

Приказом Генерального директора
ООО «Т2 Мобайл» - управляющей
организации ООО «ТВЕ-ТЕЛЕКОМ»
№ 910 от 25.10.2023г.

решением единственного акционера
АО «Милликом НТК»
№ 06-2023 от 25.10.2023г.

У Т В Е Р Ж Д Е Н О
решением единственного участника

ООО «Т2 Мобайл»
№ 23-2023 от 25.10.2023г.

внеочередным общим собранием
участников ООО «Пилар»
Протокол № 07-2023 от 25.10.2023г.

ПОЛОЖЕНИЕ О ЗАКУПКАХ ГРУППЫ КОМПАНИЙ Tele2

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛИ.....	3
2. ОБЛАСТЬ ДЕЙСТВИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ.....	3
3. ВВОДИМЫЕ И ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕРМИНОВ, СОКРАЩЕНИЙ И РОЛЕЙ.....	3
4. НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ	9
5. ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	9
6. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПРАВИЛА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ.....	12
7. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОСТАВЩИКОВ	14
8. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ	15
9. ПЛАН ЗАКУПОК.....	15
10. КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАКУПОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.....	16
11. ОБЩИЙ ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРА	17
12. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПКИ У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА	23
13. ДОГОВОРЫ. УСЛОВИЯ И ПОЛОЖЕНИЯ ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ. КОРПОРАТИВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ.....	27
14. ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ТЕНДЕРНОГО ПРОЦЕССА.....	27
15. ВИДЫ ПРОЦЕДУР НА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКЕ И ИХ ОСОБЕННОСТИ.....	31
16. КАНАЛЫ ИНФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛАЕНС ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ	41
17. ПОРЯДОК УТВЕРЖДЕНИЯ И ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ	42
18. ПЛАН ВНЕДРЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ О ЗАКУПКАХ.....	42
19. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ.....	42

1. ЦЕЛИ

1.1. Целью настоящего Положения о закупках (далее - Положение) является определение ключевых принципов Группы Компаний Tele2 в области Закупочной деятельности, а также основных правил и порядка выбора Поставщика в целях осуществления Закупочной деятельности.

1.2. Главная цель Закупочной деятельности - своевременно и в полном объеме обеспечить Компанию Товарами и Услугами с оптимальным из предлагаемых на рынке соотношением качества и цены на Товары и Услуги.

1.3. Последовательность действий и ответственность подразделений Компании, участвующих в закупочной деятельности, в целях обеспечения эффективной организации Закупочного мероприятия определены в Положении и внутренних закупочных регламентах Группы Компаний Tele2.

2. ОБЛАСТЬ ДЕЙСТВИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ

2.1. Настоящее Положение регламентирует Закупочную деятельность в ГК Tele2.

2.2. Действие настоящего Положения о закупках распространяется на Группу Компаний Tele2, включая все юридические лица, их обособленные подразделения (филиалы, представительства и иные обособленные подразделения), созданные и действующие на территории Российской Федерации, входящие в Группу Компаний Tele2, как она определена ниже по тексту настоящего Положения.

2.3. Настоящее Положение о закупках является обязательным для соблюдения всеми Работниками Группы Компаний Tele2 при осуществлении ими своей трудовой деятельности. Работники Компании в своей деятельности должны руководствоваться принципами и правилами, изложенными в настоящем Положении.

2.4. Настоящее Положение о закупках является внутренним документом Компании. Положение не может иметь юридической силы для третьей стороны.

2.5. В случае возникновения противоречий между требованиями настоящего Положения и требованиями действующего законодательства Российской Федерации, необходимо руководствоваться требованиями законодательства. При этом необходимо учитывать, что проводимые Компанией в рамках настоящего Положения и других внутренних ЛНА Закупочные мероприятия не являются торгами (конкурсами, аукционами) как это определено статьями 447-449 Гражданского кодекса Российской Федерации, публичными конкурсами как это определено статьями 1057-1061 Гражданского Кодекса РФ, а также иными формами выбора Поставщика, предусмотренными действующим законодательством РФ, а следовательно к деятельности Группы Компаний Tele2 в рамках настоящего Положения и Регламента процесса выбора поставщика ГК Tele2 не применяются указанные в настоящем пункте положения Гражданского кодекса РФ, иные связанные с ними положения законодательства РФ, а также иные положения законодательства РФ, определяющие порядок и условия выбора Поставщика в формах, установленных законодательством РФ.

3. ВВОДИМЫЕ И ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТЕРМИНОВ, СОКРАЩЕНИЙ И РОЛЕЙ

Для целей Положения используются термины и сокращения, определенные в корпоративном глоссарии терминов, а также следующие термины, определения и сокращения терминов, изложенные в данном разделе. Термины, указанные с заглавной буквы, имеют то же значение при их употреблении со строчной буквы.

Блок-факторы/Блокирующие факторы – квалификационные требования, выполнение которых Участником закупочного мероприятия является обязательным. В случае невыполнения данных квалификационных требований Заявка Участника не может быть принята к рассмотрению, а данный Поставщик исключается из списка Участников закупочного мероприятия. Блок-факторы не должны являться искусственным способом сокращения списка Участников закупочного мероприятия.

Владелец бюджета – структурное подразделение Компании, в интересах и за счет бюджета которого осуществляется закупка Товаров/Услуг.

Группа Компаний Tele2 /ГК Tele2 или Компания – совместно ООО «Т2 Мобайл» и юридические лица, с которыми у ООО «Т2 Мобайл» заключен договор о передаче полномочий единоличного исполнительного органа управляющей организации, включая их обособленные подразделения (филиалы, представительства и иные обособленные подразделения), а также ООО «ТВЕ-ТЕЛЕКОМ».

Департамент закупок – структурное подразделение ООО «Т2 Мобайл», ответственное за осуществление закупочной деятельности, либо Работники ООО «Т2 Мобайл» или иной Компании Группы Tele2 (МРМЗ – макрорегиональные менеджеры по закупкам), в обязанности которых входит осуществление закупочной деятельности.

Дисквалификация Поставщика - отказ на определенный срок по инициативе Компании от всех или некоторых взаимоотношений (в области закупок, поставок, аренды, лизинга, технической поддержки оборудования, программного обеспечения, Услуг и т.д.) с Поставщиком в рамках проводимых мероприятий по выбору Поставщика (исключение Поставщика из числа потенциальных Поставщиков для Компании) или заключаемого/заключенного Договора (незаключение/расторжение Договора/отказ от размещения заказов по заключенному Договору).

Договор – составленное в соответствии с действующим законодательством и корпоративными требованиями к Договору соглашение с Поставщиком, предусматривающее определённый объём прав и обязанностей для его сторон (комплектацию, стоимость, сроки поставки Товара/выполнения работ/оказания Услуг и т.д.).

Дробление закупок - умышленное уменьшение/разделение объема закупаемой продукции (Товаров/Услуг), ее плановой стоимости и начальной (максимальной) цены договора при условии, что потребность в такой продукции на плановый период заранее известна Компании и не существует препятствий технологического или экономического характера, не позволяющих провести одну процедуру для закупки всего объема требуемой продукции.

Закупка/Закупочное мероприятие – процесс выбора Поставщика в соответствии с принципами и порядком, изложенными в настоящем Положении.

Закупочная деятельность – совокупность процессов (процессы формирования стратегий снабжения, планирования потребностей и закупок, подготовки и обработки заявки на потребность/приобретение, подготовки и проведения закупочного мероприятия по выбору Поставщика(-ов), управления Поставщиками, управление эффективностью закупочной деятельности и обеспечение экономии), направленных на приобретение Товаров/Услуг.

Закупка у единственного Поставщика - способ неконкурентной Закупки, при котором Компания предлагает заключить Договор только одному Поставщику в случаях, предусмотренных настоящим Положением.

Заявка на проведение Тендера – заявка на приобретение/потребность Товаров/Услуг, подготовленная Инициатором закупки и содержащая необходимую информацию для запуска Тендера.

Заявка на участие в Тендере/Заявка на участие/ Заявка – комплект документов, содержащий предложение Поставщика Участника Закупочного мероприятия о заключении Договора, предоставленный согласно требованиям к содержанию, форме, оформлению и составу Заявки на участие в Тендере, указанным в Извещении о закупке/тендерной документации/RFQ, настоящем Положении и в Регламенте процесса выбора Поставщика ГК Tele2.

Импортозамещение радиоэлектронной продукции (РЭП) - это требование к обеспечению импортозамещения закупок радиоэлектронной продукции, телекоммуникационного оборудования, программно-аппаратных комплексов и связанных с ними работ, услуг (далее-РЭП) в соответствии со Стратегией цифровой трансформации (СЦТ) ПАО «Ростелеком».

Инициатор закупки – Работник структурного подразделения Компании, являющегося Владельцем бюджета или заинтересованного в проведении Закупки.

Исполнитель закупки - Работник Компании, ответственный за организацию процесса выбора Поставщика согласно положениям закупочных регламентов Компании. В роли Исполнителя закупки может выступать Работник Департамента закупок, а также Работник Функциональной дирекции в случае проведения Закупок низкой стоимости.

Исследование рынка - запрос на предоставление информации, направляемый потенциально возможным Участникам Закупочного мероприятия с целью предварительного анализа квалификации Поставщиков, изучения рынка технологий, предмета закупки и ценового уровня. Исследование рынка проводится до начала Закупочного мероприятия и может помочь ФД точнее определить потребности и подготовить корректное ТЗ. В случае необходимости Исследование рынка может проводиться в рамках Тендера. При этом Исследование рынка в любой форме не обязывает ГК Tele2 проводить Закупочные мероприятия по выбору Поставщика и не является формой выбора Поставщика в виде запроса предложений, предусмотренной в законодательстве Российской Федерации. Исследование рынка может проводиться с использованием ЭТП и различных типов процедур электронной торговой площадки, а также корпоративной электронной почты. Основная форма проведения Исследования рынка: RFI (Request for information).

Категория Товаров / Услуг – подразумевает идентичные товары/услуги, имеющие одинаковые характеристики, обладающие одинаковыми характерными для них основными признаками, в том числе работы/услуги, реализуемые с использованием одинаковых методик, технологий, подходов, выполняемых подрядчиками, исполнителями с сопоставимой квалификацией и деловой репутацией. При этом, идентичные товары имеют общие функциональные, технические, качественные, эксплуатационные характеристики, страну происхождения, производителя и при этом, незначительные различия во внешнем виде таких товаров могут не учитываться. Однородными товарами/работами/услугами признаются товары, которые, не являясь идентичными, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять одни и те же функции и/или быть коммерчески взаимозаменяемыми. Товары имеют следующие сопоставимые характеристики: состав из аналогичных материалов, одинаковое качество, единая страна происхождения, коммерческая взаимозаменяемость. При определении однородности работ, услуг учитываются их качество, а также вид работ, услуг, их объем, уникальность и коммерческая взаимозаменяемость.

Коммерческая оценка - оценка коммерческой составляющей Заявок Поставщиков среди технически приемлемых Заявок.

Комитет по Тендерам/Комитет - комитет при органе управления ООО «Т2 Мобайл», на который возложены функции по общей организации и принятию решений о проведении закупок в Компании, состав которого утверждается Генеральным директором ООО «Т2 Мобайл», а деятельность Комитета определяется соответствующим Локальным нормативным актом.

Конкурентная Закупка – это тендеры, в которых два и более участников борются за право заключить договор с Компанией на условиях, выдвинутых в тендерной документации. Для проведения такой закупки ГК Tele2 публикует информацию на ЭТП или направляет приглашения к участию в закрытой процедуре минимум двум поставщикам.

Конфликт интересов - ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) одного или нескольких Работников ГК Tele2 и (или) связанных с ними лиц, а также членов коллегиальных органов управления ГК Tele2 влияет или может повлиять на надлежащее исполнение Работником своих должностных (трудовых) обязанностей и при которой возникает или может возникнуть противоречие между личной заинтересованностью Работника и правами и законными

интересами Компании Группы Tele2, способное привести к причинению вреда законным интересам, имуществу и (или) деловой репутации Компании Группы Tele2.

Локальный нормативный акт / ЛНА – нормативный акт, принятый на уровне ООО «Т2 Мобайл» или ООО «Т2 РТК Холдинг», или непосредственно Компании Группы Tele2, и устанавливающий единые нормы и правила, обязательные для исполнения Компаниями Группы Tele2, включая их обособленные подразделения (филиалы, представительства и иные обособленные подразделения) и Работниками Компаний Группы Tele2.

Матрица оценки – инструмент, применяемый для оценки Заявок Участников закупочного мероприятия, состоящий из критериев, которым присвоены весовые показатели. Каждому критерию оценки присваивается определенный вес и указывается при достижении какого уровня квалификации какой балл получает Участник закупочного мероприятия.

Начальная (максимальная) цена договора, единицы продукции (НМЦ, НМЦед) - предельно допустимая стоимость Договора, лота, цена единицы каждого Товара/Услуги (далее - Ед.), являющихся предметом Закупки.

Ответственный за ТЗ/Техническое Задание – Работник, ответственный в рамках своей Функциональной дирекции за подготовку ТЗ. В качестве ответственного за ТЗ может выступать Работник Функциональной дирекции Инициатора закупки или Работник другой Функциональной Дирекции, обладающий достаточной квалификацией для формирования ТЗ.

Переторжка – этап Тендера, позволяющий Участникам «короткого списка» добровольно улучшить ранее поданную Заявку на участие.

Положение о закупках/ Положение – настоящее Положение о закупках Группы Компаний Tele2, устанавливающее основные принципы, порядок и нормы Закупочной деятельности в Группе Компаний Tele2.

Поставщик – юридическое/физическое лицо или группа юридических/физических лиц, осуществляющая поставку Товара, выполняющая работы и/или оказывающая Услуги, а также способная осуществлять поставку Товара, выполнять работы и/или оказывать Услуги (потенциальный Поставщик). В настоящем документе под Поставщиком может пониматься и Производитель/Вендор.

План закупок/План – консолидированный перечень Товаров/Услуг, сформированный на основании предоставленных Инициатором закупки потребностей на определенный календарный период, составленный в соответствии с разделом 9 настоящего Положения.

Предварительный квалификационный отбор (ПКО) - оценка соответствия Поставщиков предъявляемым техническим/функциональным требованиям к Закупке, проводимая до проведения Закупочного мероприятия. Не является отдельным способом Закупки и не влечет за собой обязательств заключения Договора по итогам проведенного ПКО. Проводится на ЭТП.

Производитель/Вендор – юридическое/физическое лицо или группа юридических/физических лиц, производящая Товары/ оказывающая Услуги.

Предмет закупки – Товары/Услуги, необходимые Компании на условиях, описанных в пакете тендерных требований (RFQ).

Работодатель – Физическое лицо либо юридическое лицо (организация), вступившее в трудовые отношения с Работником. В случаях, предусмотренных федеральными законами, в качестве Работодателя может выступать иной субъект, наделенный правом заключать трудовые договоры. В рамках Группы Компаний Tele2, Работодателями могут считаться Компании Группы Tele2.

Работник - Субъект трудового права, физическое лицо, вступившее в трудовые отношения с Работодателем.

Рабочая группа/РГ – группа Работников, формируемая в целях оказания поддержки в процессе проведения Тендера. В состав РГ могут быть включены Работники любых структурных подразделений в зависимости от своей компетенции и от предмета конкретного Тендера. Состав РГ утверждается Тендерной Комиссией.

Регламент процесса выбора Поставщика Группы Компаний Tele2 – внутренний локальный нормативный акт, определяющий ответственность участников закупочной деятельности в Группе Компаний Tele2 и содержащий основные требования к формированию закупочной документации.

Регламент изучения информации о контрагенте - локальный нормативный акт, действующий в ГК Tele2, определяющий порядок изучения информации о потенциальных Поставщиках ГК Tele2 и регулирующий, в том числе, порядок и сроки изучения информации, инициирование запросов, а также объем информации, необходимой для принятия решений в отношении потенциального Поставщика.

Руководитель РГ – Работник дирекции Исполнителя закупки. В задачи Руководителя РГ входит организация и координация работы РГ и подготовка материалов (презентаций), являющихся результатом работы РГ, в том числе для представления на заседаниях ТК.

Тендер — Конкурентная Закупка по выбору Поставщика(-ов) Товаров/Услуг на заранее объявленных условиях. Тендеры бывают Открытые, с ограниченным участием и Закрытые. Формы тендеров согласовываются с ПАО «Ростелеком» по направлениям Закупок.

Открытый тендер – форма Тендера, в которой к участию приглашается неограниченное количество Поставщиков, выразивших желание принять участие в данной процедуре.

Тендер с ограниченным участием - форма Тендера, в которой принять участие могут только Поставщики, прошедшие открытый Предварительный квалификационный отбор и включенные в реестр по результатам проведения ПКО.

Закрытый тендер – форма Тендера, в которой к участию приглашается ограниченное количество Поставщиков по причинам чувствительности или конфиденциальности предмета Закупки.

Тендерная Комиссия/ТК – уполномоченный орган, созданный для управления тендерным процессом в рамках своих полномочий в соответствии с Регламентом процесса выбора Поставщика Группы Компаний Tele2.

Техническое (Функциональное) задание/ТЗ - документ, описывающий количественные, временные, функциональные и технические требования к Товарам/Услугам.

Товары - оборудование, материалы, программное обеспечение, лицензии, права на результаты интеллектуальной деятельности и другие материальные и нематериальные активы.

Услуги – оказание услуг и/или выполнение работ (включая, но не ограничиваясь, техническое обслуживание, консультации, установку, ремонт и т.д.).

Участник закупочного мероприятия/Участник – Поставщик, принимающий участие в закупочном мероприятии по выбору Поставщика.

Участник «короткого списка»- Поставщик, участвующий в закупочном мероприятии и полностью соответствующий функциональным/техническим требованиям данного закупочного мероприятия.

Факторы Матрицы оценки – квалификационные требования, которые входят в Матрицу оценки. Факторы Матрицы оценки могут включать технические, коммерческие и прочие квалификационные требования.

Формат Тендера – количество этапов Тендера (запросов Заявок Участников и Переторжек), необходимых для определения победителя(-ей) Тендера.

Функциональная дирекция/ФД – структурное подразделение Компании, в интересах которого осуществляется закупка Товаров/Услуг. В зависимости от категории закупки под ФД подразумевается соответствующее ответственное структурное подразделение Компании. ФД может как являться, так и не являться Владельцем бюджета.

Центральная функция (ЦФ)– центральный офис ООО «Т2 Мобайл», а также совокупность обособленных и иных структурных подразделений ООО «Т2 Мобайл», осуществляющих функции централизованного управления в ООО «Т2 Мобайл», а также юридических лицах, в отношении которых ООО «Т2 Мобайл» осуществляет функции управляющей организации.

Центральное подразделение закупок – Департамент закупок ООО «Т2 Мобайл».

Электронный магазин – обособленная часть аппаратно-программного комплекса электронной площадки, либо иная информационная система или Интернет-платформа, определённая ЛНА Компании, обеспечивающая размещение Участниками прайс-листов на поставляемые ими Товары/выполняемые Работы/оказываемые Услуги, и определение/выбор Победителя Инициатором закупки.

Электронная торговая площадка/ЭТП – сайт в информационно-коммуникационной сети Интернет для проведения Закупок в электронной форме (получения Заявок Участников в рамках проведения Исследования рынка, ПКО и Закупочных мероприятий Компании) в соответствии с требованиями настоящего Положения.

Юридическая дирекция – Управление по взаимодействию с государственными органами, правовым вопросам и корпоративному управлению, включая Сервисный центр по юридической поддержке и договорной работе.

NDA – Соглашение о неразглашении конфиденциальной информации. Подписывается или согласуется в электронном виде на ЭТП для Тендеров с каждым новым Поставщиком и распространяет действие на все проекты с данным Поставщиком, если иное не предусмотрено по тексту Соглашения о неразглашении конфиденциальной информации.

NPV (Net present value) - чистая приведенная стоимость. Сумма дисконтированных значений потока платежей, приведенных к текущему дню.

SLA (Service Level Agreement) – соглашение об уровне предоставления услуги. Соглашение, содержащее описание услуги, права и обязанности сторон и согласованный уровень качества предоставления услуги. Соглашение SLA четко прописывает временные рамки для решения проблемных вопросов, определяет штрафные санкции, накладываемые на Поставщика в том случае, если качество услуг оказалось ниже прописанного в Договоре уровня.

TCO (Total Cost Ownership model) – оценка всех затрат (прямых и косвенных), возникающих в ходе приобретения и всего периода использования Товара или Услуги.

RFI (Request For Information) – запрос на предоставление информации, направляемый потенциально возможным участникам Закупочного мероприятия с целью изучения рынка технологий, предмета закупки, технических/функциональных характеристик и ценового уровня Товаров/Услуг. RFI может быть проведен с использованием ЭТП или корпоративной электронной почты.

RFQ (Request For Quotation) – тендерная документация/пакет тендерных требований, направляемый Участникам Закупочного мероприятия, содержащий спецификации и информацию обо всех соответствующих параметрах предполагаемой Закупки. Включает в себя Извещение о закупке и все материалы, утвержденные для проведения конкретного Тендера.

Сокращения, используемые в документе:

ДБ – Дирекция по безопасности.

МР – Макрорегион.

МРМЗ – Макрорегиональный Менеджер по закупкам.

4. НОРМАТИВНЫЕ ССЫЛКИ

Настоящее Положение разработано с учетом следующих нормативных документов Российской Федерации, Локальных нормативных актов, учредительных документов Компаний Группы Tele2 и внутренних документов Департамента закупок:

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Кодекс этики и делового поведения Группы компаний Tele2;
- Кодекс этики делового партнера Группы компаний Tele2;
- Антикоррупционная политика (Политика Группы компаний Tele2 в области противодействия корпоративному мошенничеству и вовлечению в коррупционную деятельность);
- Политика подписания документов и делегирования полномочий Группы Компаний Tele2;
- Положение об управлении конфликтом интересов;
- Положение об обмене знаками делового гостеприимства;
- Положение об организации договорной работы в Группе Компаний Tele2;
- Регламент процесса «Организация договорной работы в Группе Компаний Tele2»;
- Регламент процесса выбора Поставщика ГК Tele2;
- Регламент процесса «Организация судебно-претензионной работы»;
- Регламент изучения информации о контрагенте. Оценка риска партнерских отношений;
- Инструкция по закупкам низкой стоимости Группы Компаний Tele2;
- Методика «Использование инструментов Обеспечения Договоров в Группе Компаний Tele2»;
- Памятка инициатора закупки по работе с рисками, выявленными в ходе проверки Контрагента;
- Методика осуществления закупок РЭП российского производства;
- Памятка по формированию стратегии закупок по категориям для Макрорегиональных Тендеров.

5. ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1. Принцип централизации закупок.

Максимальный объем закупок, осуществление которых возможно и экономически оправдано через Центральное подразделение закупок, должен быть централизован в целях прозрачности, повышения эффективности и достижения дополнительной экономии. Критерии (суммовые пороги) по привлечению соответствующих подразделений Департаментом закупок указаны в разделе 10 настоящего Положения.

5.2. Принцип планирования.

Закупочные мероприятия должны планироваться заблаговременно и осуществляться в соответствии с Планом закупок, а также проводиться в рамках установленного утвержденного бюджета. Ответственным за процесс планирования и своевременное инициирование проведения Закупочных мероприятий является подразделение Владельца бюджета/ Инициатора закупки. Взаимодействие подразделения Инициатора закупки с подразделением Исполнителя закупки по результатам планирования должно осуществляться в соответствии с порядком, описанным в разделе 9 настоящего Положения.

5.3. Принцип конкуренции.

Создание конкуренции среди Поставщиков и предоставление каждому из них равных возможностей при проведении Закупочных мероприятий. Обеспечение отсутствия дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к Поставщикам.

5.4. Принцип информационной открытости и прозрачности.

Прозрачность осуществления Закупочных мероприятий. Предоставление Поставщикам необходимой и достаточной информации для участия в Закупочном мероприятии, в том числе информации о том, что Закупочное мероприятие может быть прекращено или приостановлено на любом этапе его проведения.

В целях достижения максимальной прозрачности и информационной открытости Тендеры проводятся с использованием Электронной торговой площадки (ЭТП). Виды процедур, которые используются на ЭТП, а также их особенности изложены в разделе 15 настоящего Положения. Вся информация о проведении Закупки, включая вид процедуры на ЭТП, требования к Заявке Участника, сроки и порядок предоставления Заявок, формат и количество этапов, критерии оценки Заявок, порядок предоставления разъяснений и отклонения Заявок, а также все материалы для формирования Заявок (включая ТЗ, критерии оценки, обязательные и дополнительные требования) в целях обеспечения максимальной прозрачности указываются в Извещении о проведении Закупки при публикации конкретной процедуры на ЭТП.

5.5. Принцип комплексной оценки.

Оценка предложений Заявок Поставщиков должна осуществляться по объективным критериям, утвержденным в ходе проведения Закупочного мероприятия, в том числе общей стоимости владения, соответствия целям проекта, доступности и затрат на приобретение. Оценка Товаров и Услуг на предмет соответствия согласованным требованиям является обязательной. Конкретные критерии и порядок оценки указываются непосредственно в документации о закупке (RFQ).

5.6. Принцип эффективного расходования средств Компании.

Достижение целевого и экономически эффективного расходования средств на приобретение Товаров/Услуг путем сочетания следующих составляющих: справедливая рыночная цена, соответствие цели закупки, издержки за весь срок службы, своевременная доставка, поддержка Товаров после доставки, гарантийное обслуживание, соответствие законодательству. Решения по Закупочным мероприятиям должны приниматься с учетом принципа экономической обоснованности затрат. Ответственным подразделением за обоснование экономической целесообразности проведения Закупочного мероприятия является подразделение Владельца бюджета/Инициатора закупки.

5.7. Принцип экономической обоснованности ценообразования.

Составляющие элементы цены приобретаемого Товара/Услуги должны соответствовать рыночным ценам, действующим на дату принятия решения о выборе Поставщика. Применение данного принципа заключается в проведении ценового анализа, т.е. в разделении предложенной цены на составляющие элементы с целью выявления экономически необоснованных составляющих и использования данных аргументов в переговорах с Поставщиком.

5.8. Принцип экономии.

Исполнитель закупки несет ответственность за достижение экономии средств Компании от Закупочной деятельности.

5.9. Принцип своевременности закупок.

Эффективная организация закупок включает в себя своевременную закупку Товаров/Услуг для потребностей бизнеса.

5.10. Принцип коллегиальности принятия решений.

Решения на всех этапах выбора Поставщика должны приниматься коллегиально в составе групп

Работников, сформированных в соответствии с положениями Регламента процесса выбора Поставщика Группы Компаний Tele2. Решения должны приниматься путем голосования на основании предоставленных материалов со всесторонним анализом полученных предложений, Заявок Поставщиков.

5.11. Принцип соблюдения норм этики, антикоррупционных стандартов Группы Компаний Tele2 и требований законодательства РФ.

Все Работники обязаны соблюдать установленные Компанией нормы и требования законодательства РФ, в том числе в области предупреждения и противодействия коррупции, действовать в соответствии с Кодексом этики и делового поведения Группы Компаний Tele2, Антикоррупционной политикой Группы Компаний Tele2, Положением об управлении конфликтом интересов, Положением об обмене знаками делового гостеприимства и другими внутренними нормативными документами.

Работники Компании и Поставщика не имеют права принимать участие в закупочных мероприятиях и/или влиять прямо или косвенно на принятие решения о выборе Компанией Поставщика, заключение между ними сделки, в случае наличия у них неурегулированного конфликта интересов, связанного с таким процессом или сделкой.

В рамках закупочного процесса Работникам Компании запрещено принимать личные предложения скидок, знаки делового гостеприимства или другие льготы от действующих или потенциальных Поставщиков.

Компания поддерживает открытые, прозрачные отношения со всеми деловыми партнерами и стремится развивать их на взаимовыгодной основе.

В рамках осуществления Закупочной деятельности Компания в целях реализации принципа должной осмотрительности проводит комплексную проверку благонадежности Поставщиков на предмет коррупции и отсутствия конфликта интересов.

Принципы этического ведения бизнеса и антикоррупционные стандарты, на соблюдение которых Поставщиком Компания рассчитывает, закреплены в Кодексе этики делового партнера Группы компаний Tele2. основополагающие документы, определяющим подход Компании к ведению бизнеса размещены в открытом доступе по ссылке: <https://tele2.ru/about/business/compliance>.

5.12. Принцип консолидации объемов.

Функциональные дирекции и Владельцы бюджета обязаны, где это возможно, консолидировать затраты для получения объемных скидок. Дробление крупных Закупочных мероприятий/ Договоров на более мелкие и предоставление ложной информации по планируемой стоимости Договора во избежание проведения Тендера запрещено.

Запрещается размещать у одного и того же Поставщика несколько разных Договоров на одну и ту же категорию Товаров/Услуг внутри одного функционального подразделения, если существует возможность объединения объемов в один или несколько Лотов с последующим проведением выбора Поставщика на закупку более высокой совокупной стоимости.

5.13. Эффективная организация закупочной деятельности включает в себя:

Минимизацию рисков при осуществлении Закупок;

Заключение Договоров на самых выгодных условиях, включая самую выгодную цену из предлагаемых на рынке и достигнутую во время переговоров;

Оптимальный баланс качества и цены;

Установление и поддержку партнерских отношений с Поставщиками, исключая Конфликт интересов и коррупцию;

Мониторинг закупочной деятельности и связанных с ней рисков на уровне Компании посредством сбора и консолидации информации по Закупочным мероприятиям, формирования регулярной отчетности по внутренним формам, а также в форматах по запросу ПАО «Ростелеком».

5.14. Ответственность за эффективность закупочной деятельности возлагается на:

- Директора Макрорегиона;
- Финансовых и функциональных директоров на макрорегиональном уровне;
- Директора филиала (Регионального управляющего директора) в соответствующем регионе;
- Функциональных директоров Центральной функции;
- Директора по управлению цепями поставок.

6. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПРАВИЛА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ

6.1. Все Работники Компании обязаны следовать принципам и правилам, изложенным в настоящем Положении в целях защиты репутации Компании и обеспечения эффективного взаимодействия с Поставщиками.

6.2. Исполнитель закупки является ответственным лицом при взаимодействии с Поставщиками в рамках проведения Закупочных мероприятий, координирует получение и предоставление информации, а также возглавляет процесс проведения коммерческих переговоров.

6.3. На всех переговорах с Поставщиками необходимо присутствие не менее двух Работников Компании, предпочтительно из разных дирекций.

6.4. Не допускаются фрагментарные, вырванные из контекста комментарии и высказывания о деятельности Поставщика, адресованные другим Работникам Компании. Следует тщательно проверять любые замечания о деятельности Поставщика, услышанные или взятые в отрыве от контекста, прежде чем использовать их в качестве основания для принятия Работником Компании любого решения.

6.5. Запрещено обсуждать с Поставщиком его позицию (положение) по отношению к Компании при заключении с ним сделки, например, сообщать, что он является единственным Поставщиком, обсуждать отношения Компании с другими Поставщиками или возможные планы по установлению/прекращению отношений с другим Поставщиком.

6.6. Поставщики в ходе проведения Закупочного мероприятия или оформления решения о закупке у единственного Поставщика должны пройти комплексную проверку Дирекции по безопасности на благонадежность для обеспечения должной осмотрительности, которая направлена на оценку рисков взаимодействия в соответствии с Регламентом изучения информации о контрагенте. При наличии отрицательного заключения Дирекции по Безопасности (а именно: «сотрудничество не рекомендовано») с Поставщиком нельзя заключать новый Договор и/или осуществлять сделку без заключения Договора.

6.7. Поставщик может быть дисквалифицирован¹ в ходе проведения Закупочного мероприятия или в рамках заключаемого/заключенного Договора по следующим критериям:

6.7.1. Предоставление Поставщиком в ходе Закупочного мероприятия (или последующей работы в рамках Договора) искаженной/недостоверной информации, повлиявшей на техническую и/или коммерческую оценку Заявки Поставщика или условий Договора.

6.7.2. Дискредитирующее поведение Поставщика в ходе проведения Закупочного мероприятия. Например, подтвержденная попытка сговора Поставщика с Членом ТК либо РГ, либо с другим Поставщиком/любым Работником Компании, клевета в отношении другого Участника в ходе Закупочного мероприятия и т.д.

6.7.3. Отказ от исполнения обязательств, возникших по результатам Закупочного мероприятия:

¹ Порядок Дисквалификации описан в Регламенте процесса выбора Поставщика ГК Tele2.

- Выигравший по итогам Тендера Поставщик не подтверждает ранее поданных Заявок в указанный срок, согласно условиям тендерной документации, либо отказывается от них;
 - Выигравший Поставщик отказывается от заключения Договора или согласования прайс-листа.
- 6.7.4. Невыполнение условий Договора/Заказа, включая систематическое невыполнение условий Договора по срокам, качеству Товаров/Услуг, объемам и срокам поставок и т.д.
- 6.7.5. Разглашение конфиденциальной информации (нарушение условий NDA).
- 6.7.6. Возникновение неприемлемого коммерческого, репутационного или операционного риска для Компании, её руководства и/или акционеров в случае дальнейшего взаимодействия с Поставщиком (в том числе по результатам проверки Дирекции по безопасности)
- 6.7.7. Порядок взаимодействия Участника и Компании в рамках проведения Тендера указывается в тендерной документации (RFQ) в Извещении о закупке, включая порядок разъяснения положений Заявок и основания для отклонения Заявки Поставщика в ходе проведения Тендера:
 - Компания проводит комплексную оценку поступивших Заявок на основе критериев, перечисленных в Извещении и тендерной документации (RFQ), по итогам которой Компания вправе допустить в «короткий список» соответствующие критериям или отклонить не соответствующие критериям Заявки Участников. Решение принимается Тендерной Комиссией.
 - запросы разъяснения тендерной документации осуществляются Участниками с помощью программных и технических средств ЭТП;
 - несоответствие Заявки по составу, содержанию и оформлению, в том числе представленного технического предложения;
 - несоответствие Участника требованиям тендерной документации;
 - несоответствие Товаров/Услуг, указанных в Заявке, требованиям тендерной документации по результатам анализа/тестирования образцов;
 - несоответствие договорных условий, указанных в Заявке, требованиям тендерной документации, в том числе:
 - наличие в такой Заявке предложения о цене Договора/лота/Ед., превышающей установленную в RFQ НМЦ Договора/лота/Ед.,
 - наличие предложения, ухудшающего условия по срокам поставки Товара/Услуги;
 - выявленные риски сотрудничества на основе анализа уставных и отчетных/финансовых документов, предоставленных Участниками в рамках подачи Заявки;
 - Компания вправе проверять соответствие предоставленных Участником закупки сведений действительности, в том числе путем направления запросов в государственные органы, либо по контактному данным лиц, указанных в Заявке.
 - отказ Участника от приведения сведений и документов в соответствии с требованиями тендерной документации в рамках направленного со стороны Компании разъяснения положений Заявок. Непредставление или представление не в полном объеме запрашиваемых документов и/или разъяснений до окончания срока уточнения Участниками своих Заявок служит основанием для отказа в допуске к участию в Закупке.
 - наличие на момент подачи Заявки текущей претензионной работы в рамках ранее заключенных договоров с Компанией (существенно влияющей на сотрудничество ввиду наличия рисков срыва поставок Товаров/Услуг, а также веских нарушений условий Договора), наличие действующего решения о Дисквалификации Участника по итогам ранее проведенных Тендеров Компании. Заявка такого Участника может быть отклонена с целью минимизации имиджевых и финансовых рисков для Компании;
 - несоответствие размера, формы, условий или порядка предоставления обеспечения Договора (если требовалось);
 - несоответствие субподрядчиков (соисполнителей), изготовителей (если требования к ним были установлены) требованиям тендерной документации.

7. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОСТАВЩИКОВ

7.1. Так как эффективная закупочная деятельность предполагает хорошее знание рынка, Инициатор закупки и Исполнитель закупки обязаны использовать все доступные источники для поиска информации о потенциальных Поставщиках, в том числе, но не ограничиваясь, внутренние и опубликованные в СМИ документы, материалы из сети Интернет, услуги экспертных организаций, Электронные торговые площадки (ЭТП) и т.д.

7.2. Должна быть заинтересованность в новых Поставщиках, при этом степень ее проявления следует контролировать во избежание дискриминации существующих Поставщиков. Необходимо учитывать, что для некоторых категорий закупок (IT, сеть) возможно использовать ограниченный круг Поставщиков для обеспечения оптимальной операционной производительности и достижения снижения общей стоимости.

7.3. Необходимо обеспечить эффективную конкуренцию среди Поставщиков. Рекомендуется в Закрытом Тендере информировать не менее 2 (двух) лидеров рынка по закупаемой категории.

7.4. Помимо размещения Извещений о закупке на ЭТП Исполнители закупки должны прилагать дополнительные усилия для расширения конкурентной среды, а именно: делать адресную рассылку участникам предыдущих аналогичных Закупочных мероприятий с информацией о том, что Компания проводит Конкурентные Закупки (Тендеры) на ЭТП, с приглашением к участию и с номером конкретной процедуры, а также информировать (в том числе посредством телефонных звонков) известных Поставщиков и привлекать их к регистрации на ЭТП.

7.5. Положительный опыт работы с действующим Поставщиком не должен являться фактором, ограничивающим количество участников нового Закупочного мероприятия на аналогичные Товары/Услуги, и не может являться причиной отказа от проведения Закупочного мероприятия в случае истечения срока действия Договора с действующим Поставщиком.

7.6. При формировании списка участников Закупочного мероприятия следует использовать Блок-факторы. Блок-факторы должны носить объективный характер, не должны являться искусственным способом сокращения списка участников Закупочного мероприятия: формировать Блок-факторы под конкретного Поставщика запрещается.

Объем Товаров/Услуг, который Поставщики могут предоставить в определенный промежуток времени, ограничен. Инициатор закупки должен определить максимальный объем планируемых Товаров/Услуг (и указать его в Заявке на проведение Тендера), а Исполнитель закупки должен его учитывать исходя из возможностей Поставщиков при проведении Тендера. Информация о количестве Товаров/Услуг в тендерной документации может иметь информационно-справочный характер, исходя из планируемого к приобретению ГК Tele2 объема товаров/услуг, но это не должно стать причиной ухудшения условий, цен и скидок, предлагаемых Участниками при подаче Заявки. Компания сохраняет за собой право трактовать предложения Участников с позиции наилучшего соблюдения интересов Компании.

7.7. Для большинства закупок разумно иметь более одного Поставщика (с указанием разделения объемов и при условии, что они независимы) и/или резервного Поставщика (данное требование Инициатор закупки обязан сообщить на этапе запуска Тендера).

7.8. Если Инициатору закупки требуется Исследование рынка для получения соответствующей информации о предполагаемой закупке и определения НМЦ, то ему необходимо подготовить и провести RFI и в случае необходимости привлекать Исполнителя закупки для участия в процессе. Вовлечение Исполнителя закупки помогает снизить риски возникновения ошибок на стадии запуска официального Закупочного мероприятия. В рамках Тендера проведение Исследования рынка рекомендовано до запуска или на начальном этапе Тендера.

Для целей оценки способности Поставщиков удовлетворять требованиям Компании для отдельных

категорий закупок возможно проведение Предварительной Квалификации Поставщиков (посредством процедуры ПКО на ЭТП).

Проведение Квалификации рекомендовано для категорий закупок работ и услуг на сети, а также для других категорий в соответствии с рекомендациями внутри Компании.

8. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

8.1. Запрещается разглашать конфиденциальную информацию третьей стороне до заключения с ней Соглашения о неразглашении конфиденциальной информации (NDA).

8.2. Стоимость и условия Договора, согласованные в результате переговоров с Поставщиками, являются конфиденциальной информацией и не подлежат разглашению третьей стороне, за исключением юридических лиц, по отношению к которым Компания является дочерним или зависимым обществом, или которые по отношению к Компании являются дочерним или зависимым обществом.

8.3. При проведении Закупочных мероприятий запрещается разглашать потенциальным Поставщикам и иным лицам, не участвующим в проведении Закупочного мероприятия, информацию о количестве, наименованиях участников Закупочного мероприятия, а также промежуточные и финальные результаты Закупочного мероприятия до официального оповещения Участников.

9. ПЛАН ЗАКУПОК

9.1. Инициатор закупки осуществляет планирование Закупочных мероприятий и предоставляет План Закупок на следующий календарный год (далее по тексту – План) ответственному лицу в соответствии с п. 9.6. и 9.7. настоящего Положения.

9.2. Инициатор закупки обязан обеспечить полноту предоставляемой информации и отвечает за исполнение Плана. План обновляется Инициатором закупки 1 (один) раз в квартал и предоставляется по запросу Исполнителей закупки, ответственных за консолидацию Плана, в указанный ими срок.

Инициатор закупки для формирования Плана предоставляет информацию по запросу в адрес Исполнителя закупки по утвержденному формату Компании (формат разрабатывается в соответствии с требованиями ПАО «Ростелеком»).

9.3. Инициатор закупки включает в План закупок все Тендеры и Закупки у единственного Поставщика с планируемой стоимостью Договора свыше 3 000 000 руб. без НДС (для ЦФ)/1 000 000 руб. без НДС (для МР), если в запросе на предоставление Плана не указано иного.

9.4. Вся информация по планируемым Закупочным мероприятиям должна соответствовать утвержденному бюджету.

9.5. Планируемое время проведения Тендера по различным категориям определяется индивидуально совместно Инициатором закупки и Исполнителем закупки. В среднем для проведения Тендера требуется 3 месяца - это срок, на который следует ориентироваться при составлении Плана закупок (необходимо учесть дополнительно 1 месяц на заключение Договора. Итого не менее 4-х месяцев следует учитывать при включении закупки в План закупок).

9.6. План закупок утверждает Директор по управлению цепями поставок. Утвержденный План закупок на будущий год направляется по корпоративной электронной почте в ПАО «Ростелеком» для информирования и размещается на официальном сайте Компании в сети «Интернет»². Внесение корректировок в План закупок возможно 1 (один) раз в квартал. Ответственный сотрудник Департамента закупок ежеквартально информирует ПАО «Ростелеком» о внесенных в План закупок изменениях и обновляет План закупок на официальном сайте Компании в сети «Интернет» ежеквартально.

9.7. Матрица распределения ответственности при взаимодействии подразделения Инициатора закупки с подразделением Исполнителя закупки представлена в Приложении 10 к Регламенту процесса выбора поставщика ГК Tele2.

² Закупки у единственного Поставщика не подлежат размещению на сайте Компании.

10. КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАКУПОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

10.1. Классификация закупочных мероприятий при выборе Поставщика отражена в следующей таблице:

Классификация /тип закупки	Планируемая стоимость Закупки/Договора на весь срок его действия*, руб. без НДС	Тип закупочного мероприятия	Ответственный за проведение	ЛНА
Закупка высокой стоимости	ЦФ: свыше 3 000 000 МР: свыше 1 000 000	Тендер (см. 10.2)	Департамент закупок при участии Функциональной дирекции	Положение о закупках ГК Tele2
Закупка низкой стоимости с оформлением Договора	ЦФ: свыше 500 000 до 3 000 000 включительно; МР: свыше 500 000 до 1 000 000 включительно	Закупка по договору (см. 10.3)	Функциональная дирекция	Инструкция по закупкам низкой стоимости
Закупка низкой стоимости без оформления Договора	ЦФ и МР: до 500 000 включительно	Закупка по счету (см. 10.3)	Функциональная дирекция	Инструкция по закупкам низкой стоимости
Закупка низкой стоимости без оформления Протокола	ЦФ: до 500 000 включительно МР: до 100 000 включительно	Закупка по счету (см. 10.3)	Функциональная дирекция	Инструкция по закупкам низкой стоимости

* Пороги определены для общей стоимости Закупки/Договора на весь срок его действия, то есть тип Закупочного мероприятия определяется из стоимости Товаров/Услуг за весь период действия Договора³.

Планируемая стоимость определяется Инициатором закупки исходя из затрат предыдущих лет или приблизительной оценки стоимости подобных Товаров/Услуг на рынке с учетом функциональных планов развития (под стоимостью рамочного Договора при этом подразумевается совокупная стоимость размещаемых заказов).

10.2. Для закупок высокой стоимости необходимо проводить Тендер, следуя формальной процедуре, описанной в общем порядке проведения Тендера в разделе 11 настоящего Положения.

Порядок формирования Плана Закупок описан в разделе 9 настоящего Положения.

Проведение тендера с бюджетом ЦФ, в случае необходимости, может быть делегировано на уровень Макрорегиона по решению Директора по управлению цепями поставок.

10.3. Под закупкой низкой стоимости понимаются как разовая закупка у одного Поставщика на сумму до 3 000 000 руб. без НДС включительно (для ЦФ)/1 000 000 рублей без НДС включительно (для МР) в течение 1 (одного) календарного года или на весь срок действия Договора, так и периодические закупки у одного Поставщика, совокупная стоимость которых за один календарный год составляет не более 3 000 000 руб. без НДС включительно (для ЦФ)/1 000 000 рублей без НДС включительно (для МР) в рамках одного бюджета и по одной категории закупок.

Следует учесть, что закупка низкой стоимости в диапазоне свыше 1 000 000 рублей без НДС до 3 000 000 рублей без НДС включительно (для ЦФ) проводится только в электронном магазине и может быть осуществлена путем ценового запроса – процедура выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при которой Инициатор закупки от имени Компании размещает в электронном магазине сведения о потребности в Товарах/Услугах, а поставщики (исполнители, подрядчики) представляют свои предложения о Товарах/Услугах. Договор заключается с поставщиком (исполнителем, подрядчиком), чье предложение соответствует требованиям, установленным Инициатором закупки от

³ Недопустимо преднамеренное дробление/разбивка стоимости отдельного заказа\контракта на несколько мелких заказов\договоров\закупок при условии, что заказчику заранее известна потребность в такой продукции или работах на плановый период и не существует препятствий технологического или экономического характера, которые мешают провести одну процедуру для приобретения всех товаров, работ, услуг.

имени Компании, и содержит лучшие условия исполнения договора в соответствии с критериями оценки, установленными Инициатором закупки в документации о закупке. При этом, закупки до 1 000 000 рублей без НДС включительно по желанию Инициатора закупки также могут проводиться при помощи инструментов электронного магазина.

Если Инициатор закупки по каким-либо причинам не может провести закупку в диапазоне свыше 1 000 000 рублей без НДС до 3 000 000 рублей без НДС включительно (для ЦФ) в электронном магазине, то необходимо инициировать Тендер.

Однако, если в течение года был получен положительный опыт использования закупленных Товаров/Услуг и существует понимание (в том числе на основании статистики текущего года), что годовая сумма закупки данного типа Товаров/Услуг в совокупности превысит 3 000 000 руб. без НДС (для ЦФ)/1 000 000 рублей без НДС (для МР), то необходимо проводить выбор Поставщика по процедуре Закупки высокой стоимости (Тендер). Порядок действий при проведении закупок низкой стоимости, а также перечень электронных площадок для использования их в качестве электронного магазина описан в отдельном ЛНА Компании: «Инструкция по закупкам низкой стоимости ГК Tele2».

11. ОБЩИЙ ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ТЕНДЕРА⁴

11.1. Инициация тендера

Инициация тендера происходит путем формирования Заявки на тендер по форме, представленной в Приложении 3 Регламента процесса выбора поставщика ГК Tele2 Инициатором. Заявка должна быть согласована со стороны финансового подразделения Компании и содержать всю необходимую информацию для проведения Тендера, включая ТЗ, проект Договора и информацию по наличию утвержденного бюджета. Исполнитель закупки оценивает Заявку на предмет ее соответствия требованиям утвержденного шаблона. В случае недостаточности данных, либо обнаружения иных несоответствий, Исполнитель закупки не принимает в работу Заявку на проведение Тендера.

Исполнитель закупки совместно с Инициатором закупки готовят материалы для запуска Тендера.

Инициатор закупки на основе своей экспертизы может рекомендовать список потенциальных Участников Тендера с контактами и предоставить его Исполнителю закупки.

Исполнитель закупки должен дополнить список в случае наличия такой возможности и уведомить данных Поставщиков о необходимости регистрации на ЭТП для участия в Тендерах Компании.

С целью формирования НМЦ может проводиться RFI на ЭТП Исполнителем закупки и/или по электронной почте Инициатором закупки.

Участник подает Заявку на ЭТП/по электронной почте в соответствии с требованиями Компании в срок, указанный в Извещении о проведении RFI.

Порядок и особенности проведения процедуры RFI на ЭТП изложены в разделе 15 настоящего Положения. Заявка Участника должна содержать сведения о цене и технических/ функциональных характеристиках Товаров/Услуг, запрошенных в Извещении о проведении RFI.

С целью формирования **реестра потенциальных Поставщиков для Тендеров с ограниченным участием** Исполнителем закупки проводится **ПКО на ЭТП**. Порядок и особенности проведения процедуры ПКО на ЭТП изложены в разделе 15 настоящего Положения. При этом, критерии по формату и составу запроса ПКО утверждаются Членами ТК и Членами РГ.

Поставщики, подтвердившие соответствие критериям конкретного ПКО и предоставившие указанные в запросе на ЭТП документы и подтверждения в требуемый срок, включаются в реестр потенциальных

⁴ Количество и порядок проведения этапов для каждого конкретного Тендера согласовывается Членами ТК при запуске Тендера. Подробно Шаги прописаны в Регламенте процесса выбора Поставщика ГК Tele2.

Поставщиков по согласованию с Тендерной Комиссией. Такие Поставщики приглашаются в Тендеры с ограниченным участием.

Открытые Тендеры на ЭТП доступны всем участникам рынка.

При подготовке пакета тендерных требований (RFQ) необходимо наличие информации о количестве этапов Тендера (в пакет RFQ включается информация о возможности проведения этапа улучшения цены/Переторжки).

В Разделе Извещения «Основные положения» информировать участников о том, что закупка проводится в интересах ООО «Т2 Мобайл» (Группа Компаний Tele2) и результаты могут быть использованы всеми компаниями, входящими в ГК Tele2.

Важно отметить, что Извещение о закупке не является предложением по заключению договора, а содержит информацию о требованиях и ожиданиях Группы Компаний Tele2 от проведения Тендера. Компания оставляет за собой право не вступать в договорные обязательства с Участниками в случае, если предложения не будут удовлетворять выдвигаемым требованиям.

Установление НМЦ/предельной суммы Договора не налагает на ГК Tele2 обязательств по заказу товаров/услуг в объёме, соответствующем данной предельной сумме. С победителем могут быть проведены преддоговорные переговоры для обеспечения наилучших условий сотрудничества для ГК Tele2.

Получение согласия с NDA, проектом Договора и корпоративными требованиями от Участников Тендера:

- В случае отсутствия действующего NDA с участниками Тендера, Исполнитель закупки должен обеспечить получение NDA. Получение NDA/подтверждение согласия с условиями NDA возможно разными способами (скан по электронной почте с последующей передачей оригинала почтой/курьерской доставкой или с помощью технических средств на ЭТП).
- Участники должны подтвердить согласие с проектом Договора, либо с корпоративными требованиями (если проект Договора не был представлен в составе тендерной документации). Факт подачи участником Заявки на Тендер является подтверждением принятия условий, описанных в проекте Договора и/или корпоративных требованиях.
- С целью сокращения сроков заключения Договоров несогласие участника Тендера с проектом Договора, либо с корпоративными требованиями (если проект Договора не был направлен) следует расценивать как блокирующий фактор.
- Рассылка пакета RFQ всем Участникам Тендера происходит одновременно путем размещения на ЭТП или в другой электронной системе.
- Для закрытых закупочных мероприятий, обоснованно утвержденных решением Членов Тендерной Комиссии, отправка и проведение процедуры возможны по корпоративной электронной почте.

11.2. Получение Заявок от Участников Тендера⁵

Во время подготовки Заявок Участники могут задавать вопросы посредством доступных технических средств ЭТП до срока окончания подачи Заявок в соответствии с регламентом работы электронной торговой площадки и/или уполномоченным Работникам Компании по корпоративной электронной почте (указанной в пакете RFQ/на ЭТП).

⁵ Если в Тендере участвует иностранный Производитель/Вендор (далее – «Вендор»), который не может быть зарегистрирован на ЭТП, от имени Вендора подает Заявку его партнер, но при этом по результатам Тендера планируется заключение прямого Договора с Вендором (в случае победы соответствующей Заявки партнера Вендора), то для минимизации рисков необходимо на этапе запуска Тендера получить официальное письмо от Вендора, в котором будет указано наименование партнера, представляющего его на ЭТП, название Тендера, определены полномочия партнера, перечислены гарантии Вендора и т.п. На Этапе рассмотрения Заявок рекомендовано получить от Вендора по e-mail (на тендерный ящик) дубликат документов, аналогичных тем, что вложены партнером Вендора в Заявку на ЭТП, с целью подтверждения того, что Вендор осведомлен и согласен с условиями, которые транслированы на ЭТП его представителем (партнёром).

Разъяснения по часто задаваемым вопросам могут оформляться в виде свода ответов на них Членами Рабочей группы для одновременного размещения/рассылки всем Участникам Тендера Исполнителем закупки с помощью доступных технических средств/инструментов системы закупок/ЭТП.

Все контакты Членов Тендерной Комиссии и Рабочей группы с Участниками Тендера должны осуществляться только через уполномоченных представителей Компании, указанных в пакете тендерных требований и/или Извещении о закупке.

В случае обращения Участника к неуполномоченным лицам, последние должны перенаправить обратившегося к Работникам, указанным в пакете RFQ.

Участники Тендера предоставляют Заявки к установленному сроку в электронном виде по формату, указанному в Извещении о закупке в пакете RFQ/на ЭТП. Оператор ЭТП обеспечивает одновременный доступ к Заявкам участников после окончания срока подачи Заявок. В случае закрытого тендера также необходимо обеспечить условия для одновременного вскрытия Заявок Участников.

При принятии решения о продлении срока окончания подачи Заявок все Участники (в том числе уже подавшие свои Заявки) уведомляются Исполнителем закупки с помощью электронных систем/технических средств ЭТП о периоде продления предоставления Заявок.

В ходе рассмотрения Заявок на участие в закупке ГК Tele2 может принять решение направить Запрос об уточнении документов или сведений Заявки в следующих случаях:

1. При отсутствии в составе Заявки запрошенных в составе RFQ документов, либо представленных не в полном объеме или в нечитаемом виде.
2. В случаях, влияющих на допуск участника к закупке или оценку его Заявки, таких как:
 - в представленных документах отсутствуют сведения, необходимые для определения соответствия Заявки требованиям документации RFQ в отношении характеристик предлагаемых товаров, услуг и договорных условий, расчета цены договора;
 - в заявке на участие в закупке имеются разночтения или положения, допускающие неоднозначное толкование, не позволяющие определить соответствие заявки или участника закупки требованиям документации RFQ или осуществить оценку и сопоставление заявок допущенных участников Закупки.

НЕ ДОПУСКАЮТСЯ запросы, направленные на изменение предмета проводимой закупки, объема и номенклатуры предлагаемой участником закупки продукции, включая изменение условий заявки (кроме случаев исправления ошибок в Заявке участника, которые делают невозможным сравнение или анализ такой Заявки). В рамках дополнительных запросов, нацеленных на исправление ошибок, допускается исправление Участниками ошибок в приложенных файлах без изменения предложенной ими цены договора/Лота.

При предоставлении Участником закупки исправленных документов при наличии арифметических и/или грамматических ошибок применяются следующие правила:

- при наличии разночтений между суммой, указанной словами, и суммой, указанной цифрами, преимущество имеет сумма, указанная словами;
- при наличии разночтений между ценой, указанной в Заявке на участие в закупке, и ценой, получаемой путем суммирования итоговых сумм по каждой строке, преимущество имеет итоговая цена, указанная в Заявке;
- при несоответствии итогов умножения единичной цены на количество исправление арифметической ошибки производится исходя из преимущества общей итоговой цены, указанной в Заявке Участника на участие в закупке.

- при ошибке в правилах подачи Заявки, а именно: при отсутствии в составе Заявки запрошенных в составе RFQ документов, либо представленных не в полном объеме или в нечитаемом виде, а также в случаях, влияющих на допуск участника к закупке или оценку его Заявки, описанных в Извещении о проведении закупки, ГК Tele2 оставляет за собой право принять решение о допуске к переподаче Заявки, но при наличии положительного решения Членов Тендерной Комиссии. Это условие применимо только до начала этапа Переторжки и исключается при проведении одноэтапных процедур.

Направление таких Запросов от ГК Tele2 и ответы участников на Запросы осуществляются с помощью программных и технических средств ЭТП.

Срок уточнения Заявок на участие в закупке устанавливается одинаковый для всех участников и составляет не более 2 (двух) дней.

Срок предоставления Заявок по объективным причинам может быть продлен в период срока подачи Заявок, если это требуется в интересах Компании для обеспечения максимально возможной конкуренции среди Поставщиков.

Члены РГ от подразделения Инициатора закупки проводят **анализ технической части** Заявок с использованием Блок-факторов и/или Матрицы оценки (если применимо) в соответствии с требованиями, изложенными в Тендерной документации.

Члены РГ от подразделения Исполнителя закупки проводят **анализ коммерческой⁶ части** Заявок с использованием Блок-факторов и/или Матрицы оценки (если применимо).

Если только один из Участников предоставил Заявку, соответствующую пакету тендерных требований и таким образом нет условий для конкуренции (если целесообразно, с ним могут быть проведены дополнительные переговоры о снижении цены), Члены Тендерной Комиссии (ГК) принимают решение:

- признать закупку несостоявшейся и объявить о закрытии Тендера, по итогам которого заключить Договор с данным Поставщиком (единственным допущенным участником) на основании условий Итогового Протокола Тендера. При этом Договор заключается на условиях того проекта Договора, который был приложен в составе Тендерной документации данной закупки.

или

- признать закупку несостоявшейся и объявить о закрытии Тендера без выбора победителя в условиях Итогового Протокола Тендера и пересмотреть требования закупки и список Потенциальных Поставщиков. При необходимости инициировать новый Тендер и провести закупку заново с учетом обновлений.

Анализ Заявок Участников:

Полученные в составе Заявок Участников документы для проверки контрагента направляются Исполнителем закупки на проверку в Дирекцию по безопасности для оценки рисков взаимодействия с участниками Тендера в соответствии с условиями ЛНА «Регламент изучения информации о контрагенте. Оценка риска партнерских отношений».

При исключении Поставщика из списка Участников Тендера Исполнитель закупки может направить в

⁶ Инициаторам со стороны Функциональных дирекций Заказчиков категорически запрещается принимать Коммерческие предложения от Поставщиков / потенциальных Поставщиков и принимать решения по ним, в том числе, согласовывать от ГК Tele2 условия коммерческого предложения, а также любