

ГЛОССАРИЙ
(термины и определения)

Содержание

ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ	2
<u>1.1 Термины, относящиеся к рынку.....</u>	<u>2</u>
<u>1.2 Термины, относящиеся к планированию.....</u>	<u>3</u>
<u>1.3 Термины, относящиеся к оценке объектов:.....</u>	<u>4</u>
<u>1.4 Термины, относящиеся к организации.....</u>	<u>4</u>
<u>1.5 Термины, относящиеся к документам.....</u>	<u>7</u>
<u>1.6 Термины, относящиеся к процедурам.....</u>	<u>9</u>
<u>1.7 Сокращения.....</u>	<u>11</u>
БИБЛИОГРАФИЯ	12

Термины и определения

1.1 Термины, относящиеся к рынку.

1.1.1 **Анализ рынка:** изучение текущей и прогнозирование будущей рыночной ситуации на покупаемую **продукцию** (1.1);

1.1.2 **Провал рынка:** ситуация, в которой свободное действие рыночных сил не приводит к оптимальному результату сделки хотя бы для одной ее стороны;

1.1.3 **Продукция:** товары, работы, услуги.

1.1.4 **Простая продукция:** **продукция** (1.1), **характеристики** (1.3) (потребительские свойства) которой легко формализуются и описываются, допускают установление однозначных **требований** (1.3) к **качеству** (1.3), либо общеизвестны (в т.ч. стандартизованы).

Примеры – стандартные работы и услуги, товары массового потребления.

1.1.5 **Сложная продукция:** **продукция** (1.1), в отношении которой выполняется хотя бы одно из трех условий (при ее закупке):

а) квалифицированный **заказчик** (1.4) не может однозначно описать **требования** (1.3) к покупаемой **продукции** (1.1);

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).

Примечание – В силу условия (в), например, топливо для электростанций, в силу масштабности и ответственности закупок, хотя и описывается однозначными техническими **характеристиками** (1.3), может быть отнесено к **сложной продукции** (1.1).

1.1.6 **Лот:** часть покупаемой **продукции** (1.1), явно обособленная в **закупочной документации** (1.5), на которую в рамках данной **процедуры** (1.6) допускается подача отдельного предложения и заключение отдельного договора.

Примечания.

1. Правовой статус лотовых **закупок** (1.1) определяется исходя из того, что такая **закупка** (1.1) — это несколько (по числу **лотов** (1.1)) одновременно и параллельно проводимых **процедур** (1.6), оформленных одной **закупочной документацией** (1.5).

2. Разбиение на **лоты** (1.1) может проводиться в следующих целях:

- в целях снижения издержек на проведение большого количества однотипных (с точки зрения условий, сроков или документального оформления) **процедур** (1.6);

- в целях улучшения конкурентной среды в ходе **закупки** (1.1) путем уменьшения или увеличения объема или широты ассортимента **продукции** (1.1), входящей в **лот** (1.1);

- в целях решения иных специальных задач.

1.1.7 **Закупка:** приобретение **заказчиком** (1.4) **продукции** (1.1) на основе договора.

Примечание. Под договором здесь и далее, в соответствии со ст. 154 ГК РФ [3], 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.

1.1.8 **Предмет закупки:** конкретные товары, работы или услуги, которые предполагается поставить (выполнить, оказать) **заказчику** (1.4) в объеме и на условиях, определенных в **закупочной документации** (1.5).

1.1.9 **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.

Примеры – рабочее колесо гидравлической турбины, котел, паровая турбина большой мощности.

1.1.10 **Функционирующий рынок:** наличие неограниченного круга организаций и индивидуальных предпринимателей, способных поставить (выполнить, оказать) товары (работы, услуги), потребность в которых имеет заказчик, и при условии, что эти товары (работы, услуги) могут быть поставлены (выполнены, оказаны) по заказу любого лица.

1.1.11 **Аутсорсинг:** передача Обществом на основании договора определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания.

1.2 Термины, относящиеся к планированию.

1.1.12 **Потребность <в продукции>:** определенные в установленном порядке объемы **продукции** (1.1), которые должны быть закуплены в течение заданного периода.

1.1.13 **Срочная потребность:** **потребность** (1.2), неудовлетворение которой быстрейшим образом может привести к значительным финансовым или иным потерям **заказчика** (1.4).

1.1.14 **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** (1.4).

Примеры – войны, революции, теракты, стихийные бедствия, пожары, наводнения, эпидемии, острые формы опасных заболеваний, ранения и т.д.

1.3 Термины, относящиеся к оценке объектов:

1.1.15 **Оценка:** установление **качества** (1.3) **объекта оценки** (1.3).

1.1.16 **Объект оценки:** носитель **характеристики** (1.3) (их совокупности).

Примеры – поставщик, продукция, договорные условия.

1.1.17 **Характеристика:** отличительное свойство¹.

1.1.18 **Требование:** условие, которое установлено специально, обычно предполагается или является обязательным².

1.1.19 **Качество:** степень **соответствия** (1.3) присущих **характеристик** (1.3) **требованиям** (1.3)³.

1.1.20 **Соответствие:** выполнение **требования** (1.3)⁴.

1.1.21 **Несоответствие:** невыполнение **требования** (1.3)⁵.

1.1.22 **Критерий:** **характеристика** (1.3), учитываемая в классификации (в том числе по степени предпочтительности) **объекта оценки** (1.3).

1.1.23 **Оценка по критерию:** выраженная в численной и (или) словесной форме степень **соответствия** (1.3).

1.4 Термины, относящиеся к организации.

1.1.24 **Филиал:** региональный филиал Общества, включая представительства.

1.1.25 **Заказчик:** Юридическое лицо, в интересах и за счет средств которого осуществляются **закупки** (1.1).

Примечания.

1. **Заказчиком** (1.4) выступает собственник средств или их законный распорядитель.

2. Подробно функции, реализуемые **заказчиком** (1.4) при проведении **закупок** (1.1), изложены в Положении о закупках.

1.1.26 **Организатор закупки:** лицо (юридическое или предприниматель без образования юридического лица), непосредственно выполняющее предусмотренные тем или иным **способом закупки** (1.6) **процедуры** (1.6) и берущее на себя соответствующие обязательства перед **участниками** (1.4).

¹ Определение данному термину установлено в ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.5.1) [6]

² Определение отличается от установленного в ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.1.2) [6]

³ Определение данному термину установлено в ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.1.1) [6]

⁴ Определение данному термину установлено в ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.5.1) [6]

⁵ Определение данному термину установлено в ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.5.1) [6]

Примеры – заказчик (1.4) (если он делает закупку самостоятельно), стороннее юридическое лицо (специализированная организация), по поручению заказчика (1.4) выполняющее эти процедуры.

1.1.27 **Организатор конкурса: заказчик** (1.4) или действующее по договору с ним специализированное юридическое лицо, выступающие **организатором закупки** (1.4) по **конкурсу** (1.6).

1.1.28 **Закупочная комиссия:** орган, заранее созданный **организатором закупки** (1.4) для принятия важнейших решений в ходе конкретной **закупки** (1.1) **продукции** (1.1) (прежде всего — выбора победителя). **Закупочная комиссия** (1.4.5) должна создаваться заранее для конкретной **закупки** (1.1) или их серии.

1.1.29 **Конкурсная комиссия: закупочная комиссия** (1.4) в случае проведения **конкурса** (1.6).

Примечание – Именно **конкурсная комиссия** (1.4) принимает важнейшие решения (в том числе определяет победителя **конкурса** (1.6)).

1.1.30 **Эксперт:** Беспристрастное лицо, обладающее в соответствующих областях специальными знаниями, достаточными для проведения **оценки** (1.3) **заявок** (1.5) по каким-либо отдельным **критериям** (1.3) и определения **соответствия** (1.3) каким-либо отдельным **требованиям** (1.3) и привлекаемое для этого.

Примечание – **эксперты** (1.4) могут работать индивидуально или в составе **экспертной группы, совета и т.д.**

1.1.31 Работник, осуществляющий закупки (**закупающий работник**): работник **заказчика** (1.4) либо **организатора закупки** (1.4) или иное привлеченное ими лицо, на которое возложено совершение каких-либо действий, связанных с проведением **закупки** (1.1), и персональная ответственность за их исполнение.

1.1.32 Экспертная группа: орган, заранее созданный организатором закупки (...) для проведения экспертизы предложений участников процедуры закупки (...).

Примеры – эксперт (1.4.9), член конкурсной комиссии.

1.1.33 **Поставщик:** любое юридическое или физическое лицо, а также объединение этих лиц, способное на законных основаниях поставить требуемую **продукцию** (1.1).¹

Примечания.

1. Термин «поставщик» употребляется, как правило, в **закупках** (1.1) товаров. При **закупках** (1.1) работ традиционно применяется термин «подрядчик» (а при **закупках** (1.1) НИР или услуг – «исполнитель») с тем же смыслом.

2. **Поставщики** (1.4) рассматриваются как потенциальные **участники** (1.4). Поэтому определение ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.3.6) [6] для закупочной практики недостаточно. В данной глоссарии сделан акцент именно на способность поставлять требуемую **продукцию** (1.1) «на законных основаниях».

¹ Определение отличается от данного в ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.3.6): «**поставщик:** организация или лицо, предоставляющее продукцию» [6].

Наличие «законных оснований» означает, что у **поставщика** (1.4) отсутствуют установленные законодательством ограничения и имеются соответствующие полномочия на право заключить соответствующий договор (в случаях, когда **поставщик** (1.4) не является производителем поставляемой **продукции** (1.1).

1.1.34 **Участник: поставщик** (1.4), явным образом принявший участие в соответствующих **процедурах** (1.6).

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

Примечания.

1. Понятие «участник», как правило, дополняется определением по отношению к **процедуре** (1.6): «участник конкурса», «участник запроса цен» и т.д. Однако, статус **участника** (1.4) не всегда сохраняется за **поставщиком** (1.4) на протяжении всего времени – например, **поставщик** (1.4), выразивший желание приобрести **закупочную документацию** (1.5), автоматически утрачивает статус **участника** (1.4) при неподаче **заявки** (1.5).

2. В отечественной правовой практике нет единства в отношении того, от какого момента времени отсчитывается начало **конкурса** (1.6), поэтому для признания **конкурса** (1.6) несостоявшимся согласно ст. 448 ГК РФ [3], учитывают не всех **участников** (1.4), а только **квалифицированных** (1.4), своевременно подавших конкурсную **заявку** (1.5). Аналогичным образом определяются несостоявшимися и иные **конкурентные способы закупки** (1.6).

1.1.35 **Коллективный участник:** объединение (на основании договора или ином правоустанавливающем основании) **поставщиков** (1.4), явным образом принявшее участие в соответствующих **процедурах** (1.6).

Примеры – простое товарищество, консорциум.

Примечание. Важнейшим свойством **коллективного участника** (1.4) является ответственность его членов (для простого товарищества – всегда солидарная, для иных форм определяется соглашением между его членами).

1.1.36 **Лидер коллективного участника:** лицо, являющееся одним из членов **коллективного участника** (1.4) и представляющее интересы всех членов **коллективного участника** (1.4) в отношениях с **организатором закупки** (1.4).

1.1.37 **Квалифицированный участник:** участник (1.4), удовлетворяющий **требованиям** (1.3), содержащимся в **документе, объявляющем о начале процедур** (1.5) и **закупочной документации** (1.5).

Примечание. Квалифицированность зависит от конкретной ситуации и от предъявляемых **требований** (1.3). Один и тот же **участник** (1.4) может быть правомочен для одних **закупок** (1.1) и неправомочен для других.

1.1.38 **Разрешающий орган:** орган/должностное лицо **заказчика** (1.4), на который возложено принятия решений по выбору **способа закупки** в каждом конкретном случае.

Примечание. Понятие «разрешающий орган» применяется именно по отношению к разрешению на выбор **способа закупки** (1.6) в конкретном случае. **Основная электронная торговая площадка** (ЭТП) www.tender.ies-holding.com: специализированный интернет-ресурс, созданный с использованием информационно-аналитического функционала системы «B2B-энерго» для публикации обязательных копий **документов, объявляющих о начале процедур** (1.5), **информации** (1.5) о результатах **закупок** (1.1), формирования текущей отчетности по **закупкам** (1.1), иной **информации** (1.5) по **закупкам** (1.1) согласно **требованиям** (1.3) соответствующих нормативных актов.

1.1.39 **Официальный сайт:** www.zakupki.gov.ru

1.1.40 **Единый классификатор:** предназначенный для включения всей номенклатуры закупаемой продукции иерархический классификатор, рекомендованный к применению в Филиале.

1.5 Термины, относящиеся к документам.

1.1.41 **Регламентирующая среда закупок:** Утвержденные в установленном порядке нормативно-правовые и методические **документы** (1.5), прямым или косвенным образом устанавливающие порядок проведения регламентированных **закупок** (1.1) **продукции** (1.1).

Примечание. Ее полезно делить на внешнюю часть (законодательство РФ) и внутреннюю, т.е. правила, установленные у конкретного **заказчика** (1.4).

1.1.42 **Информация:** значимые данные.¹

1.1.43 **Документ: информация** (1.5) и соответствующий носитель.²

1.1.44 **Документ, объявляющий о начале процедур:** документ (1.5), предназначенный для **поставщиков** (1.4), публикация или рассылка которого означает официальное объявление о начале закупочных **процедур** (1.6).

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

1.1.45 **Закупочная документация:** комплект документов, содержащий всю необходимую и достаточную **информацию** (1.5) о **предмете закупки** (1.1), условиях ее проведения и рассматриваемый, как неотъемлемое приложение к **документу, объявляющему о начале процедур** (1.5).

Примечание. В зависимости от **способа закупки** (1.6) конкретизируется через термины «Конкурсная документация», «Документация по проведению запроса предложений» и т.д. В отдельных случаях **закупочная документация** (1.5) и **документ, объявляющий о начале процедур** (1.5) представляют собой единое целое.

¹ Определение данному термину установлено в ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.7.1) [6]

² Определение данному термину установлено в ГОСТ Р ИСО 9000 (подпункт 3.7.2) [6]

1.1.46 **Предквалификационная документация:** часть **закупочной документации** (1.5), регламентирующая порядок проведения **предварительного квалификационного отбора** (1.6).

1.1.47 **Форма <документа>:** установленный **закупочной документацией** (1.5) шаблон для предоставления какой-либо **информации** (1.5) **участником** (1.4).

1.1.48 **Заявка:** комплект **документов** (1.5), содержащий предложение **участника** (1.4), направленное **организатору закупки** (1.4) с намерением принять участие в **процедурах** (1.6) и впоследствии заключить договор на поставку **продукции** (1.1) на условиях, определенных **закупочной документацией** (1.5).

Примеры – конкурсная заявка, ценовая заявка, предложение.

Примечание. В большинстве случаев **заявка** (1.5) содержит обязательство **участника** (1.4) заключить договор на определенных условиях, т.е. исходя из содержания статьи 435 ГК РФ [3] может (а в **конкурсе** (1.6) – должна) рассматриваться как оферта. Однако, в любом случае рекомендуется составлять шаблоны **заявок** (1.5) таким образом, чтобы из их текста следовало бы однозначно, является ли **заявка** (1.5) на участие в данной **процедуре** (1.6) офертой, либо нет.

Некоторые **заявки** (1.5), носящие предварительный характер, могут и не содержать обязательство **участника** (1.4) заключить договор на определенных условиях и не рассматриваются как оферта – например, **заявки** (1.5) на участие в **предварительном квалификационном отборе** (1.6), первом этапе двух – или многоэтапного **конкурса** (1.6) и т.д.

1.1.49 **Альтернативное предложение:** предложение **участника** (1.4) **процедуры** (1.6), подаваемое дополнительно к основному, и содержащее одно или несколько измененных относительно содержащихся в основном предложении организационно-технических решений, коммерческих решений, **характеристик** (1.3) поставляемой **продукции** (1.1) или условий договора.

1.1.50 **Рамочное соглашение:** договор, заключенный с **поставщиками** (1.4) **продукции** (1.1) либо самим **заказчиком** (1.4), либо его материнской компанией, либо **Филиалом** (1.4), в котором стороны договора выражают намерение в установленный период подготовить и совершить ряд юридически значимых действий (сделок), направленных на удовлетворение потребностей **заказчика** (1.4) в товарах (работах, услугах). При этом **заказчик** (1.4) обязуется приглашать **поставщиков** (1.4) **продукции** (1.1) к участию в закупках товаров (работ, услуг), а **поставщики** (1.4) обязуются в течение установленного периода времени принимать участие в таких процедурах.

