

Министерство образования Республики Беларусь
УО «Белорусский государственный технологический университет»

Кафедра ЭиУП

КУРС ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ»

Преподаватель: доц., к.э.н. Манжинский С.А.

Минск 2014

Тема 2. Инвестиции в основной капитал

- 1. Сущность капитальных вложений, их роль**
- 2. Структура капитальных вложений и направления ее совершенствования**
- 3. Роль капитального строительства в инвестиционном процессе. Способы строительства**
- 4. Подрядные торги на строительство объектов**

1. Сущность капитальных вложений, их роль

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ – совокупность экономических ресурсов, направляемых на воспроизводство основных средств. Понятия капитальных вложений и инвестиций близки, но различны. Капитальные вложения – есть инвестиции, но идущее на воспроизводство основного капитала. Инвестиции в воспроизводство основных фондов осуществляются в форме капитальных вложений, т.е. капитальные вложения являются более узким понятием. Это лишь один из видов инвестиционных ресурсов, направляемых на создание новых, техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих основных фондов производственного и непроизводственного назначения (зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, коммуникаций и др.). Инвестиции же кроме основных фондов могут вкладываться в оборотные фонды, различные финансовые активы и отдельные виды нематериальных активов.

Капитальные вложения состоят из трех групп затрат:

1. На строительно-монтажные работы, связанные с возведением зданий, выполнением работ по освоению, подготовке и планировке территории застройки, монтажом технологического, энергетического и других видов оборудования.
2. На приобретение оборудования, машин и механизмов, аппаратов и приборов, электронно-вычислительной техники.
3. Прочие капитальные работы и затраты, к которым относятся затраты на проектно-изыскательские работы, содержание дирекции строящегося предприятия и технадзора, на подготовку кадров для вновь строящихся предприятий и др.

2. Структура капитальных вложений и направления ее совершенствования

Соотношение между основными группами затрат, входящих в капитальные вложения, характеризует их технологическую структуру. Ее прогрессивность определяется увеличением в составе капитальных вложений удельного веса затрат на оборудование, машины, аппараты, то есть активной части основных производственных фондов.

Капитальные вложения различают по назначению, отраслевому и территориальному направлению, характеру воспроизводства, технологической структуре и по источникам финансирования.

В зависимости от назначения различают капвложения, направляемые в производственные и непроизводственные объекты.

Отраслевая структура характеризуется распределением капвложений между отраслями народного хозяйства страны. Она приобретает особую значимость в переходный период к рыночным отношениям в условиях совершенствования структуры экономики.

Территориальная структура характеризует соотношение капвложений по регионам страны. Технологическая структура — это соотношение капвложений на строительные-монтажные работы, оборудование, инструмент, инвентарь, проектно-изыскательские работы, прочие работы и затраты.

Воспроизводственная структура характеризует распределение капвложений между различными видами воспроизводства основных производственных фондов: на реконструкцию, расширение, техническое перевооружение действующих предприятий, новое строительство.

Основными источниками финансирования капитальных вложений в рыночной экономике являются:

- средства предприятия: прибыль и амортизационные отчисления;
- кредиты банковских учреждений, полученные предприятиями и гражданами;
- личные средства граждан;
- иностранное и совместное инвестирование;
- долевое участие предприятий различных форм собственности;
- средства централизованных фондов;
- отчисления от государственного жилищного строительства;
- средства, выделяемые из госбюджета (бюджетные ассигнования);
- средства внебюджетных фондов.

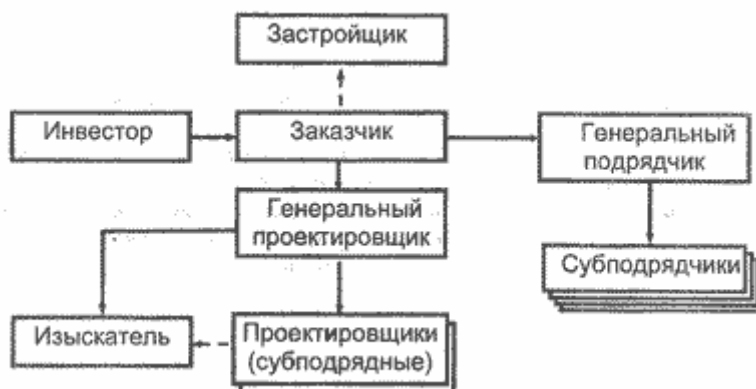
3. Роль капитального строительства в инвестиционном процессе. Способы строительства

Основной задачей капитального строительства является наращивание производственного потенциала страны на новой технической основе, сооружение предприятий, жилищ, объектов социально-культурного назначения.

