 17.00 в рабочие дни после предварительного извещения по телефону № 456-78-90.

Срок выполнения работ в период август – сентябрь с.г.

Предложения, содержащие предварительную цену, описание способа ремонта, планируемые материалы, способ уплотнения окон и дверей, а также отзывы и основные сведения о фирме, заинтересованные лица должны послать в заклеенном конверте до 30 июня с.г. по вышеуказанному адресу с обозначением „Окна и двери“.

Представители фирмы могут участвовать при вскрытии конвертов, которое состоится 30 июня в 10 часов в офисе правления товарищества на первом этаже дома № 9 по улице Кветна.

Правление получило предложения от всех потенциальных подрядчиков, и каждый из них воспользовался возможностью осмотреть дом. На 9.00 часов 24 июля было назначено заседание конкурсной комиссии с целью общей оценки предложений, на которой также проводилось вскрытие конвертов с обозначением «Конкурс – окна и двери». Поскольку все предложения отвечали установленным требованиям, присутствующие представители фирм (три общества с ограниченной ответственностью и один предприниматель, все из ближайшего региона) один за другим представили свои предложения и информацию об имеющемся опыте подобных работ. Правление заранее установило, что до конца недели сообщит всем о результатах оценки и за-

ключит договор подряда с фирмой, предложение которой будет признано лучшим. Еще в письме было сообщено, что обе стороны будут вести переговоры с намерением заключить договор подряда в кратчайший срок. В том случае, если договор не будет заключен в установленный товариществом срок, Заказчик оставил за собой право прекратить переговоры с победителем и начать переговоры со следующим в очереди.

При оценке предложений правление использовало балльную систему. Несмотря на более высокое предложение цены, была выбрана фирма № 2. Правление отдало предпочтение качеству и сертифицированному материалу, а также учло тот факт, что разница в цене со следующим предложением не была значительной.

Затем правление представило результаты конкурсного отбора общему собранию собственников. Ввиду важности программы на нем присутствовали 78 собственников из 92, так что собрание было правомочно принять решение по итогам отбора. После дискуссии по предложениям, взвешивания «плюсов и минусов», общее собрание одобрило предложение правления и поручило ему заключить договор подряда.

Собственники также приняли решение, что будут соблюдать график проведения работ в части доступа к объектам ремонта, который правление затем разработает вместе с подрядчиком и вывесит в каждом подъезде. Вскрытие квартир с целью доступа к окнам и балконным дверям было существенной проблемой по причине отпусков, командировок и т.п. Несмотря на это, собственники должны были обеспечить доступ в квартиры в требуемые сроки, что и было выполнено. С целью непрерывности процесса работ в каждом подъезде был назначен один собственник, который помогал в их организации. В случае любых осложнений фирма не смогла бы соблюдать сроки договора, поскольку речь шла о большом объеме работ с комбинированным технологическим процессом (столярные, малярные, слесарные работы). При обеспечении такого сложного процесса собственниками квартир было проявлено желание соблюдать необходимую дисциплину.

Результаты ремонтных работ проявились немедленно, поскольку прекратились сквозняки в квартирах, снизился расход тепла и сократились затраты на отопление.

В конечном итоге, это и является целью всего процесса обновления и технического обслуживания многоквартирных домов – принять все меры и произвести усовершенствования, обеспечивающие безопасность проживания и снижение затрат на эксплуатацию в максимально возможной степени.

Составление объемов работ для проведения отбора исполнителей подрядных работ товариществом собственников жилья *(Кыргызстан)*

Товарищество собственников жилья «Жылдыз» было создано в 2003 году решением большинства собственников 5-ти этажного дома в столице Кыргызстана. Причиной создания ТСЖ было неудовлетворительное состояние дома: протекающая кровля, грязные подъезды, отсутствие входных дверей в двух из пяти подъездов. Несмотря на регулярные платежи жителей дома на жилищно-коммунальные расходы, организация, обслуживающая дом (ЖЭК) выполняла свою работу плохо, средств на ремонт дома у организации не оставалось. Собственники квартир постоянно получали отказы в ремонтах, в связи с чем решили прекратить отношения с ЖЭКом и объединиться в товарищество.

Избрали председателя и членов правления товарищества. Собственники решили кроме регулярных сборов на обслуживание общего имущества многоквартирного дома (членские взносы) собирать также разовые платежи по мере необходимости на крупные ремонтные работы.

Начав собирать средства, правление предложило собственникам отремонтировать подъезды, жители решили поддержать правление и произвести ремонт подъездов своими силами, а закупку необходимых

материалов произвести за счет разовых платежей. Так был произведен косметический ремонт подъездов в доме.

Решив малую проблему, товарищество было озабочено более серьезным вопросом – срочным ремонтом кровли и установкой входных дверей. Прошло некоторое время, и в резервном фонде ТСЖ накопились средства, которые решили потратить на ремонт мягкой кровли и установку дверей в подъездах дома.

Председателю правления было поручено определиться с объемами работ и найти несколько вариантов – предложений от подрядчиков.

Председатель правления составил краткую информацию о необходимом объеме работ и, воспользовавшись объявлениями строительных организаций, которые были размещены в средствах массовой информации, распространил эту информацию среди них.

Объявление с описанием объема работ, подготовленное товариществом и предоставленное организациям, выглядело следующим образом:

ТСЖ «Жылдыз», расположенное по адресу: Бишкек, ул. Манаса, д. 75 объявляет среди строительно-ремонтных организаций (юридических лиц) отбор подрядчика на ремонт мягкой кровли и установку входных дверей в подъезды.

Крупнопанельный жилой дом сдан в эксплуатацию в 1975 году, имеет 5 подъездов, 100 квартир, площадь мягкой кровли составляет 1320 м². Все работы необходимо выполнить до 20 сентября текущего года. Свои предложения можно представить председателю ТСЖ Умытовой А.Б. по адресу: Бишкек, ул. Манаса 75, офис в подвале дома или по телефону: 46-15-20. Предложения принимаются до 14:00, 27 мая этого года.

Кроме этого товарищество попросило потенциальных подрядчиков вместе с предложением о способе выполнения работ предоставить сведения о квалификации сотрудников организации.

В назначенное время (27 мая) товариществом было получено три предложения от разных организаций. Вскрыв конверты и узнав суммы, правление ТСЖ было очень удивлено разбросом цен.

Первое из них предложило выполнить ремонт мягкой кровли за 240 тыс. сомов и установку дверей за 25 тыс. сомов. Общая сумма предложения составила 265 тыс. сомов.

Второе предложило отремонтировать кровлю за 260 тыс. сомов, а установить двери за 4,5 тыс. сомов. Общая сумма предложения – 264,5 тыс. сомов.

А третье – ремонт кровли за 700 тыс. сомов и установку дверей за 32 тыс. сомов. Сумма предложения составила 732 тыс. сомов.

Для выяснения деталей обратились к сметам подрядчиков, после изучения которых стало ясно, что:

➤ подрядчик № 1 предложил устройство мягкой кровли из рубероида поверх старой и установку пяти новых металлических дверей с кодовыми замками;

➤ подрядчик № 2 представил смету по кровле, которая включала демонтаж старой кровли, устройство стяжки, ремонт стоков (для отвода ливневых вод), ремонт парапетов из оцинкованной кровельной стали и устройство кровли из полимерного материала – Петрофлекс. Вторая смета по ремонту дверей учитывала установку, подгонку и покраску двух недостающих деревянных дверей с использованием старых блоков;

➤ подрядчик № 3 произвел расчет на устройство скатной кровли из оцинкованной стали в замен существующей мягкой кровли. Сметой был предусмотрен демонтаж, изготовление и установка пяти новых дверных блоков из бронированного металла с домофонами.

Все три подрядчика предоставили и другие требуемые документы, включая сведения о квалификации с указанием предыдущих клиентов и объектов выполненных работ, справки об отсутствии задолженности по налогам и сборам. Все три организации имели достаточный опыт работы, квалифицированных сотрудников, необходимое оборудование и механизмы. Таким образом, кроме цены, которая зависела от способа выполнения работ, прочие условия были равны у всех трех участников отбора.

После детального изучения документов от организаций с предложением цен на ремонтные работы правление ТСЖ было выну-

ждено признать выбор не состоявшимся, так как не было возможности сравнивать. Все участники представили не просто цены на выполнение работ, а цены на свои же предложения объемов работ.