Примечание. **Рамочное (синоним - генеральное) соглашение** (1.5) чаще бывает одного из двух следующих типов: без фиксации объемов или без фиксации цен. В первом случае рамочное соглашение заключается с одним **поставщиком** (1.4.11), исходя из единичных расценок, когда **Заказчик** (1.4.2.) заранее не может определить объем своей потребности в продукции (например, услуги нотариуса). Во втором случае (обычно имеющем место на рынке топлива) **Заказчик** (1.4.2.) заключает рамочные соглашения с несколькими поставщиками, фиксируя объем и номенклатуру продукции на период действия **рамочного соглашения** (1.5) в ориентировочной спецификации, являющейся приложением к нему.

Приложением к **рамочному соглашению (1.5)**, 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 (1.4) продукции (1.1)** имел представление о своих обязательствах, если, например, в результате закрытого запроса цен его предложение будет признано лучшим. Эти условия **заказчик (1.4)** вправе определить на своё усмотрение (статья 432 Гражданского кодекса РФ [3]). 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 (1.1)**; порядок расчетов; ответственность сторон договора; порядок разрешения споров и т.д.

1.6 Термины, относящиеся к процедурам

Примечание. Подробное изложение **процедур (1.6)** содержится в самом Положении о закупках.

1.1.51 **Процедура:** последовательность действий.

1.1.52 **Этап:** ограниченная каким-либо событием (истечением заранее определенного срока, завершением заранее отведенного числа попыток, подачей к.-л. **документа (1.5)** и т.д.) **процедура (1.6) конкурса (1.6)** или иного **способа закупки (1.6)**, по результатам которой **организатор закупки (1.4)** принимает какое-либо решение в отношении всех ее **участников (1.4)** (допустить на следующий этап, выбрать наилучшего и т.п.).

1.1.53 **Открытые процедуры:** те, в которых может принять участие любое лицо.

1.1.54 **Закрытые процедуры:** те, в которых могут принять участие только специально приглашенные лица.

1.1.55 **Способ закупки:** однозначно регламентированные Положением о закупках **процедуры (1.6)**, предписанные к безусловному выполнению **сотрудникам, осуществляющим закупки (закупающим сотрудникам) (1.4)** при осуществлении **закупки (1.1)**.

1.1.56 **Конкурентные способы закупок:** использующие состязательность предложений независимых **участников (1.4)**.

Примеры – конкурс (1.6), запрос цен (1.6), запрос предложений (1.6), конкурентные переговоры (1.6).

1.1.57 **Неконкурентные способы закупок:** не использующие состязательность предложений независимых **участников (1.4)**.

Пример – закупка у единственного источника (1.6).

1.1.58 **Конкурс:** конкурентный способ закупки (1.6), предполагающий получение **заявок (1.5)** не менее двух **квалифицированных участников (1.4)** с обязательным заключением договора с победителем (если таковой объявляется) и возможным возмещением ущерба **участникам (1.4)**, если **организатор конкурса (1.4)** отказывается от его проведения с нарушением сроков, установленных законом или извещением о проведении **конкурса (1.6)**.

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

Примечания.

1. Цель **конкурса** (1.6) — определение **квалифицированного участника** (1.4), предложившего наилучшие условия сделки.

2. Проведение **конкурса** (1.6) подчиняется, прежде всего, правилам статей 447-449 ГК РФ [3].

1.1.59 Предварительный квалификационный отбор: оценка (1.3) соответствия (1.3) участников (1.4) предъявляемым требованиям (1.3), проводящаяся в виде отдельной процедуры (1.6) конкурса (1.6) или иного способа закупок (1.6) до подачи заявок (1.5) с технико-коммерческими предложениями.

1.1.60 Переторжка: процедура (1.6), направленная на добровольное снижение цен предложений участников (1.4) конкурса (1.6) либо запроса предложений (1.6) с целью повысить их предпочтительность для организатора закупки (1.4).

1.1.61 Способы закупок, не относящиеся к торгам: запрос цен (1.6), запрос предложений (1.6), конкурентные переговоры (1.6), закупка у единственного источника (1.6), Мониторинг рынка (1.6).

Примечание. Главное отличие **торгов** (1.6) от **неконкурсных способов закупки** (1.6) состоит в том, что в первом случае договор с победителем заключается в обязательном порядке, во втором – у **участников (1.4) закупок (1.1)** формально нет никаких прав этого требовать.

1.1.62 Запрос предложений: конкурентный способ закупки (1.6), при котором организатор закупки (1.4) заранее информирует поставщиков (1.4) о потребности (1.2) в продукции (1.1), приглашает подавать предложения и после одного или нескольких этапов может заключить договор с квалифицированным участником (1.4), предложение которого наиболее соответствует (1.3) объявленным требованиям (1.3).

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

1.1.63 Запрос цен: (1) конкурентный способ закупки (1.6), при котором организатор закупки (1.4) заранее информирует поставщиков (1.4) о потребности (1.2) в продукции (1.1), устанавливает все требования (1.3) к ней, а также договорные условия, кроме цены, и приглашает подавать предложения и может заключить договор с квалифицированным участником (1.4), предложение которого имеет минимальную цену. (2) Название документа (1.5) направленного поставщикам (1.4) в процессе закупки (1.1) данным способом (1.6).

Примечания.

1. **Закупка** (1.1) производится у **участника** (1.4), указавшего наименьшую цену, при условии, что он сам, его **продукция** (1.1), а также условия поставки отвечают **требованиям** (1.3), сформулированным

организатором закупки (1.4), а при их отсутствии — **требованиям** (1.3), обычно предъявляемым к такой **продукции** (1.1) и ее **поставщикам** (1.4).

2. При проведении запроса цен **организатор закупки** (1.4) может как объявлять, так и не объявлять тот лимит финансирования (т.н. «начальную» или «предельную цену»), выше которого он рассматривать предложения не будет.

3. **Запрос цен** (1.6) – частный случай **запроса предложений** (1.6), когда оценочный **критерий** (1.3) всего один – цена. Выделен в отдельный **способ закупки** (1.6), поскольку широко применяется – как в электроэнергетике, так и при поставках **продукции** (1.1) для государственных нужд (т.н. «запрос котировок»).

1.1.64 **Конкурентные переговоры: конкурентный способ закупки** (1.6), при котором **организатор закупки** (1.4) после переговоров с достаточным для обеспечения эффективной конкуренции числом **участников** (1.4) заключает договор с одним из них (или несколькими, если это оказалось необходимо).

1.1.65 **Закупка у единственного источника: неконкурентный способ закупки** (1.6), при которой **организатор закупки** (1.4) направляет предложение о заключении договора конкретному **поставщику** (1.4), либо принимает предложение о заключении договора от одного **поставщика** (1.4) без рассмотрения конкурирующих предложений.

1.1.66 **Аукцион: конкурентный способ закупки** (1.6.6), при котором организатор закупки (1.4.3) определяет победителя аукциона, предложившего наиболее низкую цену договора путем проведения торговли по снижению начальной (максимальной) стоимости договора на поставку продукции (или повышению процента скидки от начальной (максимальной) цены такого договора), по правилам и в порядке, установленном в аукционной документации.

1.1.67 **Мониторинг рынка:** упрощенный способ закупки, при котором решение о заключении договора с поставщиком/исполнителем принимается Заказчиком на основе изучения рынка без проведения конкурентных процедур и составления протоколов закупочных комиссий.

1.1.68 **Торги:** способы закупок аукцион и конкурс, регулируемые Гражданским кодексом РФ (ст. 447-449).

1.7 Сокращения

1.1.69 **ГКПЗ:** Годовая комплексная программа закупок .

1.1.70 **МТР:** Материально-технические ресурсы.

Библиография

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2001 Системы менеджмента качества. Требования.
2. ГОСТ Р ИСО 9004-2001 Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению деятельности.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации.
4. Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров, работ и услуг». Принят на 27 сессии ЮНСИТРАЛ (Комиссии ООН по праву международной торговли), Нью-Йорк, 1994.
5. Директива Совета ЕЭС 93/38/ЕЕС от 14 июня 1993 г. «О координации процедур закупок, проводимых организациями, действующими в секторах водоснабжения, энергоснабжения, транспорта и связи».
6. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.