От объема и эффективности капитального строительства зависит дальнейшее развитие всех отраслей материального производства, рост благосостояния народа. Выполняя свои задачи, капитальное строительство играет важную роль в инвестиционном процессе.

Организации – участники строительства

Независимо от вида строительства в его проведении участвуют организации, связанные с друг с другом правовыми отношениями.



Инвестор - организация, финансирующая строительство. Как правило, инвестор не вмешивается в строительные вопросы и все права в распоряжении денежными средствами на это строительство передаются заказчику.

Заказчик - организация, которая формирует состав генеральных исполнителей ведет с ними денежные расчеты, осуществляет общее руководство строительством, организует приемку законченных объектов. Иными словами, заказчик - это как бы "хозяин-распорядитель" стройки в целом. Возможны ситуации, когда заказчик одновременно является и инвестором, т.е. строительство ведется за счет средств самого заказчика, полученных им, например, в результате предшествующей коммерческой деятельности (может быть и не связанной со строительством).

Застройщик - владелец земельного участка, на котором будет вестись строительство. Возможны ситуации, когда застройщик может быть одновременно и заказчиком и инвестором. Термин "застройщик" не является общепринятым, и некоторыми специалистами он понимается как термин свободного пользования, т.е. "застройщиком" могут иногда называть и заказчика, и инвестора, и владельца участка.

Генеральный подрядчик - главный исполнитель строительных работ, формирующий состав исполнителей более низкого иерархического уровня - субподрядчиков, ведущий с ними денежные расчеты, принимающий у них законченные работы. Чаще всего это крупная строительно-монтажная организация.

Субподрядчики - строительные организации, привлекаемые генеральным подрядчиком для выполнения специальных видов работ, например, земляных, электромонтажных, сантехнических, отделочных и т.д.

Генеральный проектировщик - главный исполнитель проектных работ, выполняющий основную их часть собственными силами, а остальную - силами привлекаемых субподрядных проектных организаций "проектировщиков". Генеральный проектировщик обычно сам формирует состав исполнителей (проектировщиков), ведет с ними денежные расчеты, принимает у них законченные проектные работы (по аналогии со строительным генподрядчиком). Чаще всего это крупная проектная организация, специализированная на каком-либо виде строительства (промышленном, гидротехническом, гидромелиоративном и т.д.).

Проектировщик (субподрядный) - организация, привлекаемая генеральным проектировщиком для выполнения той или иной части проекта "на правах субподряда" (т.е. является как бы исполнителем у исполнителя).

Изыскатель - организация, привлекаемая проектировщиком (генеральным или субподрядным), реже непосредственно заказчиком, для выполнения инженерных изысканий на территории строительства. Обычно изыскания выполняют специализированные (изыскательские) организации, реже изыскательские отделы крупных проектных организаций.

Все организации-участники работают на договорной (контрактной) основе. В договорах (или контрактах) организация выполняющая работу именуется "исполнитель", а организация, заказывающая эту работу и оплачивающая ее, именуется "заказчик". Например, в договоре генподрядчика с субподрядчиком генподрядчик "заказчик", а субподрядчик - "исполнитель". Таким образом, термин "заказчик" употребляется на практике в двух смыслах. Это может быть

– основной распорядитель денежных средств по строительству в целом, общий координатор и контролер этого строительства

– любой из участников строительства, заключивший хозяйственный договор, в котором он выступает как "покупатель" (т.е. оплачивает работу)

Названия документов "договор" или "контракт" в строительной практике обычно употребляются как синонимы, хотя термин "договор" имеет более свободную сферу использования. В частности, он может быть безденежным (например, договор о творческом сотрудничестве научных и производственных организаций региона). Контракт же - всегда денежный документ. При строительно-монтажных работах деньги выплачиваются заказчиком, как правило, ежемесячно, что фиксируется специальным документом - "актом приемки выполненных работ" (старое название - "акт-процентовка"). Этот акт подписывается исполнителем и заказчиком. Общая сумма выплат должна точно соответствовать установленной при заключении контракта "договорной цене" (к контракту прилагается "Протокол соглашения о договорной цене").

На практике часто наблюдаются отклонения от общей схемы. Например, наличие "генерального проектировщика" и "субподрядных проектировщиков" характерно лишь для больших строек. В большинстве же случаев, например, при строительстве небольших природоохранных сооружений, жилых домов, небольших промышленных предприятий нет необходимости привлечения нескольких проектных организаций - достаточно одной. Иногда (для мелких объектов) нет необходимости и в субподрядчиках-строителях - все строительные работы выполняет одна организация. Возможны еще большие отклонения. В процессе строительства проектные организации часто ведут систематический контроль за правильностью реализации своих проектов. Это называется "авторским надзором" (иногда используется термин "проектное сопровождение"). Авторский надзор выполняется на основании специального договора с заказчиком, который решает вопрос о необходимости такого надзора.

Автор проекта, заключая такой договор, получает право полного контроля строительных работ, но при этом принимает на себя ответственность за качество строительства. Все изменения конструктивных решений, возникающие в ходе строительных работ как по линии рационализации, так и по другим причинам, должны согласовываться с представителем авторского надзора.

Для решения особо сложных технических вопросов может привлекаться научное учреждение. Если такое привлечение ведется систематически, оно именуется "научным сопровождением". Оно обычно оформляется безденежным договором или специальным протоколом. Денежные же договоры составляются по мере возникновения каждой конкретной задачи.

За рубежом децентрализация и обилие мелких строительных фирм является давно сложившейся системой. Зарубежные строительные фирмы - это в подавляющем большинстве случаев очень малые группы работников со своей или арендуемой техникой, выполняющие ремонтные и строительные работы. Функционируют организации, сдающие в аренду строительную технику (иногда с персоналом). Средняя численность строительных фирм Франции 3...4 человека, (причем 50% фирм не пользуются наемной рабочей силой), в Нидерландах - 6...7 человек, в Англии, Италии, Бельгии - 10... 15 человек, в ФРГ - 24...25 человек. В США 91% строительных фирм имеет численность менее 20 человек, а фирм, имеющих более 100 человек менее 1%. Тем не менее существуют и гиганты: в США 0,02% строительных фирм (примерно 30 фирм) выполняют ежегодно более половины всего объема строительства США, а 0.003% - 30...40%. Годовые программы их порядка 10 млрд. долларов.

В строительстве, независимо от его вида, получили распространение три организационные формы (способы) ведения работ:

Подрядный;	хозяйственный;	строительство "под ключ".
------------	----------------	---------------------------

При подрядном способе строительство объекта осуществляется постоянно действующими строительными и монтажными организациями (подрядчиками) по договорам с заказчиком. Заказчик представляет подрядчику (генподрядчику) площадку для строительства, проектно-сметную документацию, поставляет технологическое оборудование, решает вопросы финансирования. В процессе строительства заказчик осуществляет надзор за ходом работ как непосредственно через своих кураторов, так и через представителей авторского надзора. В случае возникновения разногласий по техническим вопросам последнее слово остается за заказчиком, так как именно он будет принимать от подрядчика сделанную работу (естественно, что это не снимает с заказчика обязанности соблюдения законов и обязательных требований нормативных документов).

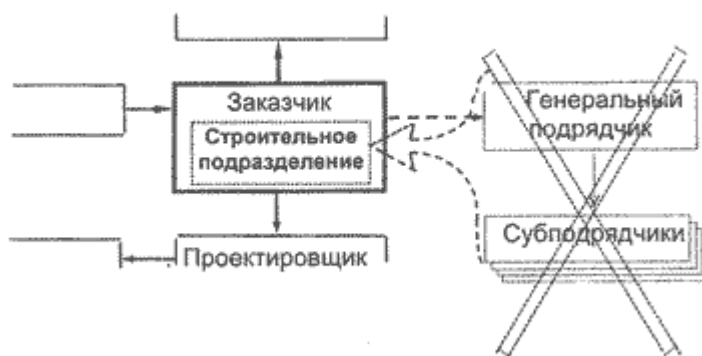
Подрядный способ наиболее эффективен при выполнении больших объемов сложных строительных работ. Это обусловлено тем, что подрядные организации, как правило, хорошо оснащены эффективной техникой, имеет высококвалифицированные кадры. У них применяются передовые методы производства работ, хорошо отлажено взаимодействие с другими организациями, в том числе заводами стройиндустрии.

Недостатком подрядного способа является необходимость решения множества сложных организационных вопросов, связанных с выбором нужных исполнителей, взаимоотношениями организаций-участников, особенно при возникновении каких-либо непредвиденных обстоятельств.

При хозяйственном способе строительство осуществляется только силами заказчика. В этом случае заказчик (обычно производственное предприятие) создает у себя строительное подразделение - ремонтно-строительный цех или группу. Это подразделение и ведет строительные работы, так что подрядчик не требуется.

Хозяйственный способ обычно применяется при небольших объемах работ, особенно при реконструкции действующих предприятий (промышленных или сельскохозяйственных).

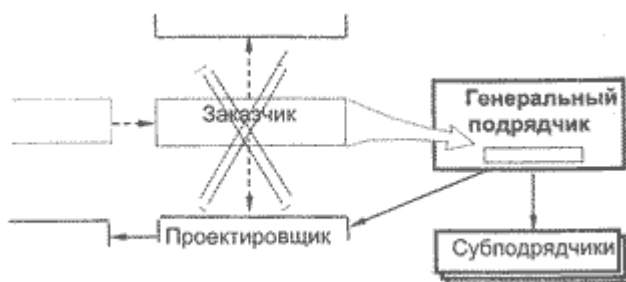
При хозяйственном способе резко упрощаются решение организационных вопросов, обеспечивается наибольшая оперативность управления. Однако при больших объемах, при сложности строительно-монтажных работ такой способ неудобен. Строительные и монтажные подразделения заказчика обычно слабо оснащены машинами и механизмами, имеют невысокий уровень квалификации рабочих. Численность работников строительных подразделений у заказчика обычно мала, ибо, если ее доводить до численности обычных строительных организаций, нужно менять профиль предприятия, что далеко не всегда целесообразно.



Естественно, что производительность и качество работ при хозяйственном способе часто ниже, чем при подрядном.

Строительство "под ключ" – осуществление строительной деятельности подрядчиком (генеральным подрядчиком), выполняющим весь комплекс работ от изысканий и проектирования до сдачи объекта заказчику, в том числе с привлечением других организаций. При строительстве объектов "под ключ" функции заказчика принимает на себя генеральный подрядчик, т.е. заказчика как самостоятельной организации нет. Строительство ведется за счет собственных или заемных средств генподрядчика, а после завершения строительства объект продается, и затраты генподрядчика компенсируются. Очевидно, что продажная цена должна быть выше затрат генподрядчика, иначе такой способ теряет смысл. Схема ведения работ способом "под ключ" приведена на рисунке.

При строительстве объектов "под ключ" обеспечивается максимальная экономичность производства работ и конкурентоспособное качество. Однако для генподрядчика такой способ сопряжен с повышенной степенью риска и необходимостью иметь большие денежные запасы, ибо затраты компенсируются лишь в последний момент, и если не удастся быстро и выгодно продать готовый объект, убытки строителей могут быть очень велики. Способ "под ключ" характерен для жилищного и гражданского строительства, объекты природообустройства таким способом обычно не возводятся, так как в роли "объектов купли-продажи" они обычно не выступают.



Таким образом, различие существующих организационных способов строительства состоит в составе основных участников: при подрядном способе есть и заказчик, и подрядчик, при хозяйственном – есть заказчик, но нет подрядчика, при строительстве "под ключ" – есть подрядчик, но нет заказчика.

