

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Содержание:

1. Термины, относящиеся к рынку.....	2
2. Термины, относящиеся к планированию	3
3. Термины, относящиеся к оценке объектов	3
4. Термины, относящиеся к организации	4
5. Термины, относящиеся к документам	6
6. Термины, относящиеся к процедурам	7

1. Термины, относящиеся к рынку

Анализ рынка - изучение текущей и прогнозирование будущей рыночной ситуации накупаемую продукцию.

Провал рынка - ситуация, в которой свободное действие рыночных сил не приводит к оптимальному результату сделки хотя бы для одной ее стороны.

Продукция - товары, работы, услуги.

Простая продукция - продукция, характеристики (потребительские свойства) которой легко формализуются и описываются, допускают установление однозначных требований к качеству, либо общеизвестны (в т.ч. стандартизованы).

Сложная продукция - продукция, в отношении которой выполняется хотя бы одно из трех условий (при ее закупке):

- а) квалифицированный заказчик не может однозначно описать требования ккупаемой продукции;
- б) ожидаются предложения инновационных решений;
- в) высоко вероятные и/или неприемлемо большие потери от неисполнения или ненадлежащего исполнения заключаемого договора (например, многократно превосходящие цену закупки).

Лот - часть покупаемой продукции, явно обособленная в закупочной документации, на которую в рамках данной процедуры допускается подача отдельного предложения и заключение отдельного договора.

Примечания:

1) Правовой статус лотовых закупок определяется исходя из того, что такая закупка - это несколько (по числу лотов) одновременно и параллельно проводимых процедур, оформленных одной закупочной документацией.

2) Разбиение на лоты может проводится в следующих целях:

в целях снижения издержек на проведение большого количества однотипных (с точки зрения условий, сроков или документального оформления) процедур;

в целях улучшения конкурентной среды в ходе закупки путем уменьшения или увеличения объема или широты ассортимента продукции, входящей в лот;

в целях решения иных специальных задач.

Закупка - приобретение заказчиком продукции на основе договора.

Примечание – под договором здесь и далее, в соответствии со ст. 154 ГК РФ, понимается двух- или многосторонняя сделка (вне зависимости от того, оформляется ли документ под названием «договор», или нет). Договор между юридическими лицами должен заключаться в письменной форме, если иное не установлено законом.

Предмет закупки - конкретные товары, работы или услуги, которые предполагается поставить (выполнить, оказать) заказчику в объеме и на условиях, определенных в закупочной документации.

Уникальное (индивидуальное) оборудование - оборудование, выпускаемое по специальному заказу в единственном экземпляре либо в виде уникального изделия, либо на базе типовых изделий, но с конструктивными особенностями, выполненными изготовителем.

2. Термины, относящиеся к планированию

Потребность в продукции - определенные в установленном порядке объемы продукции, которые должны быть закуплены в течение заданного периода.

Срочная потребность - потребность, неудовлетворение которой быстрее всего может привести к значительным финансовым или иным потерям заказчика.

Чрезвычайные обстоятельства - обстоятельства непреодолимой силы, которые нельзя было предусмотреть заранее и которые создают явную и значительную опасность для жизни и здоровья человека, состояния окружающей среды либо имущественных интересов заказчика.

3. Термины, относящиеся к оценке объектов

Оценка - установление качества объекта оценки.

Объект оценки - носитель характеристики (их совокупности). Например, поставщик, продукция, договорные условия.

Характеристика - отличительное свойство.

Требование - условие, которое установлено специально, обычно предполагается или является обязательным.

Качество - степень соответствия присущих характеристик требованиям.

Соответствие - выполнение требования.

Несоответствие - невыполнение требования.

Критерий - характеристика, учитываемая в классификации (в том числе по степени предпочтительности) объекта оценки.

Оценка по критерию - выраженная в численной и (или) словесной форме степень соответствия.

Преференция - преимущество, которое, в соответствии с одобренным Советом Директоров заказчика порядком, предоставляется определенным группам участников при проведении закупок. Преференции могут быть предоставлены малым предприятиям, российским поставщикам продукции российского производства, ДЗО Заказчика и т.д.

Преференциальная поправка - поправочный коэффициент, применяемый к какой-либо оценке по критерию для предложения участника, в отношении которого действуют преференции, допускающие такие поправки.

4. Термины, относящиеся к организации

ДЗО - дочернее или зависимое общество.

