

Утверждено приказом ОАО «БТК групп» от 23.12.2013 № 247

Положение о конкурсном отборе контрагентов в АО «БТК групп»

в редакции приказов ОАО (АО) «БТК групп»:

от 03.02.2014 № 16,
от 31.10.2014 № 241,
от 28.11.2014 № 251,
от 28.11.2014 № 253,
от 03.06.2015 № 085-ОД,
от 11.12.2015 № 192-ОД,
от 18.04.2016 № 30-ОД,
от 13.05.2016 № 37-ОД,
от 13.06.2017 № 89-ОД.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ЦЕЛИ И ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НАСТОЯЩЕГО ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПОЛОЖЕНИИ.....	3
3. АККРЕДИТАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КОНТРАГЕНТОВ.....	4
4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА.....	9
5. ВЫБОР ПОБЕДИТЕЛЯ КОНКУРСА.....	10
6. ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРОВ.....	11
7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	12
ПРИЛОЖЕНИЯ	13

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	2 29
------	----------	--	---------------------	---------

1. Цели и область применения настоящего Положения

1.1. Положение о конкурсном отборе контрагентов в АО «БТК групп» (далее - Положение) регулирует порядок выбора контрагентов Акционерным обществом «БТК групп» (далее – Компания).

1.2. Под конкурсным отбором (далее – Конкурсом) в настоящем Положении понимаются действия Компании по изучению конкурсных предложений контрагентов и выбору контрагентов в целях заключения с ними договоров на оптимальных для Компании условиях. Конкурсный отбор контрагентов является внутренней процедурой Компании, осуществляется без проведения торгов и не влечет возникновения прав и обязанностей, предусмотренных статьями 447-449 Гражданского кодекса Российской Федерации. Выявление победителя Конкурса не порождает для Компании обязанность заключить договор с победителем Конкурса.

1.3. Настоящее Положение размещается в открытом доступе на официальном сайте Компании в сети Интернет и распространяется на заключение любых договоров (поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг, аренды для Компании), а также спецификаций, дополнительных соглашений к договорам при условии, что указанная в заявке на закупку стоимость отдельной позиции или группы одноименных позиций превышает 1 500 000 (один миллион пятьсот тысяч) рублей.

1.3.1. Настоящее Положение не распространяет свое действие на закупки товаров (работ, услуг) у дочерних и зависимых обществ, входящих в группу компаний, а также на заключение договоров, спецификаций, дополнительных соглашений и иных приложений к договорам по направлению consumer. Порядок выбора контрагентов, согласования и заключения договоров по направлению consumer, равно как и порядок согласования и заключения договоров с дочерними и зависимыми обществами, входящими в группу компаний, регулируется Положением о порядке заключения договоров в АО «БТК групп» с последующими изменениями и дополнениями.

1.4. Цели настоящего Положения:

- регламентирование порядка проведения Конкурса потенциальных контрагентов;
- организация взаимодействия подразделений Компании в процессе Конкурса контрагентов;
- обеспечение соответствия контрагентов установленным Компанией обязательным требованиям;
- развитие добросовестной конкуренции при выборе контрагентов по договорам, обеспечивающим выполнение государственного оборонного заказа;
- минимизация рисков невыполнения Компанией государственного оборонного заказа по причине неисполнения контрагентами обязательств по договорам.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	3 29
------	----------	---	---------------------	---------

1.5. Настоящее Положение обязательно для применения сотрудниками всех структурных подразделений Компании (работающими по трудовому или гражданско-правовому договору).

1.6. Руководители структурных подразделений Компании несут ответственность за доведение данного Положения до сведения своих подчиненных.

1.7. Вся информация, полученная Компанией в связи с осуществлением аккредитации потенциальных контрагентов и проведением Конкурсов, является конфиденциальной (далее – Конфиденциальная информация) и не подлежит передаче и (или) разглашению третьим лицам, за исключением случаев, прямо предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

Компания обязуется:

- сохранять Конфиденциальную информацию в тайне;
- ограничить доступ к Конфиденциальной информации исключительно тем работникам, которым обоснованно необходим доступ к Конфиденциальной информации для обеспечения хозяйственной деятельности Компании.

2. Основные понятия, используемые в Положении

Договором признается разновидность сделки, соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении взаимных прав и обязанностей. Далее по тексту настоящего Положения под договором будет пониматься, в том числе, спецификация, дополнительное соглашение к договору.

Заключение договора – действия заинтересованной стороны по юридическому оформлению отношений по поводу установления, изменения или прекращения гражданских прав и обязанностей.

Контрагент – юридическое или физическое лицо, являющееся стороной по договору на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, предоставления имущества в аренду.

Участник Конкурса – любое российское или иностранное юридическое лицо, физическое лицо, индивидуальный предприниматель либо иной субъект гражданских правоотношений, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места происхождения капитала, которое соответствует требованиям, установленным Компанией в соответствии с настоящим Положением, и подало заявку на участие в отборе.

Конкурсная документация – комплект документов, подготовленный Компанией и содержащий информацию о качественных и иных характеристиках товаров (работ, услуг, аренды), являющихся предметом договора, требованиях к участникам Конкурса, порядке и условиях его проведения, форме и содержанию

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	4 29
------	----------	---	---------------------	---------

заявки на участие в Конкурсе, а также проект договора, заключаемого по его результатам.

Заявка на участие в Конкурсе (заявка) – пакет документов, представляемый Компании участником Конкурса в соответствии с требованиями, содержащимися в Конкурсной документации.

Конкурсная комиссия - коллегиальный орган, создаваемый на основании приказа Компании в целях осуществления процедур отбора в соответствии с настоящим Положением.

НТД – нормативно-техническая документация.

3. Аккредитация потенциальных контрагентов

3.1. Аккредитация потенциальных контрагентов осуществляется в целях минимизации рисков неисполнения (некачественного, несвоевременного) договоров путем создания и ведения реестра потенциальных контрагентов. Реестр ведется по укрупненным номенклатурным группам. Аккредитации подлежат только контрагенты, которых планируется привлекать к участию в Конкурсах.

3.2. Для принятия решения о включении в реестр у потенциальных контрагентов запрашивается следующий комплект документов:

1) Учредительные документы:

(а) В отношении российских юридических лиц:

- устав или положение о соответствующей организации;
- документ, подтверждающий государственную регистрацию (свидетельство ОГРН);
- документ, подтверждающий постановку на налоговый учет (свидетельство ИНН);
- документ, подтверждающий право подписания договора (решение (протокол) о назначении, приказ о назначении на должность руководителя и др.; при подписании договора по доверенности дополнительно запрашивается доверенность);
- выписку из единого государственного реестра юридических лиц, выданную не ранее 30 дней до даты рассмотрения конкурсной комиссией;
- копии сданных в ФНС РФ отчетных документов (баланс за последний год; декларации по НДС, налогу на прибыль за последний отчетный период) с отметкой налогового органа о получении.

(б) В отношении российских индивидуальных предпринимателей:

- документ, подтверждающий государственную регистрацию (свидетельство ОГРН);
- документ, подтверждающий постановку на налоговый учет (свидетельство ИНН);

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	5 29
------	----------	---	---------------------	---------

- выписку из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей, выданную не ранее, чем 30 дней до даты рассмотрения конкурсной комиссией;

- копии сданных в ФНС РФ отчетных документов (баланс за последний год; декларации по НДС, налогу на прибыль за последний отчетный период) с отметкой налогового органа о получении

(в) В отношении российских граждан без статуса индивидуального предпринимателя:

- 2, 3 и 5 страницы паспорта гражданина России;

- документ, подтверждающий постановку на налоговый учет (свидетельство ИНН) (при наличии);

- страховое свидетельство

(г) В отношении иностранной организации:

- устав или положение о соответствующей организации (articles of association/charter);

- выписку из торгового/налогового/иного государственного реестра (excerpt from the commercial/tax/other public register);

- свидетельство о постановке на налоговый учет или его эквивалент (tax reference letter (tax registration certificate) or its equivalent) (при наличии);

- свидетельство о регистрации (certificate of incorporation) (при наличии);

- решение о создании компании (decision on company establishment) (при наличии);

- подтверждение полномочий подписантов (решение (протокол) о назначении руководителя, выписка из торгового/налогового/иного государственного реестра (decision (minutes) on appointment of chief executive officer/ excerpt from the commercial/tax/other public register), при подписании договора по доверенности дополнительно запрашивается доверенность (power of attorney)

(д) В отношении иностранных граждан:

- паспорт гражданина / иностранный паспорт гражданина;

- документ, подтверждающий постановку на налоговый учет (свидетельство ИНН) (при наличии);

2) документы, подтверждающие соответствие участника отбора требованиям законодательства Российской Федерации, если такие требования установлены (лицензии, допуски, разрешения, сертификаты и т.д.);

3) справка по форме № 26.2-7 (информационное письмо – в случае применения упрощенной системы налогообложения);

4) прайс-листы;

5) в отношении потенциальных контрагентов в рамках исполнения государственного оборонного заказа:

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	6 29
------	----------	---	---------------------	---------

- документы, подтверждающие наличие у потенциального контрагента производственных мощностей (свидетельства о собственности; договоры аренды и др.), технологического оборудования (инвентаризационные описи; договоры лизинга и др.), финансовых ресурсов (бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках и др.) и трудовых ресурсов (штатное расписание, справка о размерах ЕСН, уплаченного за последний отчетный период, и т.п.).

Документы, представляемые согласно требованиям настоящего пункта, должны быть сшиты и пронумерованы, надлежащим образом заверены печатью организации-потенциального контрагента и подписью лица, имеющего право действовать от имени данной организации. Документы, могут быть представлены в форме цифровых копий, при этом Компания сохраняет за собой право истребовать оригиналы документов или их надлежащим образом заверенных копий (включая требование о нотариальном заверении), которые должны быть представлены в срок, не превышающий 5 (пяти) рабочих дней с момента направления Компанией соответствующего запроса.

3.3. К аккредитации допускаются потенциальные контрагенты при условии соблюдения следующих требований:

- осуществление реальной производственной (предпринимательской) деятельности (наличие офиса, достаточных производственных мощностей и штата работников и т.д.), не зарегистрирован по адресу массовой регистрации, не находится в процессе ликвидации, банкротства, деятельность не приостановлена в порядке, определенном законодательством Российской Федерации;

- соответствие участника отбора требованиям законодательства Российской Федерации, если такие требования установлены (лицензии, допуски, разрешения, сертификаты и т.д.), в том числе требованиям законодательства РФ о государственном оборонном заказе, если конкурсный отбор проводится в целях его исполнения.

Потенциальный контрагент обязан ознакомиться с Кодексом контрагента Компании.

Полученный комплект документов и сведений с приложением акта включения в реестр потенциальных контрагентов рассылается для согласования следующим структурным подразделениям (в части сведений и документов, необходимых для анализа по направлениям деятельности):

- Дирекция по экономической безопасности;
- Дирекция по инновациям;
- Департамент приемки по округам.

Руководителями (заместителями руководителей) указанных структурных подразделений в срок, не превышающий трех рабочих дней (для Дирекции по экономической безопасности не более 10 рабочих дней) согласовывается

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	7 29
------	----------	---	---------------------	---------

аккредитация потенциального контрагента (или предоставляется обоснованный письменный отказ от согласования).

3.4. Решение о включении в реестр считается принятым, если оно согласовано всеми структурными подразделениями, перечисленными в пункте 3.3 настоящего Положения.

3.5. Каждому контрагенту, включенному в реестр и подавшему заявку на участие в Конкурсе, присваивается индивидуальный рейтинг, расчет которого производится в соответствии с разделом III методики оценки конкурсных предложений (Приложение № 4).

3.6. Актуализация информации по контрагентам, включенным в реестр, производится при подаче ими заявок на участие в Конкурсе. Информация о контрагентах, участвующих в Конкурсе, должна быть актуализирована сотрудниками структурных подразделений Компании, на которые возложены функции по ведению реестра контрагентов, до внесения проекта решения на рассмотрение конкурсной комиссии.

3.7. Решение о включении или отказе во включении потенциального контрагента в реестр должно быть принято не позднее 30 (тридцати) рабочих дней с даты поступления в Компанию пакета документов согласно перечню, установленному в пункте 3.2. настоящего Положения.

Потенциальный контрагент должен быть уведомлен о принятом решении не позднее 3 (трех) рабочих дней с даты принятия решения о включении или отказе во включении потенциального контрагента в реестр.

3.8. Компания отказывает потенциальному контрагенту во включении в реестр, а уже включенные в реестр контрагенты подлежат исключению в случае:

- непредставления документов согласно пункту 3.2. настоящего Положения, включая нарушение требований к оформлению таких документов, фальсификацию документов;
- предоставления документов, содержащих недостоверную информацию;
- несоответствия (потенциального) контрагента требованиям, указанным в пункте 3.3. настоящего Положения.

3.9. Для целей повышения открытости процедуры аккредитации контрагентов, обеспечения равного доступа к закупкам, осуществляемым Компанией, на официальном сайте Компании в сети Интернет по адресу <http://www.btcgroup.ru/> подлежит размещению следующая информация:

- требования, предъявляемые к потенциальным контрагентам, для их аккредитации согласно пункту 3.3. настоящего Положения;
- о составе документов, необходимых для аккредитации потенциальных контрагентов согласно пункту 3.2 настоящего Положения;

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	8 29
------	----------	---	---------------------	---------

- о сроках рассмотрения представленных в Компанию документов на аккредитацию и уведомления потенциального контрагента о принятом решении;
- о контактных лицах, уполномоченных на прием пакетов документов на аккредитацию.

4. Порядок проведения Конкурса

4.1. Конкурс контрагентов должен быть проведен до подписания договора и до момента начала его фактического исполнения (до осуществления оплат, до начала производства, до начала отгрузки и т.д.). Максимальный общий срок проведения конкурсного отбора с момента утверждения конкурсной документации до подписания протокола определения победителя составляет 20 рабочих дней.

Участники Конкурса информируются Компанией об итогах Конкурса не позднее 7 (семи) рабочих дней с даты подписания протокола определения победителя.

4.2. При проведении Конкурса сотрудники Компании обязаны руководствоваться действующим законодательством, локальными правовыми актами Компании, рекомендациями и иной информацией, предоставляемыми заинтересованными структурными подразделениями Компании в рамках своей компетенции.

4.3. Для проведения Конкурса разрабатывается конкурсная документация (Приложение № 1), которая в обязательном порядке должна содержать критерии оценки конкурсных предложений с указанием их значимости в общей оценке, требования к участникам конкурсного отбора, соответствующие предмету Конкурса, а также условия оплаты товаров (работ, услуг), установленные Компанией в целях подготовки участниками Конкурса сопоставимых коммерческих предложений. При этом предпочтительными для Компании являются условия оплаты товаров (работ, услуг) по факту их поставки (выполнения, оказания).

Разработка конкурсной документации осуществляется на основании заявки на проведение конкурсного отбора, направляемой инициатором закупки в подразделение, на которое возложены функции организации и проведения конкурсного отбора, с учетом необходимого запаса времени. В заявке указываются ориентировочные или максимальные цены закупки единицы товаров (работ, услуг), формируемые с учетом цены по государственным контрактам (договорам), цены, предусмотренной бюджетом проекта, и цены закупки аналогичной продукции в предыдущие годы, а также конкретные условия оплаты товаров (работ, услуг) в соответствии с условиями заключенных Компанией государственных контрактов.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	9 29
------	----------	---	---------------------	---------

Конкурсная документация утверждается руководителем структурного подразделения, на которое возложены функции организации и проведения конкурсного отбора, или лицом, его замещающим.

4.4. В целях защиты от недобросовестной конкуренции, в случае организации Конкурса по закупкам или размещению заказа, обеспечивающим исполнение государственных контрактов, возможна установка требования обеспечения исполнения контракта. Обеспечение исполнения контракта возможно в следующих формах:

- денежный или имущественный залог;
- банковская гарантия.

4.5. Конкурсная документация в обязательном порядке направляется всем аккредитованным контрагентам по соответствующим направлениям закупок. Кроме того, проводится работа по привлечению к участию в конкурсе новых потенциальных контрагентов (производителей товаров, исполнителей работ, поставщиков услуг). При этом участники Конкурса, не включенные в реестр, представляют в составе конкурсных предложений документы, аналогичные представляемым на аккредитацию. Требования, содержащиеся в конкурсной документации, обязательны для исполнения всеми участниками Конкурса.

4.6. Устанавливаемый срок предоставления конкурсных предложений (Приложение № 2) не может превышать 7 рабочих дней с момента рассылки конкурсной документации потенциальным контрагентам.

4.7. Если участник Конкурса представил на рассмотрение образцы продукции, сотрудниками Дирекции по инновациям, а также ОТК производится проверка качества образцов продукции органолептическим методом на предмет соответствия НТД, а при наличии указания заместителя генерального директора Компании по направлению деятельности – путем проведения лабораторных испытаний, а также путем запроса у контрагента результатов экспертизы, протоколов испытаний, сертификатов и т.п. Отсутствие образцов не является причиной для отклонения участника, в этом случае условие об обязательном предоставлении (согласовании) образцов включается в договор с данным контрагентом.

4.8. Полученные предложения вносятся в реестр, проверяются на соответствие установленным требованиям. Срок рассмотрения Дирекцией по закупкам и не должен превышать 3-х рабочих дней.

4.9. Предоставленные образцы допущенными к Конкурсу участниками передаются следующим структурным подразделениям:

- образцы продукции – Дирекции по инновациям, отделу технического контроля;
- Образцы передаются в указанные структурные подразделения без раскрытия информации о поставщике (производителе) и его конкурсном предложении 4.10.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	10 29
------	----------	---	---------------------	----------

При проведении конкурсного отбора представители уполномоченных структурных подразделений Компании предоставляют следующие сведения:

4.10.1. Дирекция по закупкам (в соответствии с направлением деятельности):

- информацию о наличии или сроках получения заключения Минпромторга РФ об отсутствии производства материалов или полуфабрикатов (по государственному оборонному заказу), товаров легкой промышленности (по государственному заказу для федеральных нужд, за исключением государственного оборонного заказа) на территории РФ, Республики Белоруссия и Республики Казахстан согласно постановлению Правительства РФ № 791 и лице, ответственном за получение такого заключения;

- информацию о наличии гарантийных писем от участников Конкурса о согласии открыть отдельный счет в уполномоченном банке и работать в соответствии с требованиями ФЗ № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

4.10.2. Дирекция по продажам B2G:

- информацию о согласовании государственным заказчиком иностранного исполнителя по государственному оборонному заказу для осуществления оплат на иной счет или о сроках получения такого согласования и лице, ответственном за получение такого заключения, согласно **подпункта «д»** пункта 2 части 1 статьи 8.3 ФЗ № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

4.10.3. Дирекция по инновациям, отдел технического контроля:

- заключение о соответствии представленных образцов продукции НТД либо о необходимости устранения выявленных недостатков – в течение 3-х рабочих дней с момента передачи ответственным исполнителем образцов, полученных от участника Конкурса;

- протоколы испытаний, результаты проведенных экспертиз образцов товара при наличии указания заместителя генерального директора о проведении испытаний – в течение 7-ми дней с момента передачи ответственным исполнителем образцов, полученных от участника отбора.

4.11. Ответственность за своевременное предоставление необходимой информации и документов в зоне своей ответственности несут руководители соответствующих подразделений.

4.12. В случае непредставления соответствующими подразделениями в надлежащие сроки информации и документов без мотивированных обоснований, оценка конкурсных предложений может осуществляться без информации и документов данных структурных подразделений. В данном случае в конкурсной таблице делается соответствующая отметка.

4.13. Сотрудниками структурного подразделения, на которое возложены функции организации и проведения конкурсного отбора, производится оценка конкурсных предложений в соответствии с критериями и показателями, установленными в конкурсной документации, и осуществляется выбор лучших предложений. С

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	11 29
------	----------	---	---------------------	----------

участниками Конкурса (потенциальными контрагентами), получившими максимальные оценки, инициатором закупки проводятся конкурентные переговоры в целях достижения лучших условий поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг).

Иные переговоры между сотрудниками Компании и участниками конкурсного отбора в процессе проведения Конкурса допускаются только по решению конкурсной комиссии.

4.14. В случае если Компания не имеет возможности провести Конкурс (если контрагент является единственным производителем определенной категории продукции / единственным исполнителем определенного рода работ / услуг, аренды), Конкурс, по сути, не проводится. Участник признается единственным участником Конкурса. На рассмотрение конкурсной комиссии предоставляются соответствующие сведения и проект протокола.

При этом соответствующие сотрудники Общества обязаны принять меры к получению у такого контрагента обеспечения исполнения договора.

4.15. В случае если Компания не имеет возможности провести Конкурс в рамках исполнения государственного оборонного заказа (если контрагент является единственным производителем определенной категории продукции / единственным исполнителем определенного рода работ), Конкурс, по сути, не проводится. Дирекция по закупкам или обеспечивает получение документов, подтверждающих, что данный производитель является единственным в РФ (экспертных заключений, справок торгово-промышленной палаты РФ, справок государственных органов, отказов других потенциальных контрагентов от выполнения данного заказа на предложенных условиях и т.д.).

Дирекция по закупкам или обязана отразить в конкурсной таблице данные сведения с обоснованием причин невозможности проведения Конкурса.

В случае если Компания не имеет возможности провести Конкурс в рамках исполнения государственного оборонного заказа среди потенциальных контрагентов в РФ по причине отсутствия таковых производителей определенной категории продукции/исполнителей определенного рода работ, Конкурс проводится между иностранными организациями. На иностранные организации распространяются требования и правила Конкурса, предусмотренные настоящим Положением. Соответствующая информация отражается в конкурсной таблице.

4.16. На основании оценки допущенных к участию в Конкурсе предложений и полученных в ходе проведения Конкурса данных сотрудниками структурных подразделений Компании, на которые возложены функции организации и проведения конкурсного отбора, проводится процедура предварительного определения победителя Конкурса, второго и третьего места по степени выгодности предложений. В случае необходимости, по решению Директора по экономической безопасности (или лица его замещающего), проводится выездной

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	12 29
------	----------	---	---------------------	----------

аудит предполагаемого победителя Конкурса. В обязательном порядке проводится выездной аудит предполагаемого победителя Конкурса для подтверждения наличия производственных мощностей для исполнения заказа в случае обеспечения исполнения государственного оборонного заказа. Максимальный срок аудита – 1 рабочий день.

4.17. Проект протокола конкурсного отбора с предварительными результатами Конкурса направляется инициатору закупки для ознакомления и предоставления возможности проведения конкурентных переговоров с участниками Конкурса по улучшению предложенных ими условий поставки.

4.18. Инициатор закупки в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения проекта протокола обязан его согласовать или информировать организатора Конкурса о необходимости проведения конкурентных переговоров по улучшению условий поставки и установить срок, в течение которого такие переговоры будут проведены инициатором закупки, а проект протокола будет согласован на новых (лучших) условиях поставки.

4.19. После этого проект протокола определения победителя (Приложение № 3) с материалами Конкурса направляется на утверждение конкурсной комиссией. При наличии достоверной информации об аффилированности победителя (-ей) Конкурса такая информация в обязательном порядке отражается в материалах Конкурса. Протокол определения победителя (-ей) Конкурса на поставку продукции должен содержать указание на ассортимент (наименование товара, артикул/модель), объем закупки (шт., пар и т. п.), цену (включая НДС), сроки поставки, а также на проект, в рамках которого осуществляется закупка (реквизиты государственного контракта и его предмет и т. п.). В случае определения нескольких победителей конкурса данная информация должна быть указана в отношении каждого победителя.

4.20. В исключительных случаях в протокол определения победителя Конкурса допускается внесение изменений при наличии соответствующего обоснования от инициатора закупки, согласованного с председателем конкурсной комиссии. Указанные изменения оформляются дополнением к протоколу и утверждаются конкурсной комиссией.

4.21. Конкурсный отбор поставщиков является приоритетным способом выбора контрагентов для заключения с ними договоров поставки товаров (работ, услуг) и проводится во всех случаях, за исключением случаев наличия только одного поставщика, который в состоянии осуществить поставку необходимой продукции в сроки и на условиях, соответствующих установленным требованиям, или наличия нормативно установленной обязанности по осуществлению закупки у определенного поставщика. В таких случаях при наличии соответствующего обоснования от инициатора закупки, согласованного с курирующим заместителем генерального директора Компании, конкурсной

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	13 29
------	----------	---	---------------------	----------

комиссией может быть принято решение о возможности заключения договора (спецификации) поставки с единственным поставщиком.

4.22. В отдельных случаях по решению Правления Компании заключение договоров возможно без проведения Конкурса, как на основании предварительного отбора контрагентов, так и без него.

Решение Правления Компании о заключении договора без проведения конкурса оформляется Протоколом Правления Компании.

5. Выбор победителя конкурсного отбора

5.1. Победителем Конкурса признается участник, соответствующий требованиям для обеспечения надлежащего исполнения Компанией обязательств, принятых в рамках заключенных государственных контрактов и договоров, и предложивший лучшие условия поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг.

5.2. Для оценки конкурсных предложений участников конкурсного отбора устанавливаются следующие критерии:

- а) цена предложения;
- б) рейтинг поставщика;
- в) качественные и функциональные характеристики объекта закупки;
- г) деловая репутация (рыночное реноме) участника конкурса.

5.3. Критерии оценки конкурсных предложений участников конкурсного отбора, используемые для определения победителя Конкурса, указываются в конкурсной документации. Количество используемых критериев оценки должно быть не менее двух, при этом использование критерия «цена предложения» является обязательным.

5.4. Использование критерия «рейтинг поставщика» является обязательным при проведении Конкурса среди российских поставщиков с возможностью участия в нем поставщиков из Республики Беларусь и Республики Казахстан. При проведении Конкурса с участием иностранных поставщиков вместо критерия «рейтинг поставщика» используется критерий «деловая репутация (рыночное реноме) участника конкурса».

5.5. В случае использования критерия «качественные и функциональные характеристики объекта закупки» в конкурсной документации устанавливаются его значимость в общей оценке, показатели, раскрывающие его содержание, их значимости и порядок оценки конкурсных предложений по данному критерию. В случае необходимости решение об использовании данного критерия принимается структурным подразделением, инициирующим закупку, и отражается в заявке на проведение конкурсного отбора, к которой прилагается перечень показателей, их значимости и порядок оценки, а в случае использования экспертного метода оценки – список экспертов в количестве не менее 3 (трех) человек.

5.6. При использовании критерия «деловая репутация (рыночное реноме) участника

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	14 29
------	----------	---	---------------------	----------

конкурса» в конкурсной документации устанавливается его значимость в общей оценке. В случае необходимости решение об использовании данного критерия принимается структурным подразделением, инициирующим закупку, и отражается в заявке на проведение конкурсного отбора, к которой прилагается список экспертов в количестве не менее 3 (трех) человек.

5.7. Величины значимости критериев оценки устанавливаются в конкурсной документации. Сумма величин значимости критериев оценки должна составлять 100 процентов. При этом значимость критерия «цена предложения» в любом случае должна составлять не менее 50 процентов, а значимость критериев «рейтинг поставщика» и «деловая репутация (рыночное реноме) участника конкурса» – 20 процентов.

5.8. Для оценки конкурсных предложений по каждому критерию оценки используется 100-балльная шкала оценки. Если в отношении критерия оценки предусматриваются показатели, то для каждого показателя устанавливается его значимость, в соответствии с которой производится оценка. Сумма величин значимости показателей оценки должна составлять 100 процентов.

5.9. Для оценки конкурсных предложений по критерию «качественные и функциональные характеристики объекта закупки» в конкурсной документации может быть установлено предельно необходимое минимальное или максимальное количественное значение качественных и функциональных характеристик, которые подлежат оценке в рамках указанного критерия. В этом случае при оценке конкурсных предложений по таким критериям (показателям) участникам конкурса, сделавшим предложение, соответствующее такому значению, или лучшее предложение, присваивается 100 баллов.

5.10. Критерии оценки (показатели), используемые при проведении конкурсного отбора, величины их значимости, а в случае необходимости метод и шкала оценки устанавливаются структурным подразделением, инициирующим закупку, и прилагается к заявке на проведение конкурсного отбора.

5.11. Оценка конкурсных предложений осуществляется в соответствии с методикой, изложенной в Приложении № 4.

5.12. Итоговый рейтинг конкурсного предложения вычисляется как сумма оценок в баллах, полученных участником конкурса по каждому критерию оценки с учетом коэффициентов их значимости.

5.13. Конкурсной заявке участника Конкурса, конкурсное предложение которого получило самый высокий итоговый рейтинг, присваивается первый номер. Конкурсным заявкам участников Конкурса, конкурсные предложения которых получили следующие по убыванию итоговые рейтинги, присваивается, соответственно, второй номер, а при необходимости и последующие номера

5.14. Победителем конкурса, как правило, признается участник, предложивший минимальную цену поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг) и (или)

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	15 29
------	----------	---	---------------------	----------

конкурсному предложению которого присвоен самый высокий итоговый рейтинг. Конкурсная комиссия вправе признать победителем конкурса иного участника с соответствующим обоснованием принятого решения.

5.15. В целях диверсификации рисков неисполнения Компанией обязательств по условиям и срокам поставки продукции, а также в случае невозможности выполнения победителем Конкурса всего объема заказа конкурсной комиссией может быть принято решение о выборе нескольких победителей Конкурса и распределении между ними требуемого объема поставки.

5.16. В состав конкурсной комиссии, как правило, должно входить нечетное число членов в количестве не менее 5 (пяти) человек. Персональный состав отдельных конкурсных комиссий по направлениям закупок и размещения заказов утверждается приказом генерального директора Компании, которым назначаются лица, выполняющие функции постоянных членов конкурсной комиссии, а также лица, заменяющие постоянных членов конкурсной комиссии в период их временного отсутствия.

5.17. Председатели конкурсных комиссий назначаются приказом генерального директора Компании на основании решения Правления Компании. Председатель конкурсной комиссии по закупкам назначается сроком на 6 месяцев.

5.18. При определении победителя Конкурса участвующие в процедуре конкурсного отбора сотрудники Компании и члены конкурсных комиссий должны действовать разумно и добросовестно, использовать только подтвержденную информацию, соблюдать законодательство РФ. Члены конкурсных комиссий обязаны сохранять конфиденциальность информации о деятельности контрагентов, ставшей им известной в связи с участием в работе конкурсной комиссии.

5.19. Конкурсная комиссия вправе отстранить участника Конкурса на любом этапе его проведения в случае установления фактов недостоверности сведений и (или) фальсификации документов, представленных в конкурсном предложении.

5.20. Заседание конкурсной комиссии правомочно, если на нем присутствуют не менее 5 членов комиссии. Решение конкурсной комиссии правомочно, если в нем зафиксированы резолюции (подписи) не менее 5 членов комиссии. Протокол определения победителя подписывается всеми членами конкурсной комиссии, принимавшими участие в рассмотрении.

5.21. При голосовании каждый член конкурсной комиссии имеет один голос. Если к участию в комиссии по одному отбору приглашено несколько экспертов (экспертная группа), то они голосуют одним голосом. Члены конкурсной комиссии принимают решение о выборе победителя (победителей) простым большинством голосов от общего количества членов конкурсной комиссии.

5.22. Если член конкурсной комиссии против принятого простым большинством голосов решения, то он обязан представить письменное мнение с обоснованием своей позиции. Письменное мнение прикладывается к протоколу определения

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	16 29
------	----------	---	---------------------	----------

победителя Конкурса.

5.23. После завершения все документы, подготовленные и полученные во время подготовки и проведения Конкурса, сшиваются в конкурсное дело и передаются на хранение в Архив соответствующего структурного подразделения Компании (по направлениям деятельности). Все документы и материалы, связанные с работой конкурсной комиссии, хранятся не менее 3 (трех) лет».

5.24. Информирование победителей конкурса о его результатах осуществляется подразделением-инициатором закупки на основании протокола конкурсного отбора с одновременным направлением им на подписание соответствующих договоров (спецификаций).

5.25. Участники конкурсного отбора, которые не были признаны победителями конкурса, уведомляются о его результатах структурным подразделением, на которое возложены функции организации и проведения конкурсного отбора, с обоснованием принятого конкурсной комиссией решения и указанием общей оценки конкурсного предложения участника и победителя конкурсного отбора.

6. Порядок заключения и контроля исполнения договоров.

6.1. Все договоры (спецификации) заключаются в соответствии с Положением о порядке заключения договоров в АО «БТК групп».

При заключении (исполнении) договора (спецификации) допускается без проведения дополнительных (новых) процедур конкурсного отбора контрагента по соглашению сторон снижать цену договора (спецификации) без изменения количества и качества поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги и иных условий договора (спецификации), а также увеличивать количество поставляемого товара, объем работы или услуги не более чем на 10% от предусмотренного количества или объема с пропорциональным изменением цены договора (спецификации) исходя из цены единицы товара, работы или услуги.

6.2. Договор должен быть заключен в срок, не превышающий 10 рабочих дней с момента подписания протокола определения победителя Конкурса. В случае отказа победителя от заключения договора к заключению договора приглашается следующий по степени выгоды предложения участник Конкурса.

6.3. Дирекция по закупкам совместно с другими подразделениями проводят мониторинг качества и сроков исполнения договоров, и в соответствии с полученной информацией проводит обновление данных в реестре.

7. Заключительные положения

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	17 29
------	----------	---	---------------------	----------

7.1. Сотрудники всех подразделений Компании несут персональную ответственность за соблюдение требований настоящего Положения.

7.2. Изменения, вносимые в настоящее Положение, согласовываются с заместителями генерального директора Компании и утверждаются приказом генерального директора АО «БТК групп».

7.3. Если в результате изменения законодательства Российской Федерации отдельные нормы настоящего Положения вступают с ним в противоречие, то до внесения соответствующих изменений в Положение, применяется законодательство Российской Федерации.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	18 29
------	----------	---	---------------------	----------

Приложение № 1: Форма конкурсной документации

УТВЕРЖДАЮ:

**Руководитель подразделения
конкурсного отбора**

_____/_____/_____
«__» _____ 20__ г.

**ДОКУМЕНТАЦИЯ КОНКУРСА № ___/___ от __.__.20__ г.
на**

№ п/п	Разделы	Содержание
1.	Заказчик	АО «БТК групп»
2.	Организатор запроса предложений	Отдел сопровождения конкурсного отбора: 129226, г. Москва, Адрес Тел./факс: (495) _____, доб. _____, e-mail: _____
3.	Технический заказчик	
4.	Описание запрашиваемых товаров / работ / услуг / аренды	
5.	Место, срок поставки товаров, оказания услуг, выполнения работ	
6.	Место и срок подачи предложений	Заявки в электронной форме подаются на адрес электронной почты: Заявки в печатном виде, а также образцы продукции принимаются по адресу организатора запроса предложений по рабочим дням с 09:00 до 18:00 (перерыв) с __.__.2013 г. по __.__.2013 г.

Приложения:

- Техническое задание;
- Форма заявки на участие в конкурсном отборе;
- Требования к участникам конкурсного отбора;
- др.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница	19
			Страниц	29

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ
на выполнение работ/оказание услуг

(предмет запроса котировок)

- 1. Номер и дата государственного контракта (договора), для исполнения которых осуществляется закупка (в случае закупки для исполнения государственного оборонного заказа дополнительно указывается идентификатор государственного контракта):**
- 2. Подробное описание требуемых товаров / работ / услуг / аренды (технические и функциональные характеристики, требования к результатам и др.):**
- 3. Место и сроки поставки товаров / выполнения работ / оказания услуг / аренды (в случае отсутствия точных данных указывается в приложениях к договору):**
- 4. Форма, сроки, порядок и условия оплаты:**
- 5. Требование предоставления обеспечения исполнения договора (в случае установления такого требования)**
- 6. Контактное лицо по вопросам, касающимся содержания требований технического заказчика:**
Ф.И.О.:
Телефон:
E-mail

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	20 29
------	----------	---	---------------------	----------

Приложение № 2: Форма конкурсного предложения¹

КОНКУРСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
 участника конкурса _____ № от _____.

1. Исполняя наши обязательства и изучив конкурсную документацию, а также условия, сроки и порядок проведения настоящего конкурса,

_____ (полное наименование организации – участника размещения заказа)

в лице _____,

(наименование должности руководителя, его Ф.И.О. полностью)

уполномоченного в случае признания нас победителями конкурса подписать договор, согласны поставить товары (выполнить работы, оказать услуги, аренда) в соответствии с требованиями конкурсной документации. Конкурсное предложение остается неизменным до заключения договора.

Поставка товара

№ п/п	Наименование товара, технические характеристики	Максимальная мощность производства в месяц	Цена за ед. с учетом или без учета НДС ² , руб.
1.			
2.			
...			
ИТОГО цена предложения (с учетом или без учета НДС):			

2. Форма, сроки, порядок и условия оплаты товара: _____

3. Включение в цену товара расходов на маркировку и упаковку (да/нет): _____

4. Включение в цену товара расходов на доставку (да/нет): _____

5. Базис поставки (место поставки): _____

6. Срок поставки товара: _____

7. Срок (объем) предоставления гарантий качества товара: _____

8. Согласие участника на работу в соответствии с требованиями законодательства о государственном оборонном заказе, включая открытие отдельного счета в уполномоченном банке (да/нет)³: _____

Выполнение работ, оказание услуг или аренда

¹ Допускается подача конкурсного предложения в иной форме при наличии в нем всех указанных реквизитов.

² В случае освобождения от уплаты НДС необходимо представить подтверждающие документы.

³ Заполняется при проведении конкурсного отбора в целях исполнения государственного оборонного заказа.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница	21
			Страниц	29

№ п/п	Наименование работ, услуг (предложения по аренде)	Максимальный объем в месяц	Цена за ед. с учетом или без учета НДС, руб.
1.			
2.			
...			
ИТОГО цена предложения (с учетом или без учета НДС):			

2. Формы, сроки и порядок оплаты работ, услуг: _____

3. Срок выполнения работ, оказания услуг: _____

4. Срок (объем) предоставления гарантий качества работ, услуг: _____

5. Согласие участника на работу в соответствии с требованиями законодательства о государственном оборонном заказе, включая открытие отдельного счета в уполномоченном банке (да/нет)⁴: _____

В составе настоящего конкурсного предложения нами представляются документы, подтверждающие соответствие товаров (работ, услуг) требованиям законодательства РФ на ___ листах (в случаях, предусмотренных конкурсной документацией), а также образцы продукции.

Настоящим конкурсным предложением подтверждаем, что в отношении

_____ (полное наименование организации – участника размещения заказа)

не проводится процедура ликвидации, отсутствует решение арбитражного суда о признании банкротом и об открытии конкурсного производства, деятельность организации не приостановлена.

Сообщаем, что для оперативного уведомления нас по вопросам организационного характера и взаимодействия с Организатором конкурса нами уполномочен(а)

_____ (Ф.И.О., телефон работника организации – участника размещения заказа)

Все сведения о проведении конкурса просим сообщать уполномоченному лицу.

Руководитель _____ /Ф.И.О./
(подпись)

«___» _____ 20__ г.

Приложение № 1 к конкурсному предложению: Калькуляция затрат (плановая и отчетная);

Приложение № 2 к конкурсному предложению: дополнительные сведения, документы, информация о предоставляемых образцах и т.д.

⁴ Заполняется при проведении конкурсного отбора в целях исполнения государственного оборонного заказа.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница	22
			Страниц	29

Приложение № 3: Форма протокола определения победителя Конкурса

Протокол

определения победителя конкурса

№ _____

«_____» _____ 20_ г.

г. Москва

ПРЕДМЕТ: _____**РЕКВИЗИТЫ:** _____*(номер, дата, идентификатор ГК, наименование государственного заказчика или проекта)***ПРИСУТСТВОВАЛИ:***Председатель конкурсной комиссии:**Члены конкурсной комиссии:*

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

РАССМОТРЕНИЕ И ОЦЕНКА КОНКУРСНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ:**1.** Существенными условиями договора являются:

1.1. Срок (период) поставки товара/выполнения работ/оказания услуг: _____

1.2. Место и условия поставки товара/выполнения работ/оказания услуг: _____

1.3. Базис поставки (место поставки/передачи товара): _____

2. Предусмотрена ли закупка товара/выполнение работ/оказание услуг/аренда бюджетом АО «БТК групп» на соответствующий период (да/нет): _____**3.** Закупка в целях исполнения государственного оборонного заказа: _____
*(да/нет)*3.1. Закупка под будущие заказы до заключения государственного контракта: _____
(да/нет)

3.2. ФИО и должность сотрудника, ответственного за согласование с государственным заказчиком условия о формировании запаса продукции, СиМ, полуфабрикатов, комплектующих изделий: _____

4. Закупка у иностранного контрагента **по ГОЗ**: _____
*(да/нет)*4.1. Исполнитель согласован государственным заказчиком для оплат на иной счет: _____
(да/нет)

4.2. ФИО и должность сотрудника, ответственного за получение указанного согласования: _____

4.3. Подпадает ли закупка под запрет, установленный ПП 791: _____
*(да/нет)*4.4. Наличие заключения Минпромторга об отсутствии производства согласно ПП 791: _____
(да/нет)

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница	23
			Страниц	29

4.5. ФИО и должность сотрудника, ответственного за получение указанного заключения: _____

5. Приглашение к участию в конкурсе направлено в __ (____) компаний.

Подано __ (____) заявок, из них __ (____) соответствуют требованиям конкурсной документации:

«Наименование участника 1»:

- соответствие требованиям конкурсной документации: ____
- наличие аккредитации: ____
- согласие на работу в соответствии с требованиями законодательства о ГОЗ, включая открытие отдельного счета в уполномоченном банке (при необходимости): ____

«Наименование участника 2»:

- соответствие требованиям конкурсной документации: ____
- наличие аккредитации: ____
- согласие на работу в соответствии с требованиями законодательства о ГОЗ, включая открытие отдельного счета в уполномоченном банке (при необходимости): ____

6. Комиссия, рассмотрев конкурсные заявки, приняла решение о возможности заключения договора (спецификации) поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг, аренды) с участниками конкурсного отбора:

6.1. «Наименование участника 1» на следующих условиях⁵: ____

6.2. «Наименование участника 2» на следующих условиях: ____

и т.д.

Председатель конкурсной комиссии:

_____/_____/_____
(подпись, расшифровка подписи)

Члены конкурсной комиссии:

1. _____/_____/_____
(подпись, расшифровка подписи)

2. _____/_____/_____
(подпись, расшифровка подписи)

3. _____/_____/_____
(подпись, расшифровка подписи)

4. _____/_____/_____
(подпись, расшифровка подписи)

⁵ Указываются условия поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), условия их оплаты и обоснование выбора победителя конкурсного отбора.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	24 29
------	----------	---	---------------------	----------

Приложение № 4: Методика оценки конкурсных предложений

1. Общие положения

1. Настоящая методика определяет порядок оценки конкурсных предложений участников конкурсного отбора в целях выявления лучших условий поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг и минимизации рисков неисполнения принятых обязательств.

2. Настоящая методика обязательна для использования структурными подразделениями и работниками АО «БТК групп», задействованными в организации и проведении конкурсов по выбору поставщиков в целях заключения с ними договоров поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг.

3. Термины и определения:

«оценка» – процесс выявления лучших условий закупки по критериям оценки и в порядке, установленном в конкурсной документации;

«значимость критерия оценки» – вес критерия оценки в совокупности критериев, по которым осуществляется оценка, выраженный в процентах;

«коэффициент значимости критерия оценки» – вес критерия оценки в совокупности критериев, по которым осуществляется оценка, выраженный в долях.

4. Для оценки конкурсных предложений участников конкурсного отбора устанавливаются следующие критерии оценки:

а) цена предложения;

б) рейтинг поставщика;

в) качественные и функциональные характеристики объекта закупки.

г) деловая репутация (рыночное реноме) участника конкурса.

5. Критерии оценки конкурсных предложений, используемые для определения победителя конкурса, и величины их значимости устанавливаются в конкурсной документации. Количество используемых критериев оценки должно быть не менее двух, при этом использование критерия «цена предложения» является обязательным.

6. Сумма величин значимости используемых критериев оценки должна составлять 100 процентов. При этом значимость критерия «цена предложения» в любом случае должна составлять не менее 50 процентов, а значимость критерия «рейтинг поставщика» – 20 процентов.

7. Для оценки конкурсных предложений по каждому критерию используется 100-балльная шкала оценки. Если в отношении критерия оценки предусматриваются показатели, то для каждого показателя устанавливается его значимость, в соответствии с которой будет производиться оценка. При этом сумма величин значимости показателей критерия оценки должна составлять 100 процентов.

8. В случае установления в конкурсной документации предельно необходимого минимального или максимального количественного значения качественных и функциональных характеристик, подлежащих оценке в рамках соответствующего критерия, конкурсным предложениям, содержащим лучшие или соответствующие таким значениям показателям, присваивается 100 баллов.

9. Итоговый рейтинг конкурсного предложения вычисляется как сумма оценок в баллах, полученных участником конкурса по каждому критерию оценки с учетом коэффициентов их значимости.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	25 29
------	----------	---	---------------------	----------

10. Конкурсному предложению с самым высоким итоговым рейтингом присваивается первый порядковый номер.

II. Оценка конкурсных предложений участников конкурсного отбора

11. Количество баллов, присуждаемых конкурсному предложению по критерию «цена предложения», определяется по формуле:

а) для закупок покупного товара в рамках исполнения контрактов (договоров) и в случаях, когда предельная максимальная цена закупки установлена до конкурса:

$$ЦБ_i = \frac{\sum_j^n (ЦК_j - Ц_{ij}) \times ОБ_{ij}}{\sum_j^n ЦК_j \times ОБ_{ij}} \times 100, \text{ где}$$

n – количество оцениваемых товарных позиций;

$ЦК_j$ – цена j -ой товарной позиции в соответствии с заключенным контрактом (договором) или предельная максимальная цена j -ой товарной позиции, установленная до конкурса;

$Ц_{ij}$ – цена предложения i -го участника конкурса по j -ой товарной позиции;

$ОБ_{ij}$ – объем предложения i -го участника конкурса по j -ой товарной позиции;

б) для иных закупок, не подпадающих под подпункт а):

$$ЦБ_i = \frac{\sum_j^n Ц_{minj} \times ОБ_{ij}}{\sum_j^n Ц_{ij} \times ОБ_{ij}} \times 100, \text{ где}$$

n – количество оцениваемых товарных позиций;

$Ц_{ij}$ – цена предложения i -го участника конкурса по j -ой товарной позиции;

$Ц_{minj}$ – минимальное из ценовых предложений, сделанных участниками конкурса по j -ой товарной позиции;

$ОБ_{ij}$ – объем предложения i -го участника конкурса по j -ой товарной позиции.

12. Количество баллов, присуждаемых конкурсному предложению по критерию «рейтинг поставщика», определяется по формуле:

$$РБ_i = \frac{ИР_i}{ИР_{max}} \times 100, \text{ где}$$

$ИР_i$ – индивидуальный рейтинг i -го участника конкурса;

$ИР_{max}$ – максимальный индивидуальный рейтинг из всех участников конкурса, конкурсные предложения которых оцениваются.

13. Определение индивидуального рейтинга поставщика производится в соответствии с разделом III настоящей методики.

14. Количество баллов, присуждаемых конкурсному предложению по критерию «качественные и функциональные характеристики объекта закупки», определяется по формуле:

$$ФБ_i = \sum_j^k ФБ_{ij}, \text{ где}$$

k – количество показателей критерия оценки;

$ФБ_{ij}$ – рейтинг предложения i -го участника конкурса по j -му показателю критерия оценки.

15. Количество баллов, присуждаемых i -му участнику конкурса по j -му показателю критерия оценки, определяется следующим образом:

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	26 29
------	----------	---	---------------------	----------

а) в случае, если лучшим условием исполнения договора поставки по j -му показателю критерия оценки является наименьшее значение j -го показателя, то:

$$\Phi_{Бij} = \frac{\Phi_{\min j}}{\Phi_{ij}} \times K_{3j} \times 100, \text{ где}$$

K_{3j} – коэффициент значимости j -го показателя критерия оценки;

$\Phi_{\min j}$ – минимальное из предложений по j -му показателю критерия оценки, сделанных участниками конкурса;

Φ_{ij} – предложение i -го участника конкурса по j -му показателю критерия оценки;

б) в случае, если лучшим условием исполнения договора поставки по j -му показателю критерия оценки является наибольшее значение j -го показателя, то:

$$\Phi_{Бij} = \frac{\Phi_{ij}}{\Phi_{\max j}} \times K_{3j} \times 100, \text{ где}$$

K_{3j} – коэффициент значимости j -го показателя критерия оценки;

$\Phi_{\max j}$ – максимальное из предложений по j -му показателю критерия оценки, сделанных участниками конкурса;

Φ_{ij} – предложение i -го участника конкурса по j -му показателю критерия оценки.

16. При использовании экспертного метода оценки конкурсных предложений по показателям критерия «качественные и функциональные характеристики объекта закупки» количество баллов, присуждаемых предложению участника конкурса, определяется как среднее арифметическое оценок (в баллах) всех членов экспертной группы, присуждаемых предложению по каждому из показателей.

17. В случае использования при оценке конкурсных предложений шкалы оценки в конкурсной документации должно быть установлено количество баллов, присуждаемое за определенное значение критерия оценки (показателя), предложенное участником конкурса. В случае, если используется несколько показателей, значение каждого, определенное в соответствии со шкалой оценки, корректируется с учетом коэффициента значимости показателя.

18. Критерии оценки (показатели), используемые при проведении конкурсного отбора, величины их значимости, а в случае необходимости метод и шкала оценки устанавливаются структурным подразделением, инициирующим закупку, прикладываются к заявке на проведение конкурсного отбора и отражаются в конкурсной документации.

19. Количество баллов, присуждаемых конкурсному предложению по критерию «деловая репутация (рыночное реноме) участника конкурса» определяется как среднее арифметическое оценок (в баллах) всех членов экспертной группы. Оценка конкурсных предложений по критерию «деловая репутация (рыночное реноме) участника конкурса» осуществляется на основании заключения, подготовленного группой экспертов.

III. Определение индивидуального рейтинга поставщика

20. Индивидуальный рейтинг поставщика определяется в целях оценки его потенциальных возможностей по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг, исходя из наличия у него финансовых ресурсов, оборудования и других материальных ресурсов, принадлежащих ему на праве собственности или на ином законном основании, опыта работы и деловой репутации.

21. Для определения индивидуального рейтинга поставщика устанавливаются следующие критерии оценки:

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	27 29
------	----------	---	---------------------	----------

а) производственный потенциал (обеспеченность производственными, технологическими и материально-техническими ресурсами);

б) финансовое состояние (финансовая устойчивость и обеспеченность финансированием на долгосрочной основе);

в) опыт работы (включая опыт сотрудничества с АО «БТК групп» и наличие претензий).

Значимости указанных критериев составляют 50, 30 и 20 процентов соответственно.

22. Расчет индивидуального рейтинга поставщика осуществляется на основе критериев и показателей, раскрывающих содержание критериев, с учетом коэффициентов значимости и масштаба деятельности поставщика. Индивидуальный рейтинг поставщика выражается в целых неотрицательных числах и рассчитывается по формуле:

$$ИР = \frac{\text{стр.1600}}{10} \times \sum_i^n (Pi \times KZi), \text{ где}$$

стр.1600⁶ – значение строки 1600 «Баланс» бухгалтерского баланса ф. 0710001 по ОКУД за предыдущий год (в тыс. рублей);

n – количество критериев оценки индивидуального рейтинга поставщика;

KZi – коэффициент значимости i -го критерия оценки;

Pi – значение i -го критерия оценки.

23. Значение i -го критерия оценки рассчитывается по формуле:

$$Pi = \sum_j^k Pij \times KZij, \text{ где}$$

k – количество показателей критерия оценки;

$KZij$ – коэффициент значимости j -го показателя i -го критерия оценки;

Pij – значение j -го показателя i -го критерия оценки.

24. Оценка поставщика по критерию «производственный потенциал» производится на основании следующих показателей, значимости которых составляют 70 и 30 процентов соответственно:

а) коэффициент стоимости основных средств, рассчитываемый по формуле:

$$П11 = \frac{\text{стр.1150}}{\text{стр.1600}} \times Ксвд,$$

б) коэффициент стоимости производственных запасов, рассчитываемый по формуле:

$$П12 = \frac{\text{стр.1210}}{\text{стр.1600}} \times Ксвд, \text{ где}$$

Ксвд – коэффициент соответствия видов деятельности по ЕГРЮЛ, определяемый по следующему правилу:

Ксвд = 1, если производство товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом конкурса, отражено в ЕГРЮЛ в качестве основного вида деятельности поставщика;

Ксвд = 0.5, если производство товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом конкурса, отражено в ЕГРЮЛ в качестве одного из дополнительных видов деятельности поставщика;

Ксвд = 0, если производство товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом конкурса, не отражено в ЕГРЮЛ в качестве одного из видов деятельности поставщика.

⁶ Здесь и далее – значение соответствующей строки бухгалтерского баланса ф. 0710001 по ОКУД за предыдущий год (в тыс. рублей).

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница	28
			Страниц	29

25. Оценка поставщика по критерию «финансовое состояние» производится на основании следующих показателей, значимости которых составляют 70 и 30 процентов соответственно:

а) коэффициент устойчивости финансирования, рассчитываемый по формуле:

$$П21 = \frac{\text{стр.1300} + \text{стр.1400}}{\text{стр.1700}},$$

б) коэффициент текущей ликвидности, определяемый по следующему правилу:

$$П22 = 0, \text{ если } \frac{\text{стр.1200}}{\text{стр.1500}} \leq 1$$

$$П22 = \frac{\text{стр.1200}}{\text{стр.1500}} - 1, \text{ если } 1 < \frac{\text{стр.1200}}{\text{стр.1500}} < 2$$

$$П22 = 1, \text{ если } \frac{\text{стр.1200}}{\text{стр.1500}} \geq 2$$

26. Оценка поставщика по критерию «опыт работы» производится на основании следующих показателей, значимости которых составляют 50, 30 и 20 процентов соответственно:

а) коэффициент опыта работы на рынке, определяемый по следующему правилу:

$$П31 = 0, \text{ если } (\text{текущий год} - \text{год регистрации}) \leq 2$$

$$П31 = \frac{\text{текущий год} - \text{год регистрации} - 2}{10}, \text{ если } 2 < (\text{текущий год} - \text{год регистрации}) < 12$$

$$П31 = 1, \text{ если } (\text{текущий год} - \text{год регистрации}) \geq 12$$

б) коэффициент сотрудничества с АО «БТК групп», определяемый по следующему правилу:

П32 = 0, при отсутствии договоров поставки с АО «БТК групп» в предыдущие три года;

П32 = 1, при наличии договоров поставки с АО «БТК групп» в предыдущие три года;

в) коэффициент исполнения обязательств, определяемый по следующему правилу:

П33 = 0, при наличии претензий по договорам поставки в предыдущие три года,

П33 = 1, при отсутствии претензий по договорам поставки в предыдущие три года.

Дата	05.12.13	Положение о конкурсном (комиссионном) отборе контрагентов	Страница Страниц	29 29
------	----------	---	---------------------	----------