

<b>Открытое акционерное общество «Агентство энергетических экспертиз»  (ОАО «АЭЭ»)</b>	<b>УТВЕРЖДЕНО Советом директоров ОАО «АЭЭ» Протокол № б/н от « 27 » декабря 2013 г.</b>
--	---

**Положение  
о порядке проведения регламентированных закупок  
товаров, работ, услуг для нужд  
Открытого акционерного общества  
«Агентство энергетических экспертиз»**

<b>1. Общие положения</b>	<b>3</b>
<b>2. Права и обязанности сторон при закупках</b>	<b>5</b>
<b>3. Способы закупок и их разновидности</b>	<b>8</b>
<b>4. Общий порядок проведения закупок</b>	<b>10</b>
<b>5. Условия проведения закупок</b>	<b>12</b>
<b>6. Процедуры закупок</b>	<b>17</b>
<b>7. Инструкция по проведению закупочных процедур</b>	<b>22</b>
<b>8. Разрешение разногласий, связанных с проведением закупок</b>	<b>50</b>

## 1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение разработано в соответствии с требованиями федерального закона от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ « О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» и регламентирует процедуры закупки любых товаров, работ, услуг (далее — продукции) за счет средств Открытого акционерного общества «Агентство энергетических экспертиз» (далее – Заказчик, Общество) стоимостью свыше 800 000 рублей.

Закупка продукции стоимостью менее 800 000 рублей осуществляется без проведения процедур, предусмотренных настоящим Положением.

Сделки с движимым имуществом Общества, балансовая стоимость которого превышает 5% уставного капитала Общества, подлежат согласованию с Советом директоров Общества.

1.2. Процедурная регламентация закупок применяется в целях обеспечения целевого и эффективного расходования денежных средств Общества, а также получения экономически обоснованных затрат рыночных цен на продукцию.

1.3. Регламентация закупочной деятельности:

- построена на разумном использовании специальных приемов для целенаправленного усиления действия рыночных законов в каждом случае закупки;

- осуществляется путем применения обязательных процедур, которые должны выполнятьсякупающими сотрудниками при каждой закупке стоимостью выше определенного значения (такие процедуры могут также применяться и при более мелких закупках, если это признано целесообразным). Данные процедуры предполагают:

- планирование потребности в продукции;
- анализ рынка;
- действия, направленные на достижение разумного уровня конкуренции среди потенциальных поставщиков там, где это возможно, а где невозможно – повышенный внутренний контроль;
- честный и разумный выбор наиболее предпочтительных предложений при комплексном анализе выгод и издержек (прежде всего цены и качества продукции);
- контроль за исполнением договора и использованием приобретенной продукции;

- базируется на системном подходе, который означает для заказчика наличие:

- регламентирующей среды и установленной организационной структуры управления закупками и их контроля;
- подготовленные кадры для проведения закупок и налаженной инфраструктуры закупок (информационное обеспечение, средства электронной коммерции, сертификация).

1.4. Закупки любой продукции, стоимость которой превышает 800 000 рублей (без налога на добавленную стоимость), осуществляются в соответствии с нормами настоящего Положения.

При применении данной нормы надлежит рассматривать общие объемы закупок по какой-либо номенклатуре в пределах одного финансового периода: по продукции, закупаемой эпизодически или финансирование закупок которой планируется только в пределах ближайшего квартала, таким периодом является квартал, по продукции постоянной номенклатуры – год.

Закупки, не превышающие указанную сумму, могут осуществляться как в соответствии с предусмотренными настоящим Положением процедурами, так и иными способами.

1.5. В случае получения информации (жалоб, претензий) о нарушении настоящего Положения Заказчик обязан провести служебное расследование и довести результаты расследования до Заявителя.

1.6. Проведение закупок продукции для нужд Заказчика, контроль и координация закупочной деятельности осуществляются Закупочной комиссией, а в части утверждения годовой закупочной программы – генеральным директором Агентства.

1.7. Председатель Закупочной комиссии утверждается директором Агентства. Председатель Закупочной комиссии несет персональную ответственность за организацию регламентированных процедур закупок, а также за организацию профессиональной подготовки сотрудников, занимающихся как контролем и управлением, так и непосредственным проведением закупочных процедур.

1.8. В целях обеспечения прозрачности закупочной деятельности, на интернет-сайте Агентства оформляется раздел «Закупки».

1.8.1 Ссылка на раздел «Закупки» должна размещаться на главной странице и должен включать в себя следующие подразделы: «Анонсирование закупок», «Извещения о проведении конкурсов и иные объявления о закупках», «Информация о результатах закупок», «Управление закупочной деятельностью».

1.8.2 В разделе «Анонсирование закупок» публикуется годовая программа (план) закупок без указания планируемых (предельных) цен, а также анонсы.

1.8.3 В разделе «Извещения о проведении конкурсов и иные объявления о закупках» публикуется документы, объявляющие о начале закупочных процедур.

- 1.8.4 В разделе «Информация о результатах закупок», публикуются сообщения о результатах проведенных закупок.
- 1.8.5 В разделе «Управление закупочной деятельностью» публикуется нормативная база Агентства по закупкам (включая настоящее Положение) и указываются координаты Председателя Закупочной комиссии для подачи жалоб и предложений.
- 1.8.6 Хранение информации в разделах «Извещения о проведении конкурсов и иные объявления о закупках» и «Информация о результатах закупок», должно обеспечивать любому заинтересованному лицу доступ к этой информации по крайней мере за 3 предыдущих года, структурированной по годам.

## **2. Права и обязанности сторон при закупках**

### **2.1. Права и обязанности Заказчика.**

- 2.1.1 Заказчик обязан обеспечить участникам возможность реализации их прав, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации и настоящим Положением.
- 2.1.2 Заказчик закупки вправе отказаться от проведения любой процедуры закупок после ее объявления:
- а) при открытых конкурсах — в соответствии со сроками, опубликованными в извещении о проведении конкурса, а в отсутствии соответствующих указаний — не позднее 30 дней до дня, установленного для окончания срока подачи заявок; при этом организатор закупки должен учитывать нормы п. 3 статьи 448 Гражданского кодекса РФ;
  - б) при неконкурсных способах — в любое время, если иное прямо не указано в закупочной документации;
  - в) при закрытых конкурсах — в любое время, но с возмещением приглашенным участникам реального ущерба.
- 2.1.3 Заказчик закупки вправе продлить срок подачи заявок на участие в любой процедуре в любое время до истечения первоначально объявленного срока.
- 2.1.4 Заказчик закупки вправе устанавливать требования к участникам процедур закупки, закупаемой продукции, условиям ее поставки и определить необходимые документы, подтверждающие (декларирующие) соответствие этим требованиям.
- 2.1.5 Заказчик закупки вправе требовать от участников документального подтверждения соответствия (продукции, процессов ее производства, хранения, перевозки и др.), проведенного на основании действующего законодательства о техническом регулировании.
- Заказчик закупки не вправе устанавливать в качестве отборочного критерия наличие сертификата добровольных систем сертификации.
- 2.1.6 Иные права и обязанности Заказчика закупки устанавливаются закупочной документацией.

## **2.2.Права и обязанности Участника.**

- 2.2.1 Заявку на участие в открытых процедурах вправе подать любой поставщик.
- 2.2.2 В закрытых процедурах вправе принять участие только те поставщики, которые приглашены персонально.
- 2.2.3 Коллективные участники могут участвовать в закупках, если это прямо не запрещено закупочной документацией.
- 2.2.4 При проведении закрытых процедур в закупочной документации обязательно указывается, может ли быть в составе коллективного участника лицо, не приглашенное персонально к участию в закупке. Но в любом случае лидером коллективного участника должно быть только лицо, приглашенное к участию в закупке.
- 2.2.5 Участник любых процедур имеет право:
- a) получать от Заказчика закупки исчерпывающую информацию по условиям и порядку проведения закупок (за исключением информации, носящий конфиденциальный характер или составляющую коммерческую тайну);
  - b) изменять, дополнять или отзываться свою заявку до истечения срока подачи, если иное прямо не оговорено в закупочной документации;
  - c) обращаться к организатору закупки с вопросами о разъяснении закупочной документации, а также просьбой о продлении установленного срока подачи заявок.
  - d) получать от Заказчика закупки краткую информацию о причинах отклонения и /или проигрыша своей заявки. При использовании этого пункта Участник не вправе требовать предоставления сведений о лицах, принимавших те или иные решения.
- 2.2.6 Претендовать на заключение договора с Заказчиком закупки, либо на реализацию иного права, возникающее в результате выбора победителем, могут только квалифицированные участники. Квалификационные отборочные критерии не должны накладывать на конкурентную борьбу участников излишних ограничений. При необходимости Закупочная комиссия вправе устанавливать исчерпывающий перечень условий, невыполнение которых исключает возможность победы участника в конкурсе или иной конкурентной закупке.
- 2.2.7 Иные права и обязанности участников устанавливаются закупочной документацией.
- 2.3. Объем прав и обязанностей, возникающих у победителя.**
- 2.3.1 Объем прав и обязанностей, возникающих у победителя конкурса или иной процедуры (обычно – право на заключение договора), должен быть четко оговорен в закупочной документации.

Примечание – При проведении конкурса, предметом которого было право на заключение договора, договор с победителем конкурса заключается в обязательном порядке согласно п. 5 ст. 448 Гражданского кодекса РФ. При проведении запроса предложений, запроса цен, конкурентных переговоров победитель получает право на заключение договора, но у Заказчика нет обязанности это делать (возможен отказ от закупки и заключения договора с победителем).

2.3.2 Если в результате конкурса или иной процедуры возникает не непосредственное право на заключение договора, а иное право, порядок его реализации должен быть указан в закупочной документации максимально подробно.

## **2.4. Преференции.**

2.4.1 Порядок применения преференций утверждается генеральным директором Агентства.

2.4.2 Заказчик закупки вправе применять преференции, только если об их наличии и способе применения в данной закупке было прямо объявлено в закупочной документации, а при проведении конкурса — и в извещении.

## **2.5. Требования к участникам закупок.**

2.5.1 Участник закупки должен быть зарегистрированным в качестве юридического лица или предпринимателя без образования юридического лица в установленном порядке, а для видов деятельности, требующих в соответствии с законодательством РФ специальных разрешений (лицензий) – иметь их.

2.5.2 Члены объединений, являющихся коллективными участниками закупок, должны иметь соглашение между собой (иной документ), соответствующее нормам Гражданского кодекса РФ, в котором определены права и обязанности сторон и установлен лидер коллективного участника. В соглашении должна быть установлена солидарная ответственность по обязательствам, связанным с участием в закупках, заключением и последующем исполнением договора. В случае проведения закрытых закупок в закупочной документации указывается, может ли быть членом объединения лицо, не приглашенное прямо к участию в закупке. В любом случае лидером объединения может быть только лицо, приглашенное к участию в закупке.

2.5.3 Участник должен составлять заявку по форме, установленной в предоставленной ему закупочной документации. Из текста заявки должно ясно следовать, что ее подача является принятием (акцептом) всех условий заказчика (организатора закупки), в том числе согласием исполнять обязанности участника.

2.5.4 Иные требования устанавливаются закупочной документацией.

## **2.6 Права и обязанности членов Закупочной комиссии.**

### **2.6.1. Члены Закупочной комиссии обязаны:**

- a) выполнять действия, предписанные настоящим Положением;
- b) немедленно докладывать руководству Агентства (Заказчика) о любых обстоятельствах, которые могут привести к негативным результатам для Заказчика, в том числе о тех, которые приведут к невозможности или нецелесообразности исполнения действий, предписанных настоящим Положением;
- c) ставить в известность руководство Агентства (Заказчика) о любых обстоятельствах, которые не позволяют данному сотруднику проводить закупку в соответствии с нормами данного Положения.

### **2.6.2. Членам Закупочной комиссии запрещается:**

- a) координировать деятельность участников закупки иначе, чем это предусмотрено действующим законодательством, настоящим Положением и закупочной документацией;
- b) получать какие-либо выгоды от проведения закупки, кроме официально предусмотренных Заказчиком;
- c) предоставлять, кому бы то ни было (кроме лиц, имеющих официальное право на получение информации) любые сведения о ходе закупок, в том числе о рассмотрении, оценке и сопоставлении заявок;
- d) с участниками процедур закупок связи, иные, нежели чем возникающие в процессе обычной хозяйственной деятельности (например, быть аффилированным лицом с участником закупки), о которых он не заявил председателю Закупочной комиссии;
- e) проводить не предусмотренные закупочной документацией переговоры с участниками процедур закупок.

### **2.6.3. Члены закупочной комиссии вправе:**

- a) исходя из накопленного опыта проведения закупок, рекомендовать руководству Агентства внесение изменений в документы, регламентирующие закупочную деятельность;
- b) повышать свою квалификацию в области закупочной деятельности самостоятельно либо, при наличии возможности, – на специализированных курсах.

**2.6.4. На членов Закупочной комиссии возлагается персональная ответственность за исполнение действий, связанных с проведением закупки.**

## **3. Способы закупок и их разновидности**

**3.1. Настоящим Положением предусмотрены следующие способы закупок:**



- a) Конкурс;
- b) Аукцион;
- c) Запрос предложений;
- d) Запрос цен;
- e) Конкурентные переговоры;
- f) Закупка у единственного источника;
- g) Закупка путем участия в процедурах, организованных продавцами продукции.

### **3.2. Конкурс.**

- 3.2.1. В зависимости от возможного круга участников конкурс может быть открытым или закрытым.
- 3.2.2. В зависимости от числа этапов конкурс может быть одно-, двух- и иным многоэтапным.
- 3.2.3. В зависимости от наличия процедуры предварительного квалификационного отбора конкурс может быть с проведением или без проведения предварительного квалификационного отбора.
- 3.2.4. Конкурс может проводиться в виде ценового, если единственным оценочным критерием для выбора победителя выступает минимальная цена предложения.
- 3.2.5. В случае закупки особо сложной продукции конкурс может проводиться с применением специальных процедур закупки сложной продукции, определенных данным Положением.

### **3.3. Аукцион.**

- 3.3.1. В зависимости от возможного круга участников аукцион может быть открытым или закрытым.
- 3.3.2. В зависимости от числа этапов аукцион может быть одно-, двух- и иным многоэтапным.
- 3.3.3. В зависимости от наличия процедуры предварительного квалификационного отбора аукцион может быть с проведением или без проведения предварительного квалификационного отбора.
- 3.3.4. Аукцион может проводиться в виде ценового, если единственным оценочным критерием для выбора победителя выступает минимальная цена предложения.
- 3.3.5. В случае закупки особо сложной продукции аукцион может проводиться с применением специальных процедур закупки сложной продукции, определенных данным Положением.

### **3.4. Запрос предложений.**

- 3.4.1. В зависимости от возможного круга участников запрос предложений может быть открытым или закрытым.
- 3.4.2. В зависимости от числа этапов запрос предложений может быть одно-, двух и иным многоэтапным.

3.4.3. В зависимости от наличия процедуры предварительного квалификационного отбора запрос предложений может быть с проведением или без проведения предварительного квалификационного отбора.

3.4.4. В случае закупки особо сложной продукции запрос предложений может проводиться с применением специальных процедур закупки сложной продукции.

### **3.5. Запрос цен.**

3.5.1. В зависимости от возможного круга участников запрос цен может быть открытым или закрытым.

### **3.6. Конкурентные переговоры.**

3.6.1 В зависимости от возможного круга участников конкурентные переговоры могут быть открытыми или закрытыми.

3.6.1. В зависимости от наличия процедуры предварительного квалификационного отбора конкурентные переговоры могут быть с проведением или без проведения предварительного квалификационного отбора.

3.6.2. Между публикацией документа, уведомляющего о начале конкурентных переговоров, и получением первых предложений должно быть предусмотрено не менее 5 дней.

### **3.7. Закупка у единственного источника.**

3.7.1. В зависимости от инициативной стороны закупка у единственного источника может осуществляться путем направления предложения о заключении договора конкретному поставщику, либо принятия предложения о заключении договора от одного поставщика без рассмотрения конкурирующих предложений.

3.7.2. Закупка путем участия в процедурах, организованных продавцами продукции, определяются их организатором.

## **4. Общий порядок проведения закупок**

4.1. Порядок планирования закупок определяется отдельным документом, принимаемым генеральным директором Агентства.

4.1.1. Годовая комплексная программа закупок и без указания планируемых (предельных) цен, в недельный срок с момента ее утверждения должна быть опубликована на сайте Агентства в разделе «Закупки».

4.1.2. В случае отсутствия годовой комплексной программы закупок, закупки, при необходимости, могут осуществляться путем регламентированных процедур по фактическим потребностям по решению генерального директора Агентства.

- 4.1.3. В целях подготовки решения о включении закупки в годовую комплексную программу закупок либо решения о непосредственном проведении закупки проводится анализ рынка закупаемой продукции.
- 4.1.4. При подготовке решения о непосредственном проведении закупки определяется потребность в закупаемой продукции (по количеству, качеству, срокам поставки и иным показателям) и устанавливаются функциональные и/или технические требования к ней. При формировании состава лотов не допускается искусственное ограничение конкуренции (состава участников), путем включения в состав лотов продукции, технологически не связанной с предметом закупок. В случае закупки оборудования, аналогичного действующему по основным характеристикам (для целей технического перевооружения, реконструкции, модернизации и ремонтов) не допускается объединение в один лот поставок и работ, за исключением случаев прямого разрешения генерального директора Агентства. Если такое разрешение получено, при подготовке закупок следует руководствоваться подходами, изложенными для закупок «под ключ»,
- 4.1.5. При подготовке решения о закупке «под ключ» (при осуществлении комплекса работ с поставкой оборудования в области технического перевооружения, строительства, энергоремонта), включая такие компоненты, как проектирование, выбор основного, вспомогательного оборудования, автоматизированных систем управления объектом (оборудованием), монтажа, наладки закупка проводится с обязательным четким выделением в составе неделимого лота (как в закупочной документации, так и в заявках участников) предложений по вышеуказанным компонентам (в том числе по ценам) с целью проверки реализуемости предложений участников и выяснению цен на отдельные компоненты для учета их при любых возможных корректировках договора (споров по нему) в будущем. В случае закупок «под ключ» Заказчик проводит исследование рынка и определяет предварительную стоимость будущего договора, создает идеологию реализации проекта (совместно с инжиниринговыми компаниями) на базе которой каждый участник разрабатывает проектно-сметную документацию, рассчитывает стоимость осуществления задания «под ключ» при использовании конкретного типа оборудования.
- 4.2. Решение о непосредственном проведении закупки (каждой отдельной или серии однотипных, проводящихся в рамках какой-либо программы, проекта, временного периода и т.д.), оформляется приказом, или иным распорядительным документом генерального директора Агентства, или иного лица имеющего право подписания, заключаемого договора, с назначением в нем организатора закупки, ответственного за подготовку документов по закупке.

- 4.3. Проведение закупки осуществляется в соответствии с разделом 6 настоящего Положения.
- 4.4. Отчетность.
- 4.4.1. По итогам закупки, составляются соответствующие протоколы.
- 4.5. Контроль.
- 4.5.1. Контроль за проведением закупок продукции осуществляется на предмет:
- а) выполнения норм и правил, предусмотренных настоящим Положением;
  - б) соответствия фактически проведенных процедур утвержденным планам (в т.ч. годовой комплексной программе закупок);
  - в) выполнения ключевых показателей эффективности закупок, в случае их установления;
  - г) своевременной и качественной отчетности по проведенным процедурам.
- 4.5.2. Контроль за порядком осуществления закупок продукции производится Закупочной комиссией, а в случае появления жалоб – также генеральным директором Агентства.

## **5. Условия проведения закупок**

### **5.1. Общие положения.**

- 5.1.1. Решение о способе закупки принимает генеральный директор Агентства.
- 5.1.2. В исключительных случаях по предложению Закупочной комиссии для отдельных конкретных закупок может быть выбран способ, применение которого настоящим Положением не допускается.
- 5.1.3. Превышение пороговых значений (по стоимости закупки или проценту), установленных подпунктами возможно только для отдельных закупок по предложению Закупочной комиссии генеральным директором Агентства.
- 5.1.3.1. Генеральный директор оповещается о случаях, описанных в пунктах 5.1.2 и 5.1.33, в течение 10 рабочих дней по вынесении Закупочной комиссией соответствующего решения.
- 5.1.3.2. Закупки в случаях, описанных в пунктах 5.1.2 и 5.1.3, могут заранее утверждаться генеральным директором Агентства при формировании годовой комплексной программы закупок.

### **5.2. Применение закрытых процедур.**

- 5.2.1. Любые закрытые процедуры (кроме конкурентных переговоров) могут осуществляться в связи с наличием хотя бы одного из следующих обстоятельств:
- а) продукция (работы, услуги) в силу уровня сложности, специального характера, иных особенностей ее рынка может быть закуплена только у ограниченного круга поставщиков

- (число которых известно), при условии приглашения их всех к участию в конкурентной закупке;
- b) прямое адресное привлечение участников является средством обеспечения конфиденциальности, необходимой в интересах заказчика;
  - c) стоимость закупки не более 100 000 (ста тысяч) рублей.

## 5.2. Конкурсы

5.2.1. Закупки могут осуществляться путем проведения двух- и многоэтапных конкурсов, если заказчику необходимо провести переговоры с участниками, чтобы определить наиболее эффективный вариант удовлетворения потребностей заказчика, а именно при выполнении хотя бы одного из условий:

- a) в силу сложности продукции или при наличии нескольких вариантов удовлетворения нужд заказчика трудно сразу сформулировать подробные требования к закупаемой продукции (иные договорные условия);
- b) заявки привлекаются специально для того, чтобы ознакомиться с возможными путями удовлетворения потребностей заказчика и выбрать наилучший из них;

5.2.2. Ценовой конкурс проводится в случаях, когда для заказчика главным оценочным критерием выступает цена предложения, а именно:

- a) При поставках простой продукции;
- b) При выборе одного поставщика из нескольких, с которыми ранее по результатам открытого конкурса заключены рамочные соглашения для поставок определенной продукции на срок до одного года, при условии, что все такие поставщики приглашены к ценовому конкурсу, который проводится закрытым.

## 5.3. Запрос предложений.

5.3.1. Запрос предложений проводится при выполнении хотя бы одного из следующих условий:

- a) на проведение конкурса нет времени или его проведение нецелесообразно по каким-то иным веским причинам, однако обстоятельства, требующие немедленного проведения закупки у единственного источника отсутствуют, а сложность продукции или условий ее поставки не допускают проведения запроса цен;

**Примечание** – иной веской причиной может быть, например то, что в силу специфичности предмета закупки заказчику или ее организатору необходима возможность не обремененного ответственностью отказа от закупки (и заключения договора) на любом этапе процедуры.

- b) необходимо провести переговоры с участниками, а использование процедуры двух- и многоэтапного конкурса с учетом затрат времени или по иным веским причинам нецелесообразно;
- c) когда предполагаемый объем закупок не превышает:
  - при оказании услуг, узко специализированной организаций, или выполнение подрядных работ с использованием специального оборудования и приборов — 3 000 000 рублей (без налога на добавленную стоимость);
  - прочих товаров, работ, услуг – 2 500 000 рублей (без налога на добавленную стоимость);
  - наличие срочной потребности в продукции.

5.3.2. Для закрытого запроса предложений дополнительно действуют ограничения, налагаемые пунктом 5.1.1.с).

#### **5.4. Запрос цен.**

5.4.1. Применение запроса цен может осуществляться при закупках простой продукции, для которой существует сложившийся рынок при условии, что цена договора не превышает для открытого запроса цен:

- при закупке материалов и подрядных работ — 3 000 000 рублей (без налога на добавленную стоимость);
- при закупке прочих товаров, работ, услуг — 2 500 000 рублей (без налога на добавленную стоимость);
- наличие срочной потребности в продукции.

5.4.2. Применение закрытого запроса цен без ограничения по цене договора может осуществляться при закупках постоянно потребляемой простой продукции у поставщиков, с которыми ранее по результатам открытого конкурса заключены рамочные соглашения для поставок этой продукции. При этом рамочные соглашения должны заключаться на срок не более одного года, таких поставщиков должно быть не менее трех, и все они должны быть приглашены к подаче ценовых предложений.

5.4.3. Для закрытого запроса цен, проводимого по иным основаниям, чем в пункте 5.4.2, дополнительно действуют ограничения, налагаемые пунктом 5.1.1.с).

5.4.4. Запрещается проводить закупки сложного, уникального (именникового) оборудования способом запроса цен.

#### **5.5. Конкурентные переговоры.**

5.5.1. Конкурентные переговоры проводятся при закупках особо сложной продукции, оказания узко специализированных услуг, когда необходимо провести переговоры с участниками, а использование процедуры двухэтапного конкурса или запроса

предложений с учетом затрат времени или по иным причинам нецелесообразно. При выборе открытой или закрытой формы закупки Закупочная комиссия действует по своему усмотрению, но может принять во внимание нормы п. 5.2 (по аналогии).

## 5.6. Закупка у единственного источника.

5.6.1. Закупки у единственного источника могут осуществляться хотя бы в одном из следующих случаев:

- 1) Наличие срочной потребности в продукции, в связи с чем проведение иных процедур нецелесообразно. При обращении за разрешением на закупку у единственного источника на данном основании Закупочная комиссия проверяет (независимо от принятого решения), отсутствия данной закупки в комплексной годовом плане закупок.
- 2) Вследствие чрезвычайных обстоятельств возникла срочная необходимость в определенной продукции, в связи, с чем применение иных процедур неприемлемо. При чрезвычайных обстоятельствах закупка продукции у единственного источника производится с учетом того, что объем закупаемой продукции должен быть не более достаточного для предотвращения чрезвычайной ситуации или ликвидации ее последствий и, при необходимости, пополнения установленных норм аварийного запаса продукции.
- 3) Продукция, работы, услуги могут быть получены только от одного поставщика и отсутствует их равноценная замена.

**Примечание.** Критериями, позволяющими воспользоваться данным пунктом, могут быть следующими: а) товары (работы, услуги) производятся по уникальной технологии, либо обладают уникальными свойствами, что подтверждено соответствующими документами; б) поставщик является монополистом, зарегистрированным в антимонопольных органах в установленном порядке; в) поставщик, является единственным официальным дилером поставщика, обладающего вышеуказанными свойствами; г) поставщик является единственным поставщиком, покупателем, подрядчиком в данном регионе, при условии, что расходы, связанные с привлечением контрагентов из других регионов, делают такое привлечение экономически невыгодным; д) поставщик или его единственный дилер осуществляет гарантийное и текущее обслуживание товара (работ), поставленных ранее и наличие иного поставщика невозможно по условиям гарантии.

- 4) Проводятся дополнительные закупки, когда по соображениям стандартизации, унификации, а также для обеспечения совместимости или преемственности (для работ, услуг) с ранее приобретенной продукцией новые закупки должны быть сделаны только у того же поставщика. При принятии решения

о закупке у единственного источника по данному основанию следует проверить - действительно ли смена поставщика вынудит заказчика:

- а) при закупке товаров — приобретать их с иными техническими характеристиками (что может привести к значительным техническим трудностям в работе и обслуживании);
- б) при закупке работ (либо услуг) — испытывать значительные трудности от смены поставщика, обладающего специфическим опытом и наработанными связями для успешного оказания услуг (выполнения работ) данному заказчику.

Сумма дополнительной закупки (или общая для нескольких, если дополнительная закупка у данного поставщика производилось несколько раз) не должна превышать 50% от стоимости первоначальной закупки.

- 5) При закупке дополнительных работ или услуг, не включенных в первоначальный проект (договор), но не отделяемых от основного договора без значительных трудностей и необходимых ввиду непредвиденных обстоятельств.
- 6) В случае закупки по договорам, заключаемым на основании рамочного (генерального) соглашения, при условии, что оно не противоречит антимонопольному законодательству, а также заключено в соответствии с процедурами данного Положения и на срок не более двух лет (или для реализации какого-то определенного ограниченного во времени проекта).
- 7) При закупках товаров и иных активов по существенно сниженным ценам (значительно меньшим, чем обычные рыночные), когда такая возможность существует в течение очень короткого промежутка времени.
- 8) Наличие иных обстоятельств, требующих закупки именно у единственного источника (только по специальному решению генерального директора Агентства).

## **5.7. Иные способы закупок.**

5.7.1. По предложению Закупочной комиссии закупка также может производиться путем участия Заказчика в аукционах, конкурсах или иных процедурах, организуемых продавцами продукции (в том числе на виртуальных электронных торговых площадках в международной компьютерной сети Интернет). Положительное решение об участии в таких процедурах принимается, если эти процедуры обеспечивают честную и справедливую конкуренцию участников. Информация о каждой такой закупке доводится до сведения генерального директора Агентства, а по закупкам свыше



3 000 000 рублей без налога на добавленную стоимость – в течение 10 рабочих дней по вынесении Закупочной комиссией соответствующего предложения.

Примечание – Такие закупки производятся, как правило, в условиях дефицита продукции, когда спрос на продукцию превышает ее предложение.

5.7.2. Договорами с органами государственной власти и местного самоуправления Российской Федерации, кредитными, гарантирующими кредит либо софинансирующими организациями может быть предусмотрен особый порядок закупок за счет предоставляемых ресурсов (совместного финансирования на основе кредитов, лизинга, бюджетного финансирования и т.д.). Особый порядок может предусматривать отклонения от настоящего Положения (например, если при проведении закупок на средства государственного бюджета или международных финансовых структур закупки осуществляются в порядке, установленном финансирующими органами). Любые оговорки относительно применимых процедур закупок должны включаться в соответствующие договоры о кредите (совместном финансировании) только с разрешения Закупочной комиссии. Закупки, проводимые Обществом совместно с другими лицами должны осуществляться в порядке, основывающемся на нормах настоящего Положения.

## **5.8. Электронные закупки.**

5.8.1. Любые способы могут применяться с использованием для их проведения (полностью или на отдельных стадиях) виртуальных электронных торговых площадок в международной компьютерной сети Интернет, одобренных генеральным директором Агентства.

5.8.2. Решение об использовании виртуальных электронных торговых площадок в случаях, установленных п. 5.1.1 принимает генеральный директор Агентства.

## **6. Процедуры закупок.**

### **6.1. Общие процедуры закупок.**

6.1.1. Проведение закупок осуществляется в соответствии с утвержденной генеральным директором Агентства годовой комплексной программой закупок, которая должна содержать перечень закупок, сроки проведения закупок. Если та или иная закупка включается в годовую комплексную программу с указанием способа ее проведения, предложения о способах ее осуществления выносятся на генерального директора Агентства руководителями структурных подразделений Агентства, в

соответствии с настоящим Положением. Если в дальнейшем выбранный способ не изменяется, вторичного решения по определению способа закупки не принимается. Если обстоятельства потребовали изменения способа закупки, его выбор производится согласно нормам данного Положения, без вторичного рассмотрения генеральным директором Агентства, но с обязательным его информированием.

6.1.2. В случае задержек с утверждением годовой комплексной программы закупок, либо её отсутствием, закупки, при необходимости, могут осуществляться по фактическим потребностям.

6.1.3. Решение о непосредственном проведении закупки (каждой отдельной или серии однотипных, приводящихся в рамках какой-либо программы, проекта, временного периода и т.д.) оформляется приказом или иным распорядительным документом генерального директора Агентства. Этот документ в любом случае должен содержать:

- a) предмет закупки (конкретный либо обобщенный);
- b) сроки проведения закупки;
- c) название способа закупки;
- d) сведения о том, на кого возложены функции организатора закупки;
- e) сведения о составе Закупочной комиссии, а также указание на лицо, непосредственно назначенное организатором закупки и уполномоченное подписывать документы, связанные с осуществлением закупки.

6.1.4. Организатор закупки в ходе ее подготовки в каждом случае заранее определяет:

- a) требования к закупаемой продукции, в том числе при необходимости - начальную стоимость закупки (предельную цену);
- b) требования к участникам;
- c) требования к условиям договора, заключаемого по результатам процедуры закупки;
- d) требования к составу и оформлению заявок;
- e) подтверждение соответствия закупаемой продукции (а также процессов ее производства, хранения, перевозки и др.) предъявляемым к ним со стороны Заказчика требованиям проводится в соответствии с законодательством о техническом регулировании в аккредитованных органах по обязательной сертификации (в части требований, относящихся к безопасности), и во внесенных в государственный реестр системах добровольной сертификации (в части иных существенных требований, перечень которых определяется

заказчиком). Документальным выражением определения соответствия являются сертификаты или иные документы, не противоречащие законодательству;

f) порядок оценки и ранжирования заявок по степени их предпочтительности для заказчика и определения лица (лиц), получающего по результатам процедуры закупки право заключения соответствующего договора (кроме закупки у единственного источника).

- 6.1.5. Предусмотренные пунктом **6.1.4** требования и правила оценки не должны накладывать на конкурентную борьбу участников излишних ограничений. При формировании состава лотов не допускается искусственное ограничение конкуренции (состава участников), путем включения в состав лотов продукции, технологически не связанной с предметом закупок.
- 6.1.6. В целях проведения анализа рынка организатору закупки рекомендуется в любое время до официального начала любых закупочных процедур анонсировать будущие закупки, как отдельные, так и в составе каких-либо программ, проектов и т.д. В тексте публикуемого анонса должно быть четко указано, что данная публикация не является официальным документом, объявляющим о начале процедур, а также приведены координаты лиц, которым заинтересованные поставщики могут направлять информацию о себе, чтобы после официального объявления конкурса или неконкурсной закупки, этим поставщикам была направлена информация о начале процедур. Если анонс осуществляется, его копия в обязательном порядке публикуется на интернет-сайте Агентства. Организатор закупки вправе просить заинтересованных поставщиков присылать любую информацию о себе, производимой продукции, условиях поставки и т.д., однако он должен ясно указать, что такая информация не будет рассматриваться как предложения, обязательные для заключения договора. В тексте анонса указывается, что не проведение ранее анонсированных закупок не может быть основанием для каких-либо претензий.
- 6.1.7. Начало процедур любой закупки должно быть официально объявлено. Документ, объявляющий об открытых процедурах, должен быть доступен неограниченному кругу лиц. Документ, объявляющий о закрытых процедурах, должен быть одновременно направлен всем приглашаемым.
- 6.1.8. Дополнительный перечень средств массовой информации, помимо официального сайта, в которых размещаются официальные публикации документов, объявляющие о начале открытых процедур, может быть определен генеральным директором Агентства. При проведении закупок на виртуальных

электронных торговых площадках, официальная публикация производится на этих площадках.

- 6.1.9. Копия документа, объявляющего об открытых процедурах, в обязательном порядке публикуется на интернет-сайте заказчика в разделе «Закупки».
- 6.1.10. В случае если официальная публикация полного текста документа, объявляющего о начале открытых процедур, приведет к значительным издержкам для Заказчика (более 1% предполагаемой цены закупки), а также при любых закупках стоимостью менее 1 500 000 рублей без НДС, допускается официальная публикация только на интернет-сайте.
- 6.1.11. Закупочная документация должна быть доступна поставщикам товаров, работ и услуг либо с момента выхода документа, объявляющего о начале процедур, либо начиная со срока, указанного в этом документе (если он выходит заблаговременно) и на указанных в этом документе условиях. При открытых процедурах она выдается любому поставщику, который выполнил условия ее получения, при закрытых — исключительно приглашенным поставщикам.
- 6.1.12. Закупочная комиссия обязана своевременно ответить на запрос участника о разъяснении закупочной (в т.ч. предквалификационной) документации, полученный не позднее установленного в ней срока. Копия ответа, без указания источника поступления запроса, доводится до сведения других участников, зарегистрированных организатором при выдаче закупочной документации.

## 6.2. Состав процедур.

### 6.2.1. Общая последовательность действий при проведении конкурса/аукциона.

6.1.1.1. Открытый одноэтапный конкурс/аукцион проводится в следующей последовательности:

- a) определение основных условий, требований и процедур конкурса/аукциона и издание соответствующего распорядительного документа;
- b) предварительное уведомление о проведении конкурса/аукциона (при необходимости);
- c) разработка извещения о проведении конкурса/аукциона и конкурсной/аукционной документации, их утверждение;
- d) публикация извещения о проведении конкурса/аукциона (по возможности, дополнительное оповещение наиболее вероятных участников);
- e) проведение предварительного квалификационного отбора (при необходимости);

- f) предоставление конкурсной/аукционной документации участникам по их запросам; разъяснение конкурсной/аукционной документации или ее дополнение (при необходимости);
- g) получение конвертов с конкурсными/аукционными заявками;
- h) публичное вскрытие конвертов с конкурсными/аукционными заявками;
- i) проведение аукциона;
- j) сопоставление и оценка конкурсных заявок;
- к) выбор победителя;
- l) подписание протокола о результатах конкурса/аукциона с победителем;
- m) проведение преддоговорных переговоров между заказчиком и победителем конкурса/аукциона (при необходимости);
- n) подписание договора с победителем;
- o) публикация информации о результатах конкурса/аукциона;
- р) оформление протокола о проведении конкурса/аукциона.

6.1.1.2. Подробное описание процедур открытого одноэтапного конкурса/аукциона, а также отличия и особенности закрытого конкурса/аукциона, двух- и многоэтапных конкурсов/аукционов, ценового конкурса и описание специальных процедур (предварительный квалификационный отбор; субконтрактация (субпоставка и субподряд); специальные процедуры при закупке сложной продукции) содержатся в разделе 7.

#### 6.1.2. **Общая последовательность действий при внеконкурсных конкурентных процедурах.**

6.1.2.1. Запрос предложений и запрос цен проводятся в следующей последовательности:

- a) определение основных условий, требований и процедур запроса и издание соответствующего распорядительного документа;
- b) предварительное уведомление о запросе (при необходимости);
- c) разработка закупочной документации, ее утверждение;
- d) публикация краткого уведомления о проведении закупки или полного текста запроса, для закрытого запроса – одновременная рассылка всем участникам;
- e) предоставление закупочной документации участникам по их запросам; ее разъяснение или дополнение (при необходимости);
- f) получение предложений;
- g) изучение предложений и проведение переговоров (при необходимости) – только для запроса предложений;
- h) подача окончательных предложений (при необходимости) – только для запроса предложений;
- i) сопоставление и оценка предложений;

- j) выбор наилучшего предложения и подписание договора с этим участником;
  - к) оформление протокола о проведении закупки.
- 6.1.2.2. Подробное описание процедур запроса предложений, а также отличия и особенности других неконкурсных способов и специальных процедур (предварительный квалификационный отбор; субконтрактация (субпоставка и субподряд); специальные процедуры при закупке сложной продукции) содержатся в разделе 7.

### **6.1.3. Общая последовательность действий при закупке у единственного источника.**

- 6.1.3.1. Действия, предпринимаемые при закупке у единственного источника, определяются заказчиком самостоятельно, в зависимости от условий, требующих такой закупки в соответствии с разделом **5.6.**

## **7. Инструкция по проведению закупочных процедур**

### **7.1. Особенности процедур открытого одноэтапного конкурса.**

- 7.1.1. Извещение о проведении конкурса.
- 7.1.1.1. Извещение о проведении конкурса должно быть официально опубликовано не менее чем за 20 дней до истечения срока подачи заявок.
- 7.1.1.2. Извещение о проведении конкурса должно содержать:
- а) наименование и адрес заказчика;
  - б) наименование и адрес организатора конкурса, фамилию, имя и отчество ответственного лица, его контактные телефоны, номер факса, адрес электронной почты и другую необходимую контактную информацию;
  - в) указание вида конкурса в соответствии, а при необходимости – и разновидностей применяемых специальных процедур в соответствии с разделом **7.9;**
  - г) основные сведения о закупаемой продукции и существенных условиях договора;
  - д) важнейшие требования к участнику конкурса;
  - е) описание порядка и сведения о месте получения конкурсной документации, размере платы за нее, если таковая предусмотрена, порядке внесения оплаты за получение конкурсной документации, о порядке предварительного (до выкупа) ознакомления с текстом конкурсной документации;
  - ж) информацию о форме, размере и порядке предоставления, обеспечения исполнения обязательств участника конкурса, связанных с подачей им конкурсной заявки (далее — обеспечение конкурсных заявок), если оно предусмотрено;

- h) сведения о времени начала и окончания приема конкурсных заявок, месте и порядке их представления участниками;
- i) сведения о месте и времени проведения процедуры вскрытия конвертов с конкурсными заявками;
- j) ориентировочные или точные сведения о месте и времени проведения конкурса (подведения его итогов);
- k) указание начальной (предельной) цены закупки или информацию о том, что начальная (предельная) цена не объявляется;
- l) указание на право заказчика отказаться от проведения конкурса и срок, до наступления которого заказчик может это сделать без каких-либо для себя последствий;
- m) сведения о сроках заключения договора после определения победителя конкурса, если сроки отличаются от установленных ст.448 Гражданского кодекса РФ, а в случаях, когда победитель конкурса получает право на участие в дальнейших процедурах его заключения – сведения о порядке такого участия;
- n) иную существенную информацию о процедуре проведения конкурса, оформлении участия в нем, определении лица, выигравшего конкурс;
- o) ссылку на то, что остальные и более подробные условия конкурса сформулированы в конкурсной документации, являющейся неотъемлемым приложением к данному извещению.

7.1.1.3. В обязательном порядке информационное сообщение о проведении конкурса в форме копии извещения публикуется на сайте. Если извещение публикуется только на данном Интернет-ресурсе – указание на то, что официальной является данная публикация.

### **7.1.2. Конкурсная документация.**

7.1.2.1. Конкурсная документация является приложением к извещению о проведении конкурса, дополняет, уточняет и разъясняет его. Конкурсная документация должна содержать все требования и условия конкурса, а также подробное описание всех его процедур. Конкурсная документация должна быть готова к выдаче не менее чем за 20 дней до истечения установленного срока подачи заявок.

7.1.2.2. Конкурсная документация должна содержать информацию, необходимую и достаточную для того, чтобы участники могли принять решение об участии в конкурсе, подготовить и подать заявки таким образом, чтобы организатор конкурса мог оценить их по существу и выбрать наилучшее предложение.

7.1.2.3. Конкурсная документация должна содержать следующие сведения:

- а) общие сведения о конкурсе и его целях, основании его проведения;

- b) требования к участникам конкурса и порядку подтверждения соответствия этим требованиям;
- c) требования к закупаемой продукции и порядку подтверждения соответствия этим требованиям;
- d) условия и порядок проведения конкурса (в том числе права и обязанности организатора и участников конкурса, а также критерии и порядок оценки конкурсных заявок и выбора победителя);
- e) требования к сроку действия конкурсной заявки (в течение которого заказчик может акцептовать, т.е. принять, конкурсную заявку и потребовать заключения договора на ее условиях);
- f) описание порядка разъяснения конкурсной документации и внесения дополнений в нее в соответствии с пунктом 7.1.5, а также переноса сроков окончания приема конкурсных заявок в соответствии с подпунктами 7.1.5.3—7.1.5.5;
- g) формы документов, подаваемые в составе конкурсной заявки;
- h) проект договора, заключаемого в результате конкурса или (для случаев, когда проект договора должен подаваться участником в составе его конкурсной заявки) его существенные условия;
- i) указание на применение особых требований и процедур, перечисленных в разделе 7.9;
- j) требования к форме, размеру, порядку представления и сроку действия обеспечения исполнения обязательств участника конкурса, связанных с подачей им конкурсной заявки (далее — обеспечение конкурсных заявок) в соответствии с пунктом 7.1.6, и обеспечения исполнения обязательств по договору, если оно предусмотрено;
- к) иные требования, установленные в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, настоящим Положением или разумными пожеланиями заказчика.

7.1.2.4. Конкурсная документация разрабатывается организатором закупки и утверждается генеральным директором Агентства. Текст конкурсной документации перед ее утверждением должен рассматриваться на заседании Закупочной комиссии. Закупочная комиссия осуществляет тиражирование (печать) утвержденной конкурсной документации в объеме, достаточном для удовлетворения запросов поставщиков, и оплативших её в установленном размере. Оригинал конкурсной документации сшивается и заверяется подписью организатора закупки, а копии - также штампом (надписью) «копия верна». Оригинал конкурсной документации хранится в Закупочной комиссии.

### **7.1.3. Предоставление конкурсной документации.**



- 7.1.3.1. Закупочная комиссия предоставляет конкурсную документацию любым участникам, обратившимся к нему в связи с публикацией извещения и оплатившим ее в установленном порядке (если плата установлена). Начало выдачи конкурсной документации должно быть не менее чем за двадцать дней до окончания срока приема конкурсных заявок.
- 7.1.3.2. Размер платы за конкурсную документацию не должен превышать объема затрат на ее тиражирование (печать) и доставку участникам обычно принятыми способами.
- 7.1.3.3. В случае взимания платы за конкурсную документацию организатор конкурса обязан предоставить любому поставщику возможность бесплатного ознакомления с ней в офисе Заказчика.
- 7.1.4. Закупочная комиссия должна принять все разумные меры, чтобы перечень участников конкурса, получивших конкурсную документацию, оставался конфиденциальной информацией в целях исключения сговора участников.
- 7.1.5. Разъяснение конкурсной документации. Внесение поправок в конкурсную документацию.**
- 7.1.5.1. Закупочная комиссия обязана своевременно ответить на любой письменный запрос участника, касающийся разъяснения конкурсной документации, полученный не позднее установленного в ней срока. Ответ с разъяснениями вместе с указанием сути поступившего запроса одновременно доводится до сведения всех участников, официально получивших конкурсную документацию, без указания источника поступления запроса.
- 7.1.5.2. До истечения срока окончания приема конкурсных заявок организатор закупки по согласованию с Закупочной комиссией и генеральным директором Агентства может по любой причине внести поправки в конкурсную документацию. Все участники, официально получившие конкурсную документацию, извещаются организатором об этих изменениях при помощи оперативной связи (телефон, факс, электронная почта) с незамедлительной отправкой официального письменного текста поправок. При этом Закупочная комиссия может перенести сроки окончания приема конкурсных заявок в соответствии с пунктом **7.1.5.3.**
- 7.1.5.3. До истечения срока окончания приема конкурсных заявок Закупочная комиссия может по любой причине продлить этот срок.
- 7.1.5.4. Уведомление о продлении срока приема конкурсных заявок незамедлительно и одновременно направляется каждому участнику.
- 7.1.5.5. При внесении в конкурсную документацию поправок, носящих существенный характер, а также переноса срока окончания приема конкурсных заявок на срок более 30 дней или повторного переноса, организатор конкурса публикует информацию об этом в том же

порядке, в каком было опубликовано извещение о проведении конкурса. Продолжительность нового срока окончания приема конкурсных заявок не должна быть менее 30 дней с момента публикации такой информации.

#### **7.1.6. Обеспечение исполнения обязательств.**

- 7.1.6.1. Закупочная комиссия по согласованию с генеральным директором Агентства вправе потребовать от участников предоставления обеспечения исполнения обязательств участника конкурса, связанных с подачей им конкурсной заявки (обеспечение конкурсной заявки) и/или обеспечения победителем исполнения обязательств по договору (обеспечение договора). Способ обеспечения – банковская гарантия, соглашение о неустойке, поручительство или иной, указанный в конкурсной документации. Требования к эмитенту обеспечения не должны накладываться на конкурентную борьбу участников излишних ограничений.
- 7.1.6.2. Размер обеспечения конкурсной заявки путем неустойки не должен превышать десяти процентов от начальной (предельной) цены (если она объявлена) или от цены предложения, указанной участником конкурса в конкурсной заявке, в остальных случаях – не более 3 процентов. Размер обеспечения договора не ограничивается.
- 7.1.6.3. Обеспечение конкурсной заявки представляется одновременно с заявкой. Срок действия обеспечения должен быть равен или превышать срок действия самой заявки. Обеспечение договора представляется только победителем конкурса перед или во время подписания договора. При этом:
- а) требования, касающиеся обеспечения конкурсной заявки, должны быть одинаковыми для всех участников конкурса, если иное не допускается порядком применения преференций, утвержденных генеральным директором Агентства;
  - б) конкурсная документация должна содержать требования, предъявляемые к гарантам (поручителям), а также к способам, суммам и порядку представления обеспечения;
  - в) конкурсная документация должна содержать описание порядка возвращения обеспечения конкурсных заявок, а также обстоятельства, при которых участник конкурса его утрачивает;
  - д) условия возврата и утраты обеспечения исполнения обязательств по договору регулируются в проекте договора или его существенных условиях, включаемых в состав конкурсной документации в соответствии с пунктом **7.1.1.**

#### **7.1.7. Получение конкурсных заявок.**

- 7.1.7.1. Конкурсные заявки принимаются до срока, оговоренного в конкурсной документации. Если участник конкурса представил свою заявку с опозданием, она не рассматривается и отсылается подавшему ее участнику.
- 7.1.7.2. В конкурсной документации следует оговаривать, что конкурсные заявки должны быть поданы в запечатанных конвертах, однако Закупочной комиссии не следует отказывать в приеме конверта с заявкой только на том основании, что он не запечатан или запечатан ненадлежащим образом. Участнику, представившему конкурсную заявку, выдается соответствующая расписка с указанием времени и места ее приема. О получении ненадлежащим образом запечатанной заявки делается соответствующая пометка в расписке.

Примечание – Под «конвертом» понимается любая упаковка, надежно закрывающая содержимое (конверт, ящик, мешок, электронный конверт (для закупок на электронных торговых площадках) и т.д.).

- 7.1.7.3. Закупочной комиссии рекомендуется предусмотреть разумные меры безопасности в отношении проверки содержимого конвертов без их вскрытия.
- 7.1.7.4. При проведении конкурса на виртуальных электронных торговых площадках в международной компьютерной сети Интернет, заявки принимаются способом, предусмотренным правилами данной площадки и заверенными электронно-цифровой подписью участника или иным способом, определенным этими правилами.
- 7.1.7.5. Если Закупочная комиссия продлевает срок окончания приема конкурсных заявок, то участник конкурса, уже подавший заявку, вправе принять любое из следующих решений:
- а) отозвать поданную заявку;
  - б) не отзывая поданную заявку, продлив при этом срок ее действия на соответствующий период времени и изменив ее (при желании);
  - с) не отзывая поданную заявку и не изменять срок ее действия, при этом конкурсная заявка утрачивает свою силу в первоначально установленный в ней срок.

#### **7.1.8. Вскрытие поступивших на конкурс конвертов.**

- 7.1.8.1. Процедура вскрытия поступивших на конкурс конвертов проводится в заранее назначенное время и заранее определенном месте согласно извещению о проведении конкурса и конкурсной документации.
- 7.1.8.2. Вскрытие проводится в присутствии не менее двух членов Закупочной комиссии либо на заседании комиссии, с возможным привлечением иных сотрудников заказчика, организатора закупки или третьих лиц. В любом случае, на этой процедуре имеют право

присутствовать представители каждого из участников конкурса, своевременно представивших конкурсную заявку.

- 7.1.8.3. В ходе публичного вскрытия поступивших на конкурс конвертов председатель или любой из членов Закупочной комиссии, исходя из представленных в конкурсной заявке документов, оглашает следующую информацию:
- а) о содержимом конверта (конкурсная заявка, ее изменение, отзыв, иное);
  - б) наименование, юридический и фактический адрес участника конкурса;
  - в) краткое описание предложенной в заявке продукции и цену конкурсной заявки (или иное указание на общую стоимость предложения участника конкурса), если цена предусмотрена;
  - д) для конвертов с изменениями и отзывами заявок — существо изменений или факт отзыва заявки;
  - е) любую другую информацию, которую конкурсная комиссия сочтет нужной огласить.
- 7.1.8.4. Представителям участников конкурса может быть предоставлено право для информационного сообщения по сути конкурсного предложения и ответов на вопросы членов Закупочной комиссии.
- 7.1.8.5. Конкурсные заявки, не вскрытые и не зачитанные в описанном выше порядке, не могут в дальнейшем приниматься в данной закупке к рассмотрению ни при каких условиях.
- 7.1.8.6. По результатам процедуры вскрытия конвертов с конкурсными заявками Закупочная комиссия составляет соответствующий протокол, который должен содержать следующие сведения:
- а) поименный состав присутствующих на процедуре вскрытия;
  - б) общее количество поступивших конкурсных заявок и перечень участников конкурса, представивших заявки, вместе с их адресами;
  - в) информация, которая была оглашена в ходе процедуры;
  - д) перечень опоздавших конкурсных заявок (или опоздавших изменений, замены конкурсных заявок), отклоненных в силу данного обстоятельства.

### **7.1.9. Сопоставление и оценка конкурсных заявок.**

- 7.1.9.1. Сопоставление и оценку конкурсных заявок осуществляет Закупочная комиссия в закрытом заседании. Она вправе привлекать к данному процессу экспертов и любых других лиц, которых сочтет необходимым. При этом Закупочная комиссия должна обеспечить конфиденциальность процесса оценки и соблюдение коммерческой тайны участников конкурса.
- 7.1.9.2. Член Закупочной комиссии, эксперт или иное лицо, узнавший после процедуры вскрытия конвертов с конкурсными заявками, что в

числе участников конкурса есть лица, предложения которых он не может рассматривать беспристрастно, обязан заявить самоотвод, решение по которому принимает председатель Закупочной комиссии.

7.1.9.3. Рекомендуется осуществлять оценку конкурсных заявок в следующем порядке:

- а) проведение отборочной стадии в соответствии с пунктом **7.1.9.4**;
- б) проведение оценочной стадии в соответствии с пунктами **7.1.9.5—7.1.9.11**.

7.1.9.4. **Отборочная стадия.** В рамках отборочной стадии последовательно выполняются следующие действия:

- а) затребование от участников конкурса разъяснения положений конкурсных заявок и представления недостающих документов (при необходимости). При этом не допускаются запросы или требования о представлении недостающих документов, направленные на изменение существа конкурсной заявки, включая изменение коммерческих условий конкурсной заявки (цены, валюты, сроков и условий поставки, графика поставки или платежа, иных коммерческих условий) или технических условий конкурсной заявки (перечня предлагаемой продукции, ее технических характеристик, иных технических условий). Не допускаются также запросы на представление отсутствующего обеспечения конкурсной заявки или изменения ранее представленного обеспечения;
- б) исправление арифметических, грамматических и иных очевидных ошибок, выявленных в ходе рассмотрения конкурсных заявок с обязательным уведомлением о любом подобном исправлении участника конкурса, представившего соответствующую заявку, и получением его согласия в письменной форме;
- с) проверка заявок на соблюдение требований конкурсной документации к оформлению заявок; при этом конкурсные заявки рассматриваются как отвечающие требованиям конкурсной документации, даже если в них имеются несущественные несоответствия по форме, или арифметические и грамматические ошибки, которые исправлены и с их исправлением согласен участник, представивший данную заявку;
- д) проверка участника конкурса на соответствие требованиям конкурса (в случае, если предварительный квалификационный отбор не проводился);
- е) проверка предлагаемой продукции на соответствие требованиям конкурса;

- f) отклонение конкурсных заявок, которые, по мнению членов Закупочной комиссии не соответствуют требованиям конкурса по существу.
- 7.1.9.5. **Оценочная стадия.** В рамках оценочной стадии Закупочная комиссия оценивает и сопоставляет конкурсные заявки, которые не были отклонены на отборочной стадии. Цель сопоставления и оценки заявок заключается в их предварительном (до переторжки) ранжировании по степени предпочтительности для заказчика.
- 7.1.9.6. Оценка осуществляется в строгом соответствии с критериями и процедурами, указанными в конкурсной документации.
- 7.1.9.7. При ранжировании заявок Закупочная комиссия принимает оценки и рекомендации экспертов (если они привлекались), однако может принимать любые самостоятельные решения.
- 7.1.9.8. При публикации критериев оценки заявок в конкурсной документации организатор закупки вправе указать как порядок (в т.ч. иерархию) их применения при оценке предложений, так и точную относительную значимость (весовые коэффициенты) каждого такого критерия.
- 7.1.9.9. Критерии могут касаться:
- a) надежности участника и заявленных соисполнителей (субподрядчиков);
  - b) эффективности предложения, представленного участником, с точки зрения удовлетворения потребностей заказчика (включая предлагаемые договорные условия);
  - c) цены предложения, рассматриваемой либо непосредственно, либо как рассчитываемые суммарные издержки заказчика при принятии данного предложения (например, цена плюс расходы на эксплуатацию, обслуживание и ремонт, требуемые дополнительные затраты и т.д.);
  - d) иные разумные критерии.
- 7.1.9.10. В исключительных случаях по прямому решению Закупочной комиссии организатор закупки вправе после получения конкурсных заявок и проведения отборочного этапа изменить перечень, иерархию или относительную значимость критериев. Такое изменение, если оно затронуло ранее опубликованные в конкурсной документации критерии, обязательно доводится до сведения участников в информации, рассылаемой им согласно подпункту 7.1.13.4.
- 7.1.9.11. При наличии прямого указания в конкурсной документации на применение преференций, Закупочная комиссия при оценке и сопоставлении конкурсных заявок учитывает преференциальные поправки в пользу соответствующих групп поставщиков, установленные в соответствии с утвержденным директором порядком.

- 7.1.9.12. Отборочная и оценочная стадии могут совмещаться (проводиться одновременно).
- 7.1.9.13. При оценке количественных параметров деятельности членов объединения эти параметры суммируются. Не подлежащие суммированию показатели должны быть в наличии хотя бы у одного члена объединения.

#### **7.1.10. Переторжка (регулирование цены).**

- 7.1.10.1. Закупочная комиссия обязана объявить (указать) в конкурсной документации о том, что она может предоставить участникам конкурса возможность добровольно и открыто повысить предпочтительность их конкурсных заявок путем снижения первоначальной (указанной в конкурсной заявке) цены (переторжка).
- 7.1.10.2. Переторжка может быть проведена после оценки, сравнения и предварительного ранжирования не отклоненных конкурсных заявок.
- 7.1.10.3. Закупочная комиссия должна воспользоваться объявленным правом на проведение переторжки, если она полагает, что цены, заявленные участниками в конкурсных заявках, могут быть снижены, либо получит просьбу о проведении переторжки от одного из участников, занявших места не ниже четвертого в предварительной ранжировке заявок. Вне зависимости от того, по каким причинам проведена переторжка, на нее приглашаются участники, занявшие в предварительной ранжировке заявок места с первого по четвертое. Участники, давшие завышенные цены и поэтому занявшие худшие места, на переторжку не приглашаются.
- 7.1.10.4. В переторжке может участвовать любое количество участников. Участник конкурса, приглашенный на переторжку, вправе не участвовать в ней, тогда его заявка остается действующей с ранее объявленной ценой.
- 7.1.10.5. В переторжке должны лично участвовать лица, уполномоченные участником от его имени участвовать в процедуре переторжки и заявлять обязательные для участника цены. Такие лица должны перед началом переторжки представить в Закупочную комиссию документы, подтверждающие их полномочия.
- 7.1.10.6. Эти лица должны предоставить запечатанные конверты (для закупок на ЭТП – электронные конверты), в которых (в свободной форме) четко указана минимальная цена, ниже которой прибывший на переторжку представитель участника торговаться не вправе. Эта цена заверяется двумя подписями — руководителя участника и руководителя экономической службы участника (при отсутствии — главным бухгалтером), а также скрепляется печатью.
- 7.1.10.7. Перед началом переторжки эти конверты под роспись сдаются в Закупочную комиссию. Представители участника, не сдавшие

конверт с минимальной ценой, на переторжку не допускаются. Такой участник считается не участвовавшим в переторжке.

- 7.1.10.8. Закупочная комиссия может предусмотреть в конкурсной документации либо гласную, либо тайную переторжку. При тайной переторжке вскрываются только поданные участниками конверты с минимальными ценами, окончательная цена заявки каждого участника объявляется и заносится в протокол.
- 7.1.10.9. При гласной переторжке председатель Закупочной комиссии или заменяющее его лицо предлагает всем приглашенным публично объявлять новые цены. Переторжка ведется до тех пор, пока все участники не объявят о том, что заявили окончательную цену и далее уменьшать ее не будут. По окончании переторжки комиссия вскрывает запечатанные конверты с минимальными ценами, но эти цены отдельно не оглашаются. Если окончательная цена, заявленная участником по результатам переторжки окажется выше или равной указанной в конверте с минимальной ценой у данного участника, комиссия признает заявленную им в ходе переторжки окончательную цену. Если окончательная цена, заявленная в ходе переторжки окажется ниже, чем это указано в конверте с минимальной ценой у данного участника, комиссия огласит ее и будет считать окончательной ценой заявки, полученной в ходе переторжки, а заявленную отвергнет.
- 7.1.10.10. Цена, полученная вышеуказанным образом в ходе переторжки, будет считаться окончательным предложением цены для каждого участника конкурса.
- 7.1.10.11. Изменение цены в сторону снижения не должно повлечь за собой изменение иных условий конкурсной заявки.
- 7.1.10.12. При обнаружении нарушений в заполнении и подписании конверта с минимальной ценой, любая цена участника, заявленная в ходе переторжки, не принимается и он считается не участвовавшим в этой процедуре. Предложения участника по повышению цены также не рассматриваются, такой участник не считается участвовавшим в переторжке. Эти требования должны быть явно указаны в конкурсной документации.
- 7.1.10.13. По окончании переторжки Закупочная комиссия производит необходимые подсчеты в соответствии с ранее объявленными критериями и учитывает цены, полученные в ходе переторжки при оценке заявок и построению итоговой ранжировки предложений. Заявки участников, приглашенных на переторжку, но в ней не участвовавших, учитываются при построении итоговой ранжировки предложений по первоначальной цене.
- 7.1.10.14. Договор присуждается тому участнику конкурса, конкурсная заявка которого будет определена, как по существу отвечающая требованиям конкурсной документации и имеющая первое место в итоговом ранжированном оценочном списке. Далее в обычном



порядке применяются процедуры выбора победителя (подпункты **7.1.11.1—7.1.12.1**)

7.1.10.15. При проведении конкурса на виртуальных электронных торговых площадках в международной компьютерной сети Интернет, переторжка проводится в режиме реального времени, и сведения о ее прохождении должны быть доступны всем зарегистрированным пользователям данной площадки.

### **7.1.11. Определение победителя конкурса**

7.1.11.1. Победителем конкурса признается участник, представивший конкурсную заявку, которая решением Закупочной комиссии признана наилучшим предложением по результатам оценочной стадии и заняла первое место в итоговой ранжировке заявок по степени предпочтительности.

7.1.11.2. Закупочная комиссия вправе отклонить все конкурсные заявки, если ни одна из них не удовлетворяет установленным требованиям в отношении участника конкурса, продукции, условий договора или оформления заявки.

7.1.11.3. Закупочная комиссия вправе потребовать от любого участника конкурса, занявшего одно из верхних мест в ранжировке, прохождения постквалификации — подтверждения его соответствия квалификационным требованиям перед выбором победителя.

7.1.11.4. Постквалификация проводится по критериям, указанным в предквалификационной документации (если проводился предварительный квалификационный отбор) или конкурсной документации. На возможность проведения постквалификации следует указывать в конкурсной документации. Конкурсная заявка участника конкурса, не отвечающего необходимым требованиям, должна быть отклонена, а Закупочная комиссия может продолжить процедуру отбора в отношении участника конкурса со следующим наиболее выгодным предложением.

Примечание – Постквалификация, как правило, проводится в случае сложных и длительно идущих конкурсов, а также, если организатор конкурса имеет сведения о том, что победитель конкурса перестал соответствовать требованиям к нему.

7.1.11.5. По результатам заседания Закупочной комиссии, на котором осуществляется оценка конкурсных заявок и определение победителя конкурса, оформляется протокол выбора победителя. В нем указываются члены Закупочной комиссии, принявшие участие в заседании, перечисляются участники конкурса, заявки которых были рассмотрены, установленное Закупочной комиссией ранжирование заявок по степени предпочтительности и называется победитель конкурса.

- 7.1.11.6. Закупочная комиссия незамедлительно направляет выигравшему участнику уведомление в письменной форме о признании его победителем конкурса и приглашает его подписать протокол о результатах конкурса в соответствии с требованиями статьи 448 Гражданского кодекса РФ.
- 7.1.11.7. В протоколе о результатах конкурса должны быть зафиксированы цена и иные существенные условия договора (в зависимости от его вида), его стороны, срок, в течение которого такой договор должен быть заключен, а также обязательные действия, необходимые для его заключения (например, предоставление обеспечения исполнения обязательств по договору). Кроме случаев разъяснения конкурсных заявок, исправления ошибок и применения переторжки, проведение каких-либо переговоров между организатором закупки или Закупочной комиссией и победителем конкурса относительно его конкурсной заявки не допускается.
- 7.1.11.8. В случае, если была подана только одна заявка и все содержащиеся в ней предложения полностью соответствуют требованиям конкурсной документации Заявителя, конкурс признается состоявшимся, а участник объявляется победителем.

#### **7.1.12. Заключение договора**

- 7.1.12.1. Процедуры, осуществляемые в связи с заключением договора, предусматривают:
- а) подготовку проекта договора, на основе требований конкурсной документации и заявки победителя конкурса, окончательное согласование не определенных в ходе проведения конкурса условий на преддоговорных переговорах и подписание;
  - б) контроль за выполнением всех условий для вступления договора в силу;
  - в) информирование других участников конкурса о его результатах (в трехдневный срок с момента подписания протокола о результатах конкурса) и возвращение им обеспечения конкурсных заявок;
  - г) возврат обеспечения конкурсной заявки победителя конкурса.
- 7.1.12.2. Если участник конкурса, которому направлено письменное уведомление о признании его победителем, не подписал протокол о результатах конкурса или договор, либо не предоставил обеспечения исполнения обязательств по договору в течение установленного в конкурсной документации срока, то он утрачивает статус победителя, а Заказчик имеет право удержать обеспечение исполнения его обязательств и выбрать новую выигравшую заявку из числа остальных действующих.
- 7.1.12.3. Закупочная комиссия вправе применить дополнительные специальные процедуры конкурса (раздел **7.9**) и назначать особые

требования к победителю. Прямое указание на применение данных процедур и наличие таких требований к победителю должно содержаться в Извещении о проведении конкурса (кратко) и в конкурсной документации (подробно).

#### 7.1.13. Информация о результатах конкурса

7.1.13.1. Закупочная комиссия должна опубликовать информацию о результатах проведенного конкурса не позднее 10 дней с момента подписания договора.

7.1.13.2. Опубликование информации о победителе конкурса осуществляется на сайте Агентства. Публикуемая информация должна включать:

- а) ссылку на источник где было официально опубликовано извещение о проведении конкурса с указанием даты опубликования извещения и его номера (иных реквизитов);
- б) предмет конкурса;
- с) наименование и юридический адрес поставщика признанного победителем конкурса,
- д) предмет и цену заключенного договора, либо указание на то, что заключено рамочное соглашение, либо сведения об иных правах, которые получил победитель конкурса.

7.1.13.3. В случае если конкурс признан несостоявшимся, то в течение 10 дней с момента подписания протокола о признании конкурса несостоявшимся, организатор закупки должен опубликовать сообщение содержащее:

- а) ссылку на источник где было официально опубликовано извещение о проведении конкурса с указанием номера извещения и даты его опубликования;
- б) предмет конкурса;
- с) информацию о том, что конкурс не состоялся.

7.1.13.4. По требованию любого проигравшего участника конкурса Закупочная комиссия обязана выслать ему следующую информацию:

- а) причины отклонения (проигрыша) его конкурсной заявки;
- б) основания, по которым заявка победителя признана выигравшей.

При этом Закупочная комиссия должна соблюдать разумную меру в объеме информации, чтобы с одной стороны, она помогла бы участнику понять причины успеха победителя и собственного проигрыша, а с другой не позволила бы такому участнику оказывать давление на членов Закупочной комиссии и иных лиц, из-за действий которых он проиграл.

## 7.2. Особенности процедур закрытого конкурса.

- 7.2.1. Во всем, что не оговорено в настоящем подразделе, к проведению закрытых конкурсов применяются правила проведения открытого конкурса (подраздел **7.1.**).
- 7.2.2. Закупочная комиссия не публикует извещение, как это указано в пункте **7.1.1**), а одновременно (в один день) направляет его персонально каждому участнику с приглашением принять участие в конкурсе. Перечень участников закрытого конкурса устанавливает Заказчик или организатор закупки по согласованию с заказчиком.
- 7.2.3. Закупочная комиссия должна принять все разумные меры, чтобы состав участников закрытого конкурса оставался конфиденциальной информацией в целях исключения сговора участников.
- 7.2.4. Закупочная комиссия вправе расширить круг его участников, если какой-либо из поставщиков до истечения срока подачи заявок обратился к нему с просьбой о включении в круг участников. В этом случае Закупочная комиссия обязана разъяснить такому поставщику, что он окажется в неравном положении с другими участниками из-за более позднего получения конкурсной документации. Если поставщик будет настаивать на включении его в круг участников и Закупочная комиссия согласится это сделать, то она обязана затребовать у такого поставщика подписанное руководителем письмо, из которого должно четко следовать, что поставщик по своей инициативе просил включить его в круг участников закрытого конкурса и не будет предъявлять претензий, связанных с более поздним получением конкурсной документации.
- 7.2.5. Закупочная комиссия не вправе предоставлять конкурсную документацию лицам, которым не было направлено индивидуальное приглашение.
- 7.2.6. У Закупочной комиссии нет возможности без компенсации ущерба участникам отказаться от проведения конкурса. Он обязан возместить приглашенным им участникам реальный ущерб независимо от того, в какой именно срок после направления извещения последовал отказ от проведения конкурса.
- 7.2.7. Закупочная комиссия не вправе принимать к оценке конкурсные заявки от поставщиков, которых она не приглашала к участию в конкурсе. Такое право может быть предоставлено в конкурсной документации только поставщикам, подающим конкурсную заявку в составе коллективного участника.

### **7.3. Особенности процедур двухэтапного конкурса**

- 7.3.1. Во всем, что не оговорено в настоящем подразделе, к проведению двухэтапных конкурсов применяются положения раздела **6.2.1.**, а если он закрытый — и раздела **7.22.**

- 7.3.2. Извещение о проведении конкурса должно быть сделано не менее чем за 20 дней до истечения срока подачи заявок на участие в первом этапе.
- 7.3.3. На первом этапе двухэтапного конкурса участники представляют первоначальные конкурсные заявки, содержащие технические предложения без указания цены, а также документы, подтверждающие соответствие участников установленным требованиям. Конкурсная документация может предусматривать предоставление предварительных смет затрат, но только в качестве справочного материала.
- 7.3.4. На первом этапе Закупочная комиссия не может требовать обеспечения конкурсной заявки.
- 7.3.5. В тексте конкурсной документации первого этапа дополнительно к указанному в пункте **7.1.1.2.**, должно быть указано:
- а) что по результатам первого этапа объявленные предпочтения и требования Заказчика (как в отношении закупаемой продукции, так и участников конкурса), в том числе техническое задание, могут существенно измениться;
  - б) при составлении конкурсной документации для второго этапа конкурса организатор закупки вправе дополнить, исключить или изменить первоначально установленные в конкурсной документации первого этапа положения, включая любые требования к закупаемой продукции, а также любые первоначально установленные в этой документацией критерии для оценки и сопоставления конкурсных заявок, и вправе дополнить конкурсную документацию новыми положениями и критериями;
  - с) участник, не желающий представлять конкурсную заявку на второй этап, вправе выйти из дальнейшего участия в конкурсе, не неся за это никакой ответственности перед Заказчиком.
- 7.3.6. Процедура публичного единовременного вскрытия поступивших на конкурс конвертов (пункт 7.1.8) на первом этапе может не проводиться.
- 7.3.7. Закупочная комиссия оценивает соответствие участников требованиям конкурса, а также суть предложения на предмет формирования окончательного технического задания и конкурсной документации второго этапа. Подача на первом этапе технических предложений, не отвечающих, по мнению Закупочной комиссии, целям Заказчика, не может служить основанием для отказа в дальнейшем участии.
- 7.3.8. На этом этапе Закупочная комиссия вправе проводить переговоры с любым участником по любому положению первоначальной конкурсной заявки. При необходимости переговоров организатор закупки рассылает участникам приглашения к переговорам. Если иное не указано в конкурсной документации, переговоры ведутся с

каждым участником отдельно, результаты их оформляются протоколами с обязательным указанием круга обсуждавшихся вопросов. Протоколы подписываются полномочными представителями сторон.

- 7.3.9. Закупочная комиссия вправе исключить из дальнейших процедур конкурса (как до переговоров, так во время их или после) участников, не соответствующих требованиям конкурса.
- 7.3.10. По результатам переговоров с участниками первого этапа Закупочная комиссия должна подготовить перечень участников, допущенных ко второму этапу, окончательное техническое задание и конкурсную документацию второго этапа. При составлении конкурсной документации на втором этапе могут быть исключены, изменены или дополнены любые первоначально установленные положения, включая функциональные, технические или качественные характеристики закупаемой продукции, а также любые первоначально установленные критерии для сопоставления и оценки конкурсных заявок. Любые исключения, изменения или дополнения конкурсной документации доводятся до сведения участников в составе приглашения представить конкурсные заявки на второй этап, к которому должна прилагаться конкурсная документация второго этапа.
- 7.3.11. К участию во втором этапе двухэтапного конкурса допускаются только те участники, которые по результатам первого этапа допущены Закупочной комиссией до участия в этапе и получили адресные приглашения.
- 7.3.12. На втором этапе Закупочная комиссия предлагает участникам представить окончательные конкурсные заявки с указанием цены — итоговое технико-коммерческое предложение. Всем этим участникам соответствующее адресное приглашение направляется одновременно. Участник, не желающий представлять конкурсную заявку на второй этап, вправе выйти из дальнейшего участия в конкурсе.
- 7.3.13. Последующие процедуры аналогичны описанным в разделе **6.21.**, за исключением предварительного квалификационного отбора, который в двухэтапном конкурсе не проводится.
- 7.3.14. При оценке соответствия участника конкурса предъявляемым требованиям Закупочная комиссия вправе воспользоваться сведениями первого этапа (если требования в этой части не изменились). Он также вправе запросить у любого участника подтверждение соответствия этим требованиям.
- 7.3.15. Допускается на втором этапе конкурса оценивать поступившие заявки, как по совокупности критериев, так и только по цене. В любом случае, способ оценки доводится до сведения участников

предварительно — в конкурсной документации первого этапа, окончательно — в конкурсной документации второго этапа.

7.3.16. В остальном к проведению двухэтапного конкурса применяются положения разделов **6.21**, а если он закрытый — и раздела **7.2**.

#### **7.4. Особенности процедур многоэтапного конкурса.**

7.4.1. Многоэтапный конкурс проводится при закупке инновационной и иной особо сложной продукции.

7.4.2. При проведении многоэтапного конкурса в конкурсной документации делается указание на то, что конкурс проводится в несколько этапов, число которых может заранее, как указываться, так и не указываться.

7.4.3. Число этапов многоэтапного конкурса определяется его организатором исходя из сложности задачи, качества заявок, поданных участниками и результатов переговоров с ними.

7.4.4. Последний этап многоэтапного конкурса проводится в том же порядке, что и второй этап двухэтапного конкурса.

7.4.5. Остальные этапы многоэтапного конкурса проводятся так же, как и первый этап двухэтапного конкурса.

7.4.6. В остальном к проведению многоэтапного конкурса применяются положения разделов 7.1., 7.3, а если он закрытый — и раздела 7.2.

#### **7.5. Особенности процедур ценового конкурса**

7.5.1. Организатор закупки обязан установить четкие требования к участнику, к закупаемой продукции, а также к подтверждению соответствия продукции и участника своим требованиям. Для применяемых при оценке численных отборочных критериев должны быть установлены пороговые значения.

Примечание – Пороговые значения устанавливаются в виде пределов – «не более такого-то», «не менее такого-то», «равно такому-то», «от такого-то до такого-то».

7.5.2. После отборочной стадии, в рамках которой отклоняются конкурсные заявки, хотя бы по одному параметру не соответствующие минимальным требованиям, Закупочная комиссия ранжирует оставшиеся заявки только по цене. Победившей объявляется заявка с наименьшей ценой. Цены для ранжирования заявок либо берутся из самих заявок напрямую, либо рассчитываются Закупочной комиссией после приведения всех коммерческих предложений к единому базису (учет расходов на доставку продукции, НДС, для топлива — пересчет в калорийность, учет отсрочек платежа и т.д., если условиями конкурса предусматривалась возможность подавать цены в разном формате, как с учетом таких расходов, так и без них). Способ приведения цен к однозначному базису должен быть описан в

конкурсной документации максимально подробно и основываться на данных, предложенных участниками конкурса или общеизвестных данных (тарифах, котировках и т.д.).

7.5.3. При проведении ценового конкурса на виртуальных электронных торговых площадках в сети Интернет допускается (если об этом было прямо объявлено в извещении о проведении конкурса, конкурсной документации или прописано в регламенте торговой площадки) предоставление одним поставщиком нескольких последовательных предложений в рамках одного конкурса, а также вскрывать и оглашать заявки немедленно по мере их поступления. При этом, объявление цены предложения производится сразу же после того, как участник признан комиссией прошедшим отборочную стадию. Цены, предлагаемые участниками ценового конкурса, должны быть доступны всем его участникам в онлайн-режиме (в режиме реального времени).

7.5.4. В остальном, к проведению ценовых конкурсов применяются положения подраздела 7.1., а если он закрытый — и подраздела 7.2.

## **7.6. Особенности процедур запроса предложений.**

7.6.1. При открытом запросе Закупочная комиссия публикует уведомление (запрос предложений в этом случае рассылается любому проявившему интерес участнику) или непосредственно текст запроса предложений. При закрытом запросе уведомление (или непосредственно запрос предложений) направляется такому числу участников, какое будет сочтено практически целесообразным, однако не менее, чем двум.

7.6.2. В тексте уведомления обязательно указывается, что оно не является Извещением о проведении конкурса, не дает никаких прав участникам и не влечет возникновения никаких обязанностей у Закупочной комиссии кроме прямо указанных в уведомлении.

7.6.3. Закупочная комиссия устанавливает критерии для оценки предложений и определяет порядок (в том числе иерархию) их применения при оценке предложений. Закупочная комиссия вправе указать величину относительной значимости каждого такого критерия (веса при балльной оценке).

7.6.4. В исключительных случаях по решению Закупочной комиссии после подачи предложений она вправе изменить состав, иерархию или относительную значимость критериев.

7.6.5. В запросе предложений должна содержаться следующая информация:

- а) наименование и адрес Заказчика и организатора закупки;
- б) описание потребностей в закупках, включая технические и другие параметры, которым должно соответствовать предложение, а при закупке работ — объем и место их выполнения; при закупке услуг — объем и место их оказания;



- с) критерии для оценки предложения, их иерархию (в порядке убывания значимости). Закупочная комиссия вправе указать точную относительную значимость (веса, весовые коэффициенты) каждого такого критерия;
  - d) будут или не будут, проводится переговоры;
  - е) порядок подачи и рассмотрения технических и коммерческих предложений в соответствии с п. 7.6.7;
  - f) любые инструкции для подачи предложений, включая формат предоставления предложений, сроки и т.д.
- 7.6.6. Каждое изменение или разъяснение запроса предложений, в т.ч. изменение критериев для оценки предложений, сообщается всем участникам.
- 7.6.7. Закупочная комиссия может предусмотреть как одновременную подачу технической и коммерческой части предложения, так и раздельную. В последнем случае организатор закупки вправе (но не обязан) предусмотреть, что коммерческие предложения вскрываются и рассматриваются только у тех участников, которые заняли определенные места в ранжировке предложений по качеству (например, с первого по третье, четвертое и т.д., как это определено в закупочной документации), или тем, кто набрал не ниже определенного числа баллов (если применяется балльная оценка).
- 7.6.8. Закупочная комиссия рассматривает предложения таким образом, чтобы избежать раскрытия их содержания конкурирующим участникам.
- 7.6.9. Закупочная комиссия может проводить одновременные или последовательные переговоры с участниками в отношении их предложений и запрашивать или разрешать пересмотр таких предложений, если соблюдаются следующие условия:
- a) переговоры между организатором закупки и участником носят конфиденциальный характер, и, за исключением информации, в установленном порядке включаемой в отчеты, содержание этих переговоров не раскрывается никакому другому лицу без согласия другой стороны;
  - b) возможность участвовать в переговорах предоставляется всем участникам, предложения которых не были отклонены или которые были допущены к подаче коммерческих предложений, если подача технических и коммерческих предложений проходила раздельно (пункт 7.6.7).
- 7.6.10. Переговоры не проводятся при закупках простой продукции.
- 7.6.11. При необходимости после завершения переговоров Закупочная комиссия просит всех участников, продолжающих участвовать в процедурах, представить к определенной дате окончательное предложение. В этом случае Закупочная комиссия выбирает

выигравшего участника из числа подавших окончательные предложения.

- 7.6.12. Закупочная комиссия применяет следующие процедуры при оценке предложений:
- а) учитываются только критерии, опубликованные в запросе предложений;
  - б) качество предложений оценивается отдельно от цены (анализ цена-качество);
  - с) цена предложения рассматривается только после завершения технической оценки (качества).
- 7.6.13. Закупочная комиссия принимает решение о заключении договора с тем участником, предложение которого наиболее полно удовлетворяет потребностям заказчика, определенным в соответствии с опубликованными в запросе предложений критериями.
- 7.6.14. В случае, если было получено только одно предложение, которое полностью соответствует требованиям Заказчика, закупка признается состоявшейся, а участник объявляется победителем закупки.

## **7.7. Особенности процедур запроса цен**

- 7.7.1. В тексте запроса цен организатор закупки указывает любые четкие требования к предмету закупки (кроме цены), условиям поставки, оплаты, подтверждению соответствия продукции и самих участников требованиям заказчика и предоставляемым документам.
- 7.7.2. В тексте запроса должно содержаться четкое указание, включаются ли в стоимость продукции расходы на ее транспортировку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов и другие возможные платежи, а также срок ответа. При этом такой срок, в случае срочной необходимости Заказчика, может быть установлен в размере, максимально удовлетворяющем потребности заказчика, но не менее 2-х дней.
- 7.7.3. В тексте запроса указывается, что он не является извещением о проведении конкурса и не налагает на Заказчика обязанности по заключению договора с участником.
- 7.7.4. Заказчик может использовать в качестве документа, объявляющего о начале процедур, не сам запрос цен, а краткое уведомление о нем, а текст запроса цен предоставлять по первому требованию участников

*Пример: объем текста запроса цен велик, что приведет к значительным издержкам при публикации.*

- 7.7.5. При закрытом запросе цен он рассылается заранее определенному кругу участников с учетом необходимости получить предложения не менее чем от трех из них.

- 7.7.6. При проведении запроса цен в обычном режиме (обмен документами на бумажном носителе) каждый участник вправе представлять только одно предложение, которое не может быть впоследствии изменено. При проведении запроса цен на виртуальных электронных торговых площадках в сети Интернет допускается предоставление одним поставщиком нескольких предложений в рамках одной процедуры закупки. При этом цены, предлагаемые участниками, должны по мере поступления заявок публиковаться на площадке (в онлайн-режиме).
- 7.7.7. Заявка участника должна полностью отвечать каждому из предъявленных требований или быть лучше, то есть указанные требования являются пороговыми. Степень превышения пороговых требований не оценивается и не засчитывается. Если хотя бы по одному требованию заявка участника не удовлетворяет условиям запроса, она отклоняется.
- 7.7.8. Организатор закупки вправе потребовать у участника запроса цен уточнить и подать заявку с уточненной ценой, если участником были допущены отклонения от затребованного способа подсчета цены (например, не учтены, хотя это требовалось, расходы на транспортировку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов и другие платежи) или отклонить заявку.
- 7.7.9. Между организатором закупки и участником не проводится никаких других переговоров в отношении предложения.
- 7.7.10. Договор заключается с участником, отвечающим требованиям запроса, который предложил поставить требуемую продукцию на установленных в запросе условиях по самой низкой цене из предложенных. Закупочная комиссия вправе отклонить все предложения, если лучшее из них не удовлетворяет его требованиям, и произвести новый запрос цен.
- 7.7.11. В случае если поступила только одна заявка и она полностью удовлетворяет потребностям Заказчика, закупка признается состоявшейся, а участник объявляется победителем.

## **7.8. Особенности процедур конкурентных переговоров**

- 7.8.1. Конкурентные переговоры ведутся только самим заказчиком или от его имени.
- 7.8.2. Заказчик проводит протоколируемые переговоры с заранее определенным числом участников, достаточным для обеспечения эффективной конкуренции, но в любом случае, не менее двух.
- 7.8.3. Любые касающиеся переговоров требования, руководящие указания, документы, разъяснения или другая информация, которые сообщаются какому-либо участнику, равным образом сообщаются всем другим участникам переговоров.
- 7.8.4. Переговоры между заказчиком и участником носят конфиденциальный характер, содержание этих переговоров не

раскрывается никакому другому лицу без согласия другой стороны.

- 7.8.5. После завершения переговоров заказчик может либо выбрать победителя сразу, либо устанавливает окончательные общие требования к закупаемой продукции и условиям договора, оформляет их в виде закупочной документации и просит всех продолжающих участвовать в процедурах, представить к определенной дате окончательное предложение (оферту). С участниками, подавшими наилучшие предложения, заказчик может провести переговоры в описанном выше порядке или сразу выбрать выигравшего участника.
- 7.8.6. Процедура, описанная в пунктах 7.8.2—7.8.5 может проводиться столько раз, сколько необходимо для выбора победителя, либо до отказа заказчика от закупки.
- 7.8.7. При необходимости, по решению Закупочной комиссии, Заказчик после проведения конкурентных переговоров может не выбирать победителя (либо не заключать договор с уже выбранным), а объявить закрытый конкурс, пригласив на него участников переговоров.

## **7.9. Специальные процедуры**

7.9.1. Предварительный квалификационный отбор

- 7.9.1.1. Предварительный квалификационный отбор проводится только в процедурах открытого одноэтапного конкурса, открытого запроса предложений (кроме закупок по основанию, предусмотренному подпунктом 5.3.1.с)) и открытых конкурентных переговоров.

Примечание – Предварительный квалификационный отбор, как правило, проводится в случаях закупки на открытых конкурсах (большое количество новых участников) технически сложной или уникальной продукции, а также при дорогостоящих закупках, если вопросы квалификации исполнителя играют существенную роль в успешности выполнения договора. При обычных закупках стандартной продукции предварительный квалификационный отбор, как правило, не проводится.

- 7.9.1.2. Решение о проведении предварительного квалификационного отбора принимается исключительно заказчиком.
- 7.9.1.3. Решение о проведении предварительного квалификационного отбора, как части соответствующей процедуры, принимается до публикации официального документа, объявляющим о начале процедур.
- 7.9.1.4. При проведении предварительного квалификационного отбора в документе, объявляющем начало процедур, дополнительно должны содержаться:
  - а) информация о проведении предварительного квалификационного отбора и о том, что впоследствии будут

рассмотрены технико-коммерческие предложения только тех участников, которые успешно прошли предварительный квалификационный отбор;

- б) описание порядка и указание места получения предквалификационной документации, размера платы за нее, если таковая предусмотрена, сроков и порядка внесения оплаты за получение предквалификационной документации;
- с) информация о сроке окончания приема и порядке подачи предквалификационных заявок;

7.9.1.5. Предквалификационная документация должна содержать:

- а) краткое описание закупаемой продукции и краткое изложение существенных условий договора, заключаемого в результате процедур;
- б) общие условия и порядок проведения закупки;
- с) подробные условия и порядок проведения предварительного квалификационного отбора;
- д) права и обязанности организатора закупки и участников отдельно на этапе предварительного квалификационного отбора и последующих этапах закупки;
- е) требования к участнику;
- ф) требования к составу и оформлению предквалификационной заявки, в том числе способу подтверждения соответствия участника предъявляемым требованиям;
- г) порядок представления предквалификационных заявок, срок и место их представления;
- h) сведения о последствиях несоответствия участника установленным требованиям или отрицательного результата прохождения им предварительного квалификационного отбора;
- і) иные требования и условия, установленные в соответствии с настоящим Положением.

7.9.1.6. Предквалификационная документация утверждается заказчиком и (при наличии) организатором закупки.

7.9.1.7. Предквалификационные заявки принимаются до окончания срока, установленного в извещении о проведении конкурса с предварительным квалификационным отбором (ином документе, объявляющим о начале неконкурсных процедур) или в предквалификационной документации. Этот срок должен быть достаточным для того, чтобы участники успели подготовить предквалификационную заявку и составлять не менее 20 дней со дня публикации извещения о проведении конкурса (для проведения конкурса), а для неконкурсных закупок - не менее 10 дней со дня публикации документа, объявляющего о начале неконкурсных процедур.

- 7.9.1.8. Организатор закупки оценивает соответствие участников установленным в предквалификационной документации требованиям на основе представленных участником документов. Использование не предусмотренных ранее в предквалификационной документации критериев, требований или процедур не допускается.
- 7.9.1.9. В случае отсутствия какой-либо информации или каких-либо документов, не позволяющих оценить соответствие участника установленным требованиям, организатор закупки вправе запросить у него недостающие документы, предоставив для этого минимально необходимый срок. Если в установленный срок документы не представлены, участник считается не прошедшим предварительный квалификационный отбор.
- 7.9.1.10. Организатор закупки обязан в трехдневный срок со дня подведения итогов предварительного квалификационного отбора уведомить каждого участника о результатах прохождения им отбора. Участники, успешно прошедшие отбор, приглашаются к дальнейшим процедурам. Срок между таким приглашением и датой подачи заявок с технико-коммерческими предложениями не может составлять менее 10 дней.
- 7.9.1.11. Участник, не прошедший или не проходивший установленный предварительный квалификационный отбор, исключается из числа участников закупки. Если он все же подает заявку с технико-коммерческими предложениями, ее отклоняют на основании того, что участник не соответствует установленным требованиям или не прошел предварительный квалификационный отбор.
- 7.9.2. Субконтрактация (субпоставка и субподряд)
- 7.9.2.1. При заключении договора поставки продукции заказчик вправе требовать от выигравшего участника заключения договоров субпоставки или субподряда в объеме не более 25% стоимости заказа, от групп приоритетных поставщиков (малые предприятия, российские поставщики продукции российского производства, либо иные категории предприятий) из числа устанавливаемых Заказчиком и в соответствии с установленным им порядком. Это условие объявляется заранее в закупочной документации.
- 7.9.2.2. Организатор закупки может называть в закупочной документации конкретных субконтракторов (с которыми участник должен будет в случае победы заключить договоры). В этом случае организатор закупки обязан в закупочной документации указать существенные условия таких договоров, в том числе цену или способ ее определения и условия платежей.
- 7.9.2.3. Данная процедура не должна применяться, если условия производства продукции не допускают возможность субпоставки или субподряда, либо требование обязательной субконтрактации не содержалось в закупочной документации.

- 7.9.3. Особые процедуры закупки сложной продукции
- 7.9.3.1. При проведении конкурсов и запросов предложений по приобретению особо сложной и уникальной продукции (творческих услуг, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, уникальных товаров), при реализации крупных инвестиционных проектов и т.д. по прямому указанию заказчика может применяться совокупность приемов, описанная ниже (пункты 7.9.3.2—7.9.3.9) - в том числе на последнем этапе двух- или многоэтапного конкурса.
- 7.9.3.2. Анонс будущей закупки осуществляется в обязательном порядке. Исключения допускаются только по решению Закупочной комиссии из соображений конфиденциальности.
- 7.9.3.3. Сложные закупки могут проводиться как без предварительного квалификационного отбора, так и с таковым. На этапе предварительного квалификационного отбора (в случае его проведения) участникам могут направляться письменные запросы, либо представители участников вызываются на собеседование с целью уточнения их квалификации и опыта. На основании результатов предварительного квалификационного отбора составляется «Краткий перечень участников». Если такой отбор проводился, в дальнейших процедурах приглашаются участвовать только лица из этого перечня.
- 7.9.3.4. Закупочная документация, кроме обычных сведений для соответствующих процедур, должна содержать:
- а) информацию о том, привлекает ли организатор закупки заявки с целью выяснить различные варианты способов удовлетворения потребностей заказчика;
  - б) описание отдельной части (частей) закупаемой продукции в тех случаях, когда допускается представление заявок только на часть закупаемой продукции;
  - в) указание на процедуру выбора победителя (с проведением или без проведения ценовых переговоров в соответствии с пунктами 7.9.3.7—7.9.3.8);
  - г) указание на возможность изменения системы критериев после вскрытия заявок (в соответствии с пунктом 7.9.3.6);
  - д) указание на возможность собеседования, а также на круг вопросов, которые могут обсуждаться на преддоговорных переговорах, должны содержаться в закупочной документации.
- 7.9.3.5. Закупочная комиссия до начала процедуры вскрытия поступивших на конкурс конвертов должна утвердить регламент оценки заявок, содержащий порядок оценки заявок, в т.ч. предварительную иерархию критериев оценки заявок (вплоть до назначения предварительных весовых коэффициентов), отражающую мнения членов Закупочной комиссии до знакомства с предложениями участников. В закупочной документации эти критерии оценки

заявок указываются в самом общем виде. Упомянутые критерии могут касаться:

- a) управленческой и технической компетентности участника и его надежности;
- b) эффективности предложения, представленного участником, с точки зрения удовлетворения потребностей заказчика;
- c) цены предложения, определяемой либо как чистая цена, либо как суммарные затраты заказчика при принятии данного предложения (например, цена плюс расходы на эксплуатацию, обслуживание и ремонт, требуемые дополнительные затраты и т.д.);
- d) иные разумные критерии.

7.9.3.6. В исключительных случаях, по решению Закупочной комиссии состав и относительная значимость критериев могут быть изменены после подачи предложений.

7.9.3.7. Заказчик вправе применить одну из двух процедур отбора наилучшего конкурсного предложения — с проведением или без проведения ценовых переговоров.

7.9.3.8. Процедура выбора победителя без проведения ценовых переговоров применяется при закупке продукции, для которой заказчик, несмотря на ее сложность, может достаточно четко сформулировать техническое задание и требуемый объем работ, а также оценить полученные предложения на соответствие установленным требованиям и заинтересован не только в качественной продукции, но и в возможной экономии денежных средств. Выбор победителя проводится в следующем порядке:

- a) Организатор закупки устанавливает минимальный уровень требований к качеству продукции (т. е. в отношении качественных и технических аспектов предложений), дает оценку качества по каждому предложению и строит ранжировку заявок по качеству.
- b) Заявки, которые были признаны не соответствующими установленному минимальному уровню качества, отклоняются и в процедуре выбора победителя не участвуют.
- c) В случаях, когда выполнение задания в значительной степени зависит от квалификации и опыта основного персонала участника (например, руководителя проекта, в подчинении которого большая группа конкретных физических лиц, или сложившегося и известного научного коллектива), заказчик или организатор закупки вправе на любом этапе закупки проводить собеседования с заявленным персоналом участника и учитывать результаты этих собеседований при оценке качества предложения.
- d) Ни одной из сторон не допускается в процессе собеседований выдвигать требования, связанные с изменением условий



закупочной документации или конкурсного предложения, в том числе цены.

- e) Среди предложений, которые соответствуют установленному минимальному уровню качества (неценовых требований) или превышают таковой, организатор закупки производит итоговое ранжирование по результатам сопоставления квалификации участника, качества полученных предложений и цены.
- f) Участник, подавший предложение, получившее наивысшее место в итоговой ранжировке, приглашается к проведению преддоговорных переговоров.
- g) В ходе таких переговоров обсуждаются техническое задание, методика выполнения работ, персонал, материально-технические ресурсы, предоставляемые заказчиком, и специальные условия договора. Такое обсуждение не должно приводить к существенному изменению первоначального варианта технического задания, условий договора и цены конкурсного предложения. Окончательный вариант технического задания и согласованная методика включаются в проект договора.
- h) Выбранный участник не имеет права в ходе переговоров заменять основной персонал или соисполнителей контракта (субпоставщиков, субподрядчиков) за исключением тех случаев, когда обе стороны согласны с тем, что такие изменения не имеют решающего значения для достижения целей задания. Основной персонал, предложенный в качестве замены, должен обладать квалификацией, аналогичной или более высокой, чем изначально предложенный основной персонал (соисполнители).
- i) Если переговоры прошли успешно, данный Участник объявляется победителем.
- j) Если в ходе переговоров стороны не могут согласовать текст договора, организатор закупки приглашает к переговорам участника, имеющего следующее (за наивысшим) место в итоговой ранжировке.
- k) Если в ходе переговоров со следующими участниками стороны не могут согласовать текст договора, организатор закупки может вернуться к переговорам с теми участниками, с которыми ранее не удалось достичь договоренности, или отказаться от проведения переговоров.

7.9.3.9. Процедура выбора победителя путем проведения поочередных ценовых переговоров применяется при закупке особенно сложной продукции, когда качество продукции или надежность участника является определяющим, либо когда последствия выбора для заказчика несопоставимы велики по сравнению с ценой закупки. Выбор победителя проводится в следующем порядке:

- а) Устанавливается минимально приемлемый уровень качества предложения.
- б) Предложения участников ранжируются по качеству. Участник, получивший наивысшую оценку качества предложения, приглашается к проведению переговоров в отношении цены его предложения. На них могут также обсуждаться техническое задание, методика выполнения работ, персонал, материально-технические ресурсы, предоставляемые заказчиком, и специальные условия договора. Такое обсуждение не должно приводить к существенному изменению первоначального варианта технического задания и условий договора.
- в) Если переговоры не приводят к заключению договора вследствие невозможности достижения договоренности о приемлемой цене, участник информируется о приостановлении с ним переговоров. Далее организатор закупки приглашает к проведению переговоров участника, предложение которого получило следующую за наивысшей оценкой качества и так далее до заключения договора или отклонения всех остальных предложений. Если в ходе переговоров со следующими участниками стороны не могут согласовать текст договора, организатор закупки может вернуться к переговорам с теми участниками, с которыми ранее не удалось достичь договоренности, либо отказаться от проведения переговоров.
- д) Любые переговоры, проводимые с участниками, носят конфиденциальный характер и ни одна из сторон переговоров не вправе раскрывать третьим лицам техническую, ценовую или иную информацию, относящуюся к содержанию этих переговоров, без согласия другой стороны.

## **8. Разрешение разногласий, связанных с проведением закупок**

### **2.1. Общие положения.**

- 8.1.1. Любой участник, который заявляет, что понес или может понести убытки в результате нарушения своих прав заказчиком, организатором закупки или отдельными членами Закупочной комиссии, имеет право подать заявление о рассмотрении разногласий, связанных с проведением закупок (далее — разногласий).
- 8.2. Рассмотрение разногласий в первой инстанции.
  - 8.2.1. До заключения договора разногласия направляются в Закупочную комиссию. О получении заявления о рассмотрении разногласий секретарь Закупочной комиссии незамедлительно уведомляет председателя комиссии, генерального директора Агентства. На время рассмотрения разногласий в Закупочной комиссии

процедура проведения закупки приостанавливается до вынесения решения, если к тому нет явных препятствий юридического или экономического характера.

8.2.2. Если разногласия не разрешены по взаимному согласию представившего их участника и лиц, производивших закупку, Закупочная комиссия в течение 10 дней со дня получения таких разногласий выносит письменное решение, которое должно содержать:

- a) обоснование мотивов принятия решения;
- b) меры, направленные на удовлетворение изложенных требований, в случае полного или частичного разрешения разногласий.

8.2.3. Закупочная комиссия вправе принять одно или несколько из следующих решений:

- a) при разногласиях по конкурсам — обязать членов Закупочной комиссии, совершивших неправомерные действия, применивших незаконные процедуры либо принявших незаконное решение, совершить действия, применить процедуры либо принять решение, соответствующие настоящему Положению;
- b) при разногласиях по неконкурсным способам — полностью или частично отменить незаконное действие или решение и принять свое собственное решение, либо распорядиться о прекращении процедур закупок. При этом Закупочная комиссия не вправе предлагать принять решение о расторжении договора после его заключения, если соответствующая оговорка не была включена в договор;
- c) при разногласиях по завершившимся закупкам — предложить руководству принять решение о возмещении убытков, понесенных участником в результате незаконного действия, решения либо использования незаконной процедуры. Если оговорка об одностороннем расторжении договора в случае обнаружения нарушений процедуры его заключения включена в договор, Закупочная комиссия вправе предложить руководству принять решение об одностороннем расторжении договора после его заключения;
- d) признать заявление участника необоснованным.

### **8.3. Прочие положения.**

8.3.1. Споры между участниками и организаторами закупок, проведенных на виртуальных электронных торговых площадках в сети Интернет, также могут рассматриваться в порядке, предусмотренном на этих площадках.

8.3.2. Нормы настоящего Положения не могут рассматриваться как какое-либо ограничение права обращения участников процедур закупок (поставщиков) в суд.