Правление заинтересовалось полимерными материалами (предложение № 2) и бронированными дверями (предложение № 3). Один из членов правления предложил связаться с соответствующими подрядчиками и разделить между ними объем работ на представленных ими условиях (по указанным ценам). Но два других члена правления высказали опасения, что при отчете перед жителями полученных предложений будет недостаточно для обоснования выбора. Так, к примеру, нет информации от других подрядчиков о том, за какую цену они могут произвести ремонт кровли из полимерных материалов.

После обсуждения было принято решение заново составить объем работ и еще раз провести конкурс. Для составления объемов работ было решено привлечь специалиста. Председателя обязали связаться с организациями – участниками отбора и принести им свои извинения за недоразумения, которые возникли по вине ТСЖ (некорректно составленного запроса предложений).

ТСЖ «Жылдыз», расположенное по адресу: Бишкек, ул. Манаса, д. 75 объявляет конкурс среди строительно-ремонтных организаций (юридических лиц) на ремонт мягкой кровли и установку входных дверей в подъезды за средства собственников квартир дома. Объем работ прилагается (Приложение №1).

Основные критерии отбора: цена, срок ремонта, предыдущий опыт, финансовое положение организации.

Крупнопанельный жилой дом сдан в эксплуатацию в 1975 году, имеет 5 подъездов, 100 квартир, площадь мягкой кровли составляет 1320 м².

Все работы необходимо выполнить до 20 сентября текущего года. Технические спецификации (объем работ) можно получить у председателя ТСЖ Умытовой А.Б. по адресу: Бишкек, ул. Манаса, д. 75, офис в подвале дома (телефон: 46-15-20).

С объектом можно ознакомиться в рабочие дни с 10.00 до 14.00. Свои вопросы и предложения можно представить председателю ТСЖ Умытовой А.Б. по вышеуказанному адресу офиса ТСЖ или по телефону: 46-15-20.

Предложения (включая смету расходов) принимаются в офисе ТСЖ до 14.00, 20 июня этого года.

Ориентировочная стоимость выполнения работ: 290 тыс. сомов, включая все налоги и другие платежи, обязательные для подрядчика.

Через неделю тем же и некоторым другим организациям были направлены вновь разработанные документы и новые приглашения подать предложения.

К назначенному сроку в правление ТСЖ поступило 4 предложения от разных организаций, в том числе и от двух ранее участвовавших в конкурсе. Конкурсные предложения по критериям отбора участников были сведены в оценочную таблицу.

Изучив предложения, правление ТСЖ решило считать конкурентный отбор состоявшимся, но предложение ОсОО «Санстрой» по установке дверей и предложение ЧП Мамырова по кровле к рассмотрению не принимать, как не соответствующие условию по объему работ.

Победителем отбора был признан участник - ОсОО «Манас».

Приложение № 1 к запросу предложений

Объем работ

№	Наименование работ	Единица измерения	Требуемое количество	Примечание
	<i>Ремонт мягкой кровли</i>			Поднятие всех строительных материалов на кровлю вручную
1	Очистка поверхности от мусора	м ²	1320	
2	Устройство цементной стяжки 3 см	м ²	50	
3	Гидроизоляция битумом	м ²	50	
4	Ремонт мягкой кровли с наклеиванием полимерного материала в 1 слой	м ²	1320	Использование Петрофлекса
5	Ремонт парапетов из листового железа	м ²	120	Частично по необходимости
	<i>Установка входных дверей в подъезды</i>			
6	Демонтаж старых дверных блоков	шт.	5	Блоки остаются в ТСЖ
7	Изготовление бронированных металлических дверных блоков с обшивкой деревянной доской и покраской	шт.	5	Краска матовая синего цвета/предварительное согласование с председателем
8	Установка бронированных дверей	шт.	5	Подгон производится в случае необходимости
Уборка объекта и вывоз строительного мусора после завершения всех работ				

Оценочная таблица по условиям предложений

Критерии отбора	Краткая характеристика предложения			
	ООО «Манас»	АО «Курулду»	ООО «Санстрой»	ЧП Мамыров
Цена, предлагаемая подрядчиком (крыша и двери)	270 тыс. сом. – (245 тыс. сом. – крыша 25 тыс. сом. – двери)	289 тыс. сом. (264 тыс. сом. – крыша 25 тыс. сом. – двери)	250 тыс. сом. (240 тыс. сом. – крыша 10 тыс. сом. – двери)	238,8 тыс. сом. (212,3 тыс. сом. – крыша 26,5 тыс. сом. – двери)
Соответствие предложения условиям отбора:				
- Крыша	Да	Да	Да	Нет
- Двери	Да	Да	Нет	(предложение представлено на ремонт кровли с использованием рубероида)
Срок выполнения работ	2 месяца	2,5 месяца	1,5 месяца	2 месяца
Наличие у подрядчика необходимой техники, машин, оборудования	Имеется только арендованное оборудование	Имеется свое и арендованное	Имеется	Имеется частично (есть возможность аренды)
Наличие у подрядчика квалифицированных работников	Линейные персонал имеет достаточный опыт и соответствует	Линейные персонал имеет достаточный опыт и соответствует	Линейные персонал имеет достаточный опыт и соответствует	Линейные персонал имеет достаточный опыт и соответствует

	зующие лицензии	зующие лицензии	зующие лицензии	зующие лицензии, кроме прораба
Опыт подрядчика по выполнению подобных работ	Имеется список из 5-ти подобных объектов (кровли и двери)			Имеется список из 5-ти подобных объектов (двери)
Репутация подрядчика (отказы о качестве ранее выполненных работ)	При посещении предыдущих объектов были получены положительные отзывы	Были получены положительные отзывы по ремонту кровли	При посещении предыдущих объектов были получены положительные отзывы	Были получены положительные отзывы по установке входных дверей
финансовое положение подрядчика	Задолженности по налогам и сборам не имеется	Задолженности по налогам и сборам не имеется	Задолженности по налогам и не имеется, задолженность по выплатам в сод фонд составляет 700 сом.	Имеется задолженность по выплата в сод фонд 2000 сом.

**Товарищества частных собственников жилья
учатся быть грамотными заказчиками
на рынке ремонтно-строительных работ
(Узбекистан)**

Сравнительно недавно, когда практически все товарищества частных собственников жилья в Узбекистане объединяли большое количество собственников квартир (из 20 - 50 домов), товарищества выполняли собственными силами не только работы по обслуживанию, но и ремонты домов. Качество, объем, сроки и стоимость этих работ зависели только от руководителей товарищества. Оценку тому, насколько хорошо они справлялись и справляются с этими работами, могут дать жители многоквартирных домов. Опыт других стран, где товарищества ограничиваются рамками одного дома, показывает, что собственники квартир предпочитают заказывать работы и услуги у специализированных организаций, имеющих необходимое оборудование и квалифицированных сотрудников. Конкуренция между подрядчиками позволяет заказчикам – товариществам найти наиболее выгодные для себя предложения по цене и качеству.

В последнее время в республике Узбекистан значительно увеличилось число однодомных и малых товариществ, для которых принцип работы больших ТЧСЖ – выполнять работы силами собственного постоянного персонала – не эффективен. Поэтому растет спрос на услуги и работы, выполняемые сторонними организациями. Положение о порядке финансирования работ по капитальному ремонту домов, построенных до 1991 года, также дало возможность товариществам выступать заказчиками работ по проведению капитальных ремонтов и участвовать в выборе подрядчиков на конкурсной основе.

Опыт некоторых товариществ в регионах Узбекистана по конкурентному выбору подрядчиков на выполнение ремонтно-строительных работ может быть интересен и полезен другим.

Товарищество частных собственников жилья «КА-ФАЙЗ» (ТАШКЕНТ)

История однодомного товарищества частных собственников жилья «Ка-Файз» необычна. Из состава государственной эксплуатирующей организации (в то время она именовалась как арендное предприятие – АП) собственники дома, построенного в 1954 году, вышли с долгами более 200 тысяч сумов. Они решили не тратить время на разбирательства с АП и погасили долги в течение месяца.

Как итог совместных усилий товарищество получило государственную регистрацию 18 июля 2002 года и начало хозяйствовать. За три года отремонтировали подъезды (которые закрываются на замок ночью – дом стоит на бойком месте и эта мера не лишняя), закрыли и вычистили чердак и подвал, заасфальтировали двор, изолировали систему отопления. Затем в 2004 году настал черед ремонта крыши, площадь которой составляет 1000 квадратных метров.

Правление ТЧСЖ подсчитало необходимую сумму и определило, что на полный капитальный ремонт металлической кровли потребуется 12 миллионов сумов, у товарищества же имелось только 3 миллиона. Тогда на общем собрании было решено: ремонт кровли произвести не сразу, а через 2-3 года, когда у товарищества будет достаточно средств для его выполнения, а чтобы накопленные средства не обесценивались, общим собранием было решено поручить правлению ТЧСЖ постепенно приобретать необходимое листовое железо.

Вскоре, в мае 2005 года, у товарищества появилась основная часть денежных средств в размере 8,0 миллионов сумов, и оно приняло решение начать ремонт кровли.

Подрядчик для выполнения работ был выбран на конкурентной основе. Для этого товарищество разместило свое объявление в журнале коммерческих объявлений «Престиж». На запрос предложений со стороны товарищества предоставили свои предложения три ремонтно-строительные организации. В результате обсуждения поданных предложений оценочная комиссия отдала предпочтение частному предприятию (ЧП) «Karemservis» (см. протокол оценочной ко-

миссии ТЧСЖ и сопоставительную таблицу оценки предложений подрядчиков).

О конкурсе на ремонты некоторые товарищества объявляют через городские газеты и журналы, что привлекает внимание не только потенциальных подрядчиков, но и других ТСЖ и жителей города, для которых такие объявления пока что являются новинкой и пробуждают интерес к новой роли и новому опыту товариществ

Раиса Ли
главный инженер
Ташкентской городской Ассоциации ТЧСЖ

В ходе проведения работ между товариществом и его подрядчиком были установлены прекрасные партнерские отношения, которые привели к успешному завершению ремонта крыши. Проблема была в том, что денег не хватало, чтобы заменить все 1000 квадратных метров кровли.

Поэтому собственники решили оставить часть крыши (около 30 %) на будущее, когда будут подкоплены средства. Подрядчик ТЧСЖ – частное предприятие «Каргемсервис» - уже хорошо знал, насколько сплоченно живут люди в этом доме. Узнав о денежных трудностях, директор фирмы решил лучше изучить финансовую сторону работы ТЧСЖ. Выяснив, что в товариществе высокий размер ежемесячных взносов (85 сумов/кв. м), которые расходуются в основном на выполнение ремонтов, а среди членов ТЧСЖ нет задолжников, он поверил в способность товарищества в короткий срок вернуть средства, взятые в долг. Поэтому ЧП «Каргемсервис» авансировало работы, вложив в ремонт кровли собственные средства, которые были возвращены товариществом к декабрю 2005 года.

ТЧСЖ «Ка-Файз» - хороший пример в пользу того, как небольшое однодомное товарищество может обеспечить коллективные интересы собственников жилья по содержанию общего имущества, через проведение конкурентного отбора подрядчика.

ПРОТОКОЛ № 7

Заседания оценочной комиссии ТЧСЖ «Ка-Файз»
по выбору подрядной организации для выполнения капитального ремонта
металлической кровли

Ташкент

«21» июля 2005г.

ПРИСУТСТВОВАЛИ 9 человек:

Председатель оценочной комиссии: Бессонова Е.П.

Члены оценочной комиссии:

1. Ракушева В. – председатель ТЧСЖ «Ка-Файз»
2. Абдукадырова З.
3. Ахметдинов Р.
4. Айларов И.
5. Фурцев А.
6. Игнашиков Е.Н.
7. Скоробрехова О.
8. Канаатов И.А

ПОВЕСТКА ДНЯ:

1. Вскрытие конвертов с предложениями подрядчиков.
2. Оценка предложений.
3. Выбор подрядчика.

Поступило три предложения:

1. ООО «Progot sinter», директор Хайдаров М.
2. ЧП «Kapremservis», директор Игнатиков В.Н.
3. ДПП «Toshkent Faxriylari», директор Абдуманонов А.М.

При оценке предложений были учтены следующие критерии:

- предлагаемое решение;
- материалы;
- цена;
- срок выполнения;
- гарантии;

– репутация подрядчика.

Выбрана балльная система оценки предложений подрядчика от 1 до 5. После обсуждения каждый член комиссии выставил оценки по всем трем предложениям, которые были суммированы, а затем подсчитаны среднеарифметические показатели по каждому предложению. Сравнительная оценка конкурсных предложений прилагается.

По результатам набранных баллов выбрано предложение № 2- ЧП «Каргемсervis»

Председатель оценочной комиссии Бессонова Е.П.

Члены комиссии:

- | | |
|--|---------|
| 1. Ракушева В.Е. председатель правления ТЧСЖ «Ка-Файз» | Подпись |
| 2. Абдукадырова З. | Подпись |
| 3. Ахметдинов Р. | Подпись |
| 4. Айларов И. | Подпись |
| 5. Фурцев А. | Подпись |
| 6. Игнашиков Е.Н. | Подпись |
| 7. Скоробрехова О. | Подпись |
| 8. Канаатов И.А. | Подпись |

Печать

Гарантия	5	Нет данных	38	5	на год	44	5	по договорен- ности	35
Отказы/ рекоменда- ции	5	Нет рекоменда- ций	35	5	Изменяется	45	5	Нет отзывов	33
Окончи- тельная сумма баллов	239,9 =20,5	Представ- лены не все документы	239	268,9=29,7	-	268	246,8=27,3	-	246
Очеред- ность	3		3	1		1	2		2
Исправле- ние очередности после обслуживания		3/239			1/268			2/246	

Председатель оценочной комиссии Бессонова Е.П. Подпись

Члены комиссии:

Ракулева В.Е., председатель правления ТУСЖ «Ка-Фойз»

Айларов И.

Фурцев А.

Скоробрекова О.

Игнашников Е.Н.

Канангов И.А.

Абдукадырова З.

Ахметдинов Р.

Подпись

Подпись

Подпись

Подпись

Подпись

Подпись

Подпись

Подпись

Печать

Товарищество частных собственников жилья «КОИНОТ МАРВАРИД» (САМАРКАНД)

Товарищество частных собственников жилья «Коинот Марварид» создано на базе одного четырехэтажного 48-ми квартирному дома в июне 2004 года. Дом был построен в 1973 году. Капитальный ремонт системы отопления производился в 1990 году, других частей и конструктивных элементов здания не выполнялся с момента постройки.

Штата сотрудников в товариществе нет. Поэтому, когда у ТЧСЖ появились денежные средства на выполнение ремонтных работ, перечисленные товариществу спонсором, перед собственниками встал вопрос, как эффективно потратить деньги.

В мае 2005 года на общем собрании собственники квартир сами предложили работы, которые были включены в анкету для выявления приоритетов жителей.

По результатам анкетирования, проведенного правлением товарищества, собственники жилья назвали наиболее приоритетными следующие работы:

- Капитальный ремонт подъездов с установкой металлических дверей.
- Установка водомерных счетчиков на холодное водоснабжение в 48 квартирах.
- Ремонт электрооборудования подъездов и подвала.
- Частичная замена стояков центрального отопления.
- Частичная замена канализационных труб в подвале и квартирах.

В связи с тем, что ТЧСЖ не хватало собранных платежей на содержание общего имущества и средств спонсоров, на общем собрании было решено, что члены товарищества будут вносить целевой сбор в размере 5 тысяч сумов с каждой квартиры дополнительно. На этом же собрании собственники решили провести конкурентный отбор подрядчика, в связи с чем были созданы две комиссии из числа жителей дома. Одна из них оценочная, ответственная за подготовку пакета конкурсных документов и проведение отбора подрядчика, дру-

гая – общественная, призванная обеспечить контроль за ходом ремонтных работ.

При подготовке к организации отбора подрядчика ТЧСЖ были разработаны приглашения к участию в нем, а также инструкции для участников отбора. Эти документы через курьера были разосланы 11-ти организациям и предприятиям Самарканда, которые потенциально могли выполнить данную работу.

В июле 2005 года ТЧСЖ провело выбор подрядчика для выполнения выбранного объема работ из трех кандидатов. Заседание оценочной комиссии было открытым, на нем могли присутствовать не только выбранные на собрании члены этой комиссии, но и любые жители дома, которые захотели прийти и посмотреть, как идет выбор подрядчика. Так на заседании оценочной комиссии ТЧСЖ побывали инициативные группы жителей соседних домов, которые готовились к созданию своих однодомных товариществ. По их отзывам, они впервые увидели, как можно коллегиально и открыто выбирать организацию, которая будет делать ремонты на деньги жителей. При выборе подрядчика оценочная комиссия использовала не только такой показатель, как предлагаемая цена ремонтных работ, но и другие: сроки, наличие техники и квалифицированных специалистов, предыдущий опыт подрядчиков и отзывы их клиентов, а также финансовое состояние организаций. На выбор также повлияло и то, насколько грамотно и полно было составлено предложение и насколько удачно проведена его презентация представителем подрядчика.

«Я являюсь подрядчиком сразу двух ТЧСЖ – «Тинчлик» в котором 10 домов и «Коинот Марварид». Сложилось впечатление, что это две совершенно разные по статусу организации. Первую из них трудно назвать товариществом: обо всем беспокоится только один человек - председатель правления, а жители ждут, когда он все для них сделает. А в «Коинот Марварид» жители все решают сообща, сами контролируют ход ремонта и проявляют большую заинтересованность в хороших результатах».

*Орзу Дуланов,
директор ООО «Самремстройсервис», Самарканд*

По результатам отбора был выбран подрядчик – (ООО) «Самремстройсервис» (см. прилагаемый протокол оценочной комиссии ТЧСЖ и сопоставительную таблицу оценки предложений подрядчиков).

Стоимость работ, предложенная победившим подрядчиком, составляет 5712,9 тыс. сум. Так как товарищество планировало, что общая стоимость работ составит 6597,9 тыс. сумов, правление ТЧСЖ провело дополнительные переговоры с подрядчиком по увеличению объема ремонтных работ. Товарищество предложило заменить известковую побелку стен и потолков подъездов на высококачественную водоэмульсионную покраску, а также вместо ремонта оконных блоков – монтаж новых оконных блоков, после чего был заключен подрядный договор.

Между товариществом и выбранным подрядчиком сложились хорошие партнерские отношения, даже, несмотря на то, что в самом начале ремонта электрооборудования, общественная комиссия ТЧСЖ «Коинот Марварид» признала работу электриков подрядной организации неудовлетворительной, по поводу чего составила дефектный акт. «Самремстройсервис», дорожа своей репутацией, не только все переделало, но и внесло существенное предложение для дальнейших работ: приобрести рамы из алюминиевого профиля для окон в подъездах как более качественные, не превышая при этом сметы.

Сегодня товарищество довольно проделанной работой, выбранный подрядчик выполнил весь объем работ в срок и с хорошим качеством. Теперь товарищество смело рекомендует своего подрядчика другим заказчикам.

ПРОТОКОЛ

заседания оценочной комиссии ТЧСЖ «Коинот Марварид»
по выбору подрядчика на проведение капитального ремонта
жилого дома, расположенного по адресу: ул. А. Икрамова, 51

г. Самарканд

17 июля 2005 г.

Присутствуют:

Оценочная комиссия:

Председатель комиссии Шаган Э.Ш.

Члены оценочной комиссии:

Аблокулов Э.Ю., Султанов И.С., Умиев Р., Сераго Р.И. – собственники квартир дома

Представители претендентов, подавших предложения на участие в конкурсе:

Хабибов Х.Н., Шермаматов Д., Дуланов О.

Приглашенные лица:

Кучкаров Р.К. – председатель ассоциации ТЧСЖ Самаркандской области, Азимов А. – член городской ассоциации г. Самарканда.

Повестка дня: выбор подрядчика на проведение капитального ремонта подъездов, установку металлических дверей в подъездах, ремонт электрооборудования подъездов и подвала, установку счётчиков на холодную воду, частичную замену стояков центрального отопления в квартирах, частичную замену канализационных труб.

Выступила: Шаган Э., председатель правления ТЧСЖ «Коинот Марварид» и оценочной комиссии с информацией о ходе подготовки к проведению выбора подрядчиков. Она отметила, что в ответ на запрос предложений от ТЧСЖ подано три предложения. Председатель комиссии по очереди вскрывает конверты и оглашает имена участников отбора:

1. ТЧСЖ «Хилол» (Хабибов Х.Н.)
2. ТЧСЖ «Камолот - Зиё» (Шермаматов Д.)
3. ООО «Самремстройсервис» (Дуланов О.)

Комиссия изучила предложения на предмет соответствия требованиям, определённым инструкцией для участников отбора, полноты предоставленных документов, наличия всех подписей на документах. После чего все три предложения допущены к отбору.

«Выбор исполнителей для управления, обслуживания и ремонта многоквартирных домов»
 подготовлено Фондом «Институт экономики города»

Существовавшая у подрядчика система обеспечения контроля качества	4	4	4	5	4	4	21	Исполнительный директор гор. ГУСЖ	4	3	5	3	3	1	8	Главный инженер Бадалов Б.	4	5	4	5	23
Репутация подрядчика (отзывы о качестве ранее выполненных работ)	4	4	5	4	4	21	Делал текущий ремонт в одном доме – качество хорошошее	Делал капитальный ремонт двух домов, Кач-во удовлетворит.	3	4	4	4	3	1	8	Положительный отзыв	4	5	4	4	22
Финансовое положение подрядчика	0	0	3	4	0	0	Не предствил	Справок не предствил, по словам продавца зителя средств	0	0	0	3	0	0	0	Справка из банка – карто-теки нет, на р/счете – 441	5	5	4	4	23

СОДЕРЖАНИЕ

О Проекте	3
1. Преимущества конкурентных механизмов	6
2. Конкуренция и конкурентный выбор в жилищной сфере	10
3. Способы конкурентного отбора	12
Торги (конкурс)	12
Способы конкурентного выбора, не требующие объявления конкурса	13
4. Использование различных способов конкурентного отбора товариществами собственников жилья	19
Пример 1. Правила ТСЖ по закупке товаров, заказу услуг / работ	25
Пример 2. Сравнение предложений по поставке / продаже товара	27
5. Принципы конкурентного отбора	29
6. Подготовка к проведению отбора	31
Оценочная комиссия	31
Пакет документов для проведения конкурентного отбора	33
Предмет предложения услуг (работ, товаров)	33
Приглашение к подаче предложений	36
Положение о запросе предложений	37
Критерии выбора исполнителя	40
Критерии оценки предложений и выбора подрядчика	43
Критерии оценки предложений и выбора управляющего	48
Форма сведений о квалификации участника конкурентного отбора	56
Условия договора	58
Форма предложения	58
Оповещение потенциальных участников отбора о запросе предложений	59

Предоставление документов потенциальным участникам отбора	60
Проведение предварительных переговоров	61
7. Проведение отбора предложений	6
Прием предложений	61
Вскрытие конвертов с предложениями	62
Рассмотрение предложений	63
Оценка предложений	65
Сравнительный анализ предложений и выбор победителя	67
8. Заключение договора с победителем отбора	68
Договор управления многоквартирным домом	68
Договор подряда	70
9. Контроль исполнения договора	72
ПРИЛОЖЕНИЯ	75
Приложение 1. Дефектные ведомости	75
Приложение 2. Приглашение к подаче предложений	80
Приложение 3. Положение о запросе предложений (инструкция для участников)	82
Приложение 4. Форма сведений о квалификации участника отбора	84
Приложение 5. Форма предложения участника	87
Приложение 6. Форма протокола регистрации участников отбора	89
Приложение 7. Форма протокола заседания оценочной комиссии	91
Приложение 8. Зарубежный опыт проведения конкурентного отбора исполнителей / подрядчиков товариществами собственников жилья	94

Методическое издание

Генцлер И.В., Лыкова Т.Б., Румянцева М.С.
Выбор исполнителей для управления, обслуживания и ремонта
многоквартирных домов

Методическое пособие

Макет, верстка, редаKTура - Л.П. Прокофьева

Подписано в печать 16.03.2009.
Формат 60 x 90 1/16 Бумага офсетная № 1. Гарнитура Таймс.
Печать офсетная. Усл.-печ. л. 4,3
Тираж 1000 экз. Заказ №

ООО Издательская и консалтинговая группа «ПРАКСИС»
ИД № 02495 от 03.10.2000
127486, Москва, Коровинское шоссе, д. 9, корп. 2
Отпечатано с готовых диапозитивов
в ОАО «Типография “Новости”»
105005, Москва, ул. Фр. Энгельса, д. 46