Общество или Заказчик - ОАО «Дальморнефтегеофизика», включая филиалы, представительства.

Инициатор закупки – структурное подразделение Общества, заинтересованное в закупке, инициирующее ее проведение.

Организатор закупки - лицо (юридическое или индивидуальный предприниматель), непосредственно выполняющее предусмотренные тем или иным способом закупки процедуры и берущее на себя соответствующие обязательства перед участниками.

Примеры – заказчик (если он делает закупку самостоятельно), стороннее юридическое лицо (специализированная организация), по поручению заказчика выполняющее эти процедуры.

Организатор конкурса - заказчик или действующее по договору с ним специализированное юридическое лицо, выступающие организатором закупки по конкурсу.

Конкурсная или Закупочная комиссия - коллегиальный (не менее трех человек) постоянно действующий орган, создаваемый Обществом для контроля и координации закупочной деятельности.

Эксперт - беспристрастное лицо, обладающее в соответствующих областях специальными знаниями, достаточными для проведения оценки заявок по каким-либо отдельным критериям и определения соответствия каким-либо отдельным требованиям и привлекаемое для этого.

Примечание – эксперты могут работать индивидуально или в составе экспертной группы, совета и т.д.

Закупающий сотрудник - сотрудник заказчика либо организатора закупки или иное привлеченное ими лицо, на которое возложено совершение каких-либо действий, связанных с проведением закупки, и персональная ответственность за их исполнение.

Примеры – эксперт, член конкурсной комиссии.

Поставщик - любое юридическое или физическое лицо, а также объединение этих лиц, способное на законных основаниях поставить требуемую продукцию.

Примечания:

1) Термин «поставщик» употребляется, как правило, в закупках товаров. При закупках работ традиционно применяется термин «подрядчик» (а при закупках НИР или услуг – «исполнитель») с тем же смыслом.

2) Поставщики рассматриваются как потенциальные участники.

Участник - поставщик, явным образом принявший участие в соответствующих процедурах.

Примеры – поставщик, изъявивший желание приобрести закупочную документацию, или подавший заявку.

Примечания:

1) Понятие «Участник», как правило, дополняется определением по отношению к процедуре: «Участник конкурса», «Участник запроса цен» и т.д. Однако, статус участника не

всегда сохраняется за поставщиком на протяжении всего времени – например, поставщик, выразивший желание приобрести закупочную документацию, автоматически утрачивает статус участника при неподаче заявки.

2) Для признания конкурса несостоявшимся согласно ст. 448 ГК РФ, учитывают не всех участников, а только квалифицированных, своевременно подавших конкурсную заявку. Аналогичным образом определяются несостоявшимися и иные конкурентные способы закупки.

Коллективный участник - объединение (на основании договора или ином правоустанавливающем основании) поставщиков, явным образом принявшее участие в соответствующих процедурах.

Примеры – простое товарищество, консорциум.

Примечание – важнейшим свойством коллективного участника является ответственность его членов (для простого товарищества – всегда солидарная, для иных форм определяется соглашением между его членами).

Лидер коллективного участника - лицо, являющееся одним из членов коллективного участника и представляющее интересы всех членов коллективного участника в отношениях с организатором закупки.

Квалифицированный участник - участник, удовлетворяющий требованиям, содержащимся в документе, объявляющем о начале процедур и закупочной документации.

Примечание – квалификация зависит от конкретной ситуации и от предъявляемых требований. Один и тот же участник может быть правомочен для одних закупок и неправомочен для других.

Разрешающий орган - коллегиальный (не менее трех человек) постоянно действующий орган заказчика, на который возложено принятие решений по выбору иного, нежели основной способ закупки, способа закупки в каждом конкретном случае.

Примечание – понятие «разрешающий орган» применяется по отношению к разрешению на выбор способа закупки в конкретном случае. В зависимости от ситуации, в качестве такового может выступать центральный закупочный орган либо Совет Директоров заказчика.

Дополнительный интернет-ресурс - специализированный интернет-ресурс для публикации обязательных копий документов, объявляющих о начале процедур, информации о результатах закупок, формирования текущей отчетности по закупкам, иной информации по закупкам согласно требованиям соответствующих нормативных актов.

Официальный сайт – установленный в соответствии с требованиями действующего в дату начала процедуры подготовки и проведения конкурса или иной закупочной процедуры законодательства Российской Федерации сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг, а также для размещения нормативной документации, регламентирующей закупочную деятельность Общества и иной документации (информации) в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ.

5. Термины, относящиеся к документам

Регламентирующая среда закупок - утвержденные в установленном порядке нормативно-правовые и методические документы, прямым или косвенным образом устанавливающие порядок проведения регламентированных закупок продукции.

Информация - значимые данные.

Документ - информация и соответствующий носитель.

Документ, объявляющий о начале процедур - документ, предназначенный для поставщиков, публикация или рассылка которого означает официальное объявление о начале закупочных процедур.

Примеры – извещение о проведении конкурса, уведомление о запросе предложений.

Закупочная документация - комплект документов, содержащий всю необходимую и достаточную информацию о предмете закупки, условиях ее проведения и рассматриваемый, как неотъемлемое приложение к документу, объявляющему о начале процедур.

Примечание – в зависимости от способа закупки конкретизируется через термины «Конкурсная документация», «Документация по проведению запроса предложений» и т.д. В отдельных случаях закупочная документация и документ, объявляющий о начале процедур представляют собой единое целое.

Предквалификационная документация - часть закупочной документации, регламентирующая порядок проведения предварительного квалификационного отбора.

Форма <документа> - установленный закупочной документацией шаблон для предоставления какой-либо информации участником.

Заявка - комплект документов, содержащий предложение участника, направленное Организатору закупки с намерением принять участие в процедурах и впоследствии заключить договор на поставку продукции на условиях, определенных закупочной документацией.

Примеры – конкурсная заявка, ценовая заявка, предложение.

Примечание – в большинстве случаев заявка содержит обязательство участника заключить договор на определенных условиях, т.е. исходя из содержания статьи 435 ГК РФ может (а в конкурсе – должна) рассматриваться как оферта. Однако, в любом случае рекомендуется составлять шаблоны заявок таким образом, чтобы из их текста следовало бы однозначно, является ли заявка на участие в данной процедуре офертой, либо нет.

Некоторые заявки, носящие предварительный характер, могут и не содержать обязательство участника заключить договор на определенных условиях и не рассматриваются как оферта – например, заявки на участие в предварительном квалификационном отборе, первом этапе двух – или многоэтапного конкурса и т.д.

Альтернативное предложение - предложение участника процедуры, подаваемое дополнительно к основному, и содержащее одно или несколько измененных относительно содержащихся в основном предложении организационно-технических решений, коммерческих решений, характеристик поставляемой продукции или условий договора.

Рамочное соглашение - договор, заключенный с поставщиками продукции либо самим заказчиком, либо его материнской компанией, либо Обществом, в котором стороны договора выражают намерение в установленные период подготовить и совершить ряд юридически значимых действий (сделок), направленных на удовлетворение потребностей заказчика в товарах (работах, услугах). При этом заказчик обязуется приглашать поставщиков продукции к участию в закупках товаров (работ, услуг), а поставщики обязуются в течение установленного периода времени принимать участие в таких процедурах.

Примечание – рамочное (синоним - генеральное) соглашение чаще бывает одного из двух следующих типов: без фиксации объемов или без фиксации цен. В первом случае рамочное соглашение заключается с одним поставщиком, исходя из единичных расценок, когда Заказчик заранее не может определить объем своей потребности в продукции (например, услуги нотариуса). Во втором случае (обычно имеющем место на рынке топлива) Заказчик заключает рамочные соглашения с несколькими поставщиками, фиксируя объем и номенклатуру продукции на период действия рамочного соглашения в ориентировочной спецификации, являющейся приложением к нему.

Приложением к рамочному соглашению, как правило, является проект договора поставки товаров (выполнение работ, оказание услуг), в котором предусматриваются существенные условия на поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг), чтобы каждый поставщик продукции имел представление о своих обязательствах, если, например, в результате закрытого запроса цен его предложение будет признано лучшим. Эти условия заказчик вправе определить на свое усмотрение (статья 432 Гражданского кодекса РФ). В проекте договора поставки (выполнения работ, оказания услуг) кроме его предмета могут быть предусмотрены, например, конкретные условия поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг; качество и порядок приема-передачи продукции; порядок расчетов; ответственность сторон договора; порядок разрешения споров и т.д.

6. Термины, относящиеся к процедурам

Процедура - последовательность действий.