Основным способом является подрядный. В нашей стране им выполняется 57.-80% строительных работ. Такая же ситуация наблюдается и за рубежом: в США подрядным способом выполняется примерно 80% строительных работ.

Количество организаций-исполнителей при субподрядном способе строительства может быть очень велико. На крупных стройках оно может исчисляться десятками. В таких условиях необходима четкая координация и слаженность действий всех исполнителей. Достижение этого усложняется тем, что организации-участники строительства административно не подчинены друг другу и связаны лишь договорными обязательствами. Очевидно, что в этих условиях особенно нужен единый координационный центр. Существующие нормы рекомендуют таким центром считать генподрядчика. Его решения должны быть обязательны для всех участников независимо от их ведомственной принадлежности и формы собственности (ОАО, ЗАО, ООО, ГУП и т.д.). Такой порядок существует на большинстве строек, но он не является обязательным, и на некоторых крупных стройках ведущую роль принимает на себя заказчик.

Основной формой делового общения руководителей организаций-участников с координирующим центром являются оперативные совещания. Они обычно проводятся в

определенный день недели, принимаемые решения фиксируются специальным протоколом. На оперативных совещаниях рассматривается ход выполнения календарного плана, производится его корректировка, решаются текущие задачи. Записанные в протокол мероприятия и их сроки выполнения обязательны для всех участников строительства.

4. Подрядные торги на строительство объектов

Выбор исполнителей при подрядном способе происходит двумя способами:

- путем прямых переговоров;
- путем торгов.

Проведение переговоров обычно не формализовано и какими-либо особыми правилами не регламентируется. Потенциальные заказчики и исполнители встречаются и выясняют условия и возможности друг друга. В интересах заказчика - встретиться с возможно большим числом потенциальных исполнителей, прежде чем выбрать подходящего для заключения договора. Для исполнителя (строителя, проектировщика, изыскателя) также желательно встречаться с возможно большим числом потенциальных заказчиков, чтобы заключить наиболее выгодный договор.

Проведение торгов в большей мере формализовано. Заказчик в открытой или закрытой форме уведомляет претендентов о решении проводить торги (делается "приглашение к торгам"). Перед этим заказчик подготавливает документацию, в которой излагаются все условия и требования к проектировщику или строящемуся объекту. Комплект такой документации называется тендером (термин "тендер" иногда используется как синоним самих "торгов"). Тендерная документация выкупается участниками за незначительную плату (стоимость бумаги и оформительской работы). Заказчик создает "тендерный комитет", который рассматривает все предложения, поступающие от участников торгов. Участники торгов вносят залог в размере 2% от суммы предложения. В случае отклонения предложения залог возвращается участнику.

Заказ получает организация, представившая наиболее экономичный вариант исполнения заказа и внушающая наибольшее доверие в своей компетентности и платежеспособности.

Достоинством торгов (тендера) является возможность наиболее надежного выбора подходящего исполнителя, ибо ошибки при таком подходе крайне маловероятны. Недостатком же торгов следует считать большую продолжительность процедуры оценки претендентов (несколько месяцев). Прямые переговоры, напротив, позволяют очень быстро выбирать исполнителя, однако при них заказчик значительно больше рискует, ибо выбранный исполнитель может оказаться совсем не таким подходящим, каким он казался в процессе переговоров. По этим причинам торги чаще всего применяются для крупных строек, в которые вкладываются большие инвестиции (десятки или сотни миллионов рублей). Для мелких строек, как правило, заказчик ищет исполнителей путем прямых переговоров.

Аналогично происходит поиск подрядчиков и за рубежом. В развитых странах эта сторона деятельности отлажена уже давно. 70...80% договоров (контрактов) заключается путем прямых переговоров (в ФРГ это называют "свободным порядком", во Франции - "взаимным согласием" и т. д.). На торги, конкурсы разного рода приходится примерно 20..30% договоров. Стоимость таких контрактов колеблется в очень широких пределах - от нескольких тысяч до нескольких миллиардов долларов.

Основные законодательные акты:

1) ПОСТАНОВЛЕНИЕ СОВЕТА МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ «ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ» (от 13.03.2009 № 313);

2) УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ N 58 «О ПРОВЕДЕНИИ ПОДРЯДНЫХ ТОРГОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ» (от 7 февраля 2005 г.).

Проведение подрядных торгов, если иное не предусмотрено Президентом Республики Беларусь, является обязательным при размещении заказов на строительство объектов, в том числе их ремонт, реконструкцию, реставрацию и благоустройство (далее – строительство объектов), финансируемых за счет:

- средств республиканского и (или) местных бюджетов, государственных целевых бюджетных фондов, государственных внебюджетных фондов, внешних государственных займов и кредитов банков Республики Беларусь под гарантии Правительства Республики Беларусь – при стоимости строительства объекта 3000 базовых величин и более;

- иных источников, за исключением объектов, полностью финансируемых за счет средств иностранных инвесторов, – при стоимости строительства объекта 50 000 базовых величин и более.

Проведение торгов не является обязательным при заключении договоров:

при размещении заказов на строительство объектов, полностью финансируемых за счет средств иностранных инвесторов, при стоимости строительства объекта 50 000 базовых величин и более

на строительство, осуществляемое в целях ликвидации аварийных или чрезвычайных ситуаций либо их предупреждения (при наличии заключения уполномоченного органа);

на строительство жилых домов, в которых 50 процентов и более жилых помещений строится для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий;

на строительство жилых домов панельного, крупнопанельного и объемно-блочного домостроения;

на строительство объектов в сельскохозяйственных организациях, агрогородках и иных населенных пунктах с численностью населения до 20 тыс. человек;

субподряда, заключаемых генеральным подрядчиком для выполнения отдельных видов проектно-изыскательских, строительных, монтажных, специальных и иных работ (услуг);

на поставку товаров, используемых при строительстве объектов, производимых организациями Республики Беларусь, по перечню таких товаров, утверждаемому Советом Министров Республики Беларусь;

в случае, если подрядные торги, проведенные в установленном порядке не менее двух раз, признаны несостоявшимися из-за отсутствия необходимого количества претендентов.

Процедура предварительного квалификационного отбора претендентов проводится конкурсной комиссией и включает:

приглашение претендентов, подавших заявку на участие в подрядных торгах, на предварительный квалификационный отбор для установления возможности последующего их участия в этих торгах;

подготовку перечня показателей, критериев для квалификационного отбора, их рассылку;

рассмотрение конкурсной комиссией поступивших от претендентов запрашиваемых данных, их анализ и обобщение, вынесение решения о дальнейшем участии претендентов в подрядных торгах.

Показателями, рассматриваемыми на предварительном квалификационном отборе претендентов, являются:

наличие опыта в выполнении аналогичных работ, оказании услуг, поставке товаров для строительства объектов, подтверждаемого в порядке, установленном организатором подрядных торгов;

деловая репутация претендента (отзывы инвесторов (заказчиков) о степени участия в строительстве аналогичных объектов, видах выполненных работ, органов государственного строительного надзора);

производственно-технический потенциал (наличие или возможность аренды требуемых основных фондов, их состояние, использование прогрессивных технологий и другое), наличие системы управления качеством;

финансовое состояние (экономическая состоятельность, платежеспособность, величина кредиторской задолженности, наличие исков кредиторов и наложений арестов на имущество и другое);

иные показатели, устанавливаемые организатором подрядных торгов с учетом особенностей предмета заказа.

Конкурсная документация должна содержать сведения, сгруппированные в следующие разделы:

предмет заказа;

проектная документация;

условия проведения подрядных торгов;

порядок и объем представления претендентом конкурсного предложения;

условия заключения договора (государственного контракта);

обязательства организатора подрядных торгов.

Проведение открытых подрядных торгов осуществляется при наличии у организатора торгов разработанной и утвержденной им конкурсной документации в следующем порядке.

Организатор подрядных торгов обязан оповестить об их проведении путем размещения извещения в информационно-аналитическом бюллетене «Конкурсные торги в Беларуси и за рубежом» и информационной системе «Тендеры» на сайте информационного республиканского унитарного предприятия «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» не позднее чем за тридцать дней до их проведения. При необходимости извещение можно опубликовать дополнительно в других печатных изданиях, в том числе имеющих международное распространение.

Извещение о подрядных торгах должно содержать наименование организатора этих торгов, сведения о времени, месте и форме торгов, их предмете и порядке проведения, в том числе об оформлении участия в торгах, определения их победителя, условиях приобретения (получения) конкурсной документации, а также сведения о цене заказа и другие необходимые данные, установленные конкурсной документацией.

После публикации извещения претенденты на получение заказа направляют организатору подрядных торгов сообщение о своей согласии участвовать в торгах.

Претенденты разрабатывают конкурсные предложения и не позднее установленного организатором подрядных торгов срока направляют их конкурсной комиссии в трех экземплярах: оригинал и две копии.

Организатор подрядных торгов представляет претенденту конкурсную документацию не позднее трех рабочих дней после выполнения им условий ее приобретения (получения).

В установленный организатором подрядных торгов день проводится заседание конкурсной комиссии с участием представителей претендентов, если это предусмотрено конкурсной документацией. В ходе этого заседания вскрываются пакеты с предложениями претендентов, проверяется наличие в них установленных условиями подрядных торгов документов и оглашается содержание предложений.

Конкурсная комиссия может изучать конкурсные предложения не более 60 дней со дня вскрытия пакетов, а по объектам жилья, инженерной инфраструктуры и благоустройства, транспортной инфраструктуры – не более 10 дней. В отдельных случаях с согласия организатора подрядных торгов этот срок может быть продлен.

Оценка предложений претендентов проводится конкурсной комиссией с учетом критериев, приведенных в конкурсной документации, и принятой организатором подрядных торгов методики оценки предложений.

В случае участия в открытых подрядных торгах, претендентов, предлагающих товары (работы, услуги) как белорусского, так и иностранного происхождения, при оценке конкурсных предложений применяется преференциальная поправка конкурсного предложения в виде уменьшения на 15 процентов цены:

- работ, услуг претендента – резидента Республики Беларусь;
- товаров происхождения Республики Беларусь.

Результаты подрядных торгов подводятся на заседании конкурсной комиссии и оформляются протоколом.

Протоколы конкурсной комиссии подписываются председателем, членами комиссии и представляются организатору подрядных торгов для утверждения.

Организатор подрядных торгов извещает претендентов о результатах их проведения письменно.

По результатам подрядных торгов заключается соответствующий договор.

После определения результатов подрядных торгов их организатор не позднее 5 дней возвращает задаток (гарантийное обязательство).

Организатор подрядных торгов после утверждения их результатов размещает сообщение об этих результатах в информационно-аналитическом бюллетене «Конкурсные торги в Беларуси и за рубежом» и (или) информационной системе «Тендеры» на сайте информационного республиканского унитарного предприятия «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен».

Конкурсное предложение претендента должно содержать:

- сопроводительное письмо, подтверждающее принятие условий, выдвинутых организатором подрядных торгов, и согласие подписать договор (государственный контракт);
- копии специальных разрешений (лицензий) на выполнение соответствующих работ по предмету заказа;
- обоснование и расчет цены предложения претендента;
- график производства работ, оказания услуг, поставки товаров;
- график платежей (за исключением случаев единовременной оплаты);
- предложения о внесении изменений (если они имеются) в представленный организатором торгов проект договора (государственного контракта);
- сведения о системе контроля качества;

- сведения о претенденте, документально подтверждающие его технические, организационные и финансовые возможности реализации обязательств, предусмотренных в конкурсной документации организатором подрядных торгов;

- иные документы, предусмотренные в конкурсной документации организатором подрядных торгов.

Проведение закрытых подрядных торгов осуществляется в порядке, предусмотренном настоящим Положением для открытых подрядных торгов, с учетом следующих особенностей:

- извещение о проведении закрытых подрядных торгов и сообщение об их результатах не публикуются;

- организатор закрытых подрядных торгов самостоятельно определяет перечень претендентов, которые могут выполнить соответствующий заказ, и направляет им приглашения на участие в подрядных торгах.