Этап - ограниченная каким-либо событием (истечением заранее определенного срока, завершением заранее отведенного числа попыток, подачей какого-либо документа и т.д.) процедура конкурса или иного способа закупки, по результатам которой организатор закупки принимает какое-либо решение в отношении всех ее участников (допустить на следующий этап, выбрать наилучшего и т.п.).

Открытые процедуры - те, в которых может принять участие любое лицо.

Закрытые процедуры - те, в которых могут принять участие только специально приглашенные лица.

Способ закупки - однозначно регламентированные Положением о порядке проведения регламентированных закупок товаров, работ, услуг процедуры, предписанные к безусловному выполнению закупающим сотрудникам при осуществлении закупки.

Конкурентные способы закупок - использующие состязательность предложений независимых участников.

Примеры – конкурс, запрос цен, запрос предложений, конкурентные переговоры.

Неконкурентные способы закупок - не использующие состязательность предложений независимых участников.

Пример – закупка у единственного источника.

Конкурс - конкурентный способ закупки, предполагающий получение заявок не менее двух квалифицированных участников с обязательным заключением договора с победителем (если таковой объявляется) и возможным возмещением ущерба участникам, если организатор конкурса отказывается от его проведения с нарушением сроков, установленных законом или извещением о проведении конкурса.

Примеры – одноэтапный (открытый либо закрытый), двухэтапный (открытый либо закрытый), ценовой (открытый либо закрытый).

Примечания:

1) Цель конкурса — определение квалифицированного участника, предложившего наилучшие условия сделки.

2) Проведение конкурса подчиняется, прежде всего, правилам статей 447-449 ГК РФ.

Основной способ закупки - не требующий специальных разрешений в силу его желательности.

Пример - основным способом закупки является открытый одноэтапный конкурс без специальных процедур.

Примечание – под «специальными процедурами» понимаются такие, как предварительный квалификационный отбор, иные процедуры, описанные как специальные в Положении о порядке проведения регламентированных закупок товаров, работ, услуг.

Предварительный квалификационный отбор - оценка соответствия участников предъявляемым требованиям, проводящаяся в виде отдельной процедуры конкурса или иного способа закупок до подачи заявок с технико-коммерческими предложениями.

Переторжка - процедура, направленная на добровольное снижение цен предложений участников конкурса либо запроса предложений с целью повысить их предпочтительность для организатора закупки.

Неконкурентные способы закупок - запрос цен, запрос предложений, конкурентные переговоры, закупка у единственного источника.

Примечание – главное отличие конкурсов от неконкурентных способов закупки состоит в том, что в первом случае договор с победителем заключается в обязательном порядке, во втором – у участников закупок формально нет никаких прав этого требовать.

Запрос предложений - конкурентный способ закупки, при котором организатор закупки заранее информирует поставщиков о потребности в продукции, приглашает подавать предложения и после одного или нескольких этапов может заключить договор с квалифицированным участником, предложение которого наиболее соответствует объявленным требованиям.

Запрос цен - (1) Конкурентный способ закупки, при котором организатор закупки заранее информирует поставщиков о потребности в продукции, устанавливает все требования к ней, а также договорные условия, кроме цены, и приглашает подавать предложения и может заключить договор с квалифицированным участником, предложение которого имеет минимальную цену. (2) Название документа направленного поставщикам в процессе закупки данным способом.

Примечания:

1) Закупка производится у участника, указавшего наименьшую цену, при условии, что он сам, его продукция, а также условия поставки отвечают требованиям, сформулированным организатором закупки, а при их отсутствии — требованиям, обычно предъявляемым к такой продукции и ее поставщикам.

2) При проведении запроса цен организатор закупки может как объявлять, так и не объявлять тот лимит финансирования (т.н. «начальную» или «максимальную» («предельную цену»)), выше которого он рассматривать предложения не будет.

3) Запрос цен – частный случай запроса предложений, когда оценочный критерий всего один – цена. Выделен в отдельный способ закупки, поскольку широко применяется – как в электроэнергетике, так и при поставках продукции для государственных нужд (т.н. «запрос котировок»).

Конкурентные переговоры - конкурентный способ закупки, при котором организатор закупки после переговоров с достаточным для обеспечения эффективной конкуренции числом участников заключает договор с одним из них (или несколькими, если это оказалось необходимо).

Закупка у единственного источника - неконкурентный способ закупки, при которой организатор закупки направляет предложение о заключении договора конкретному поставщику, либо принимает предложение о заключении договора от одного поставщика без рассмотрения конкурирующих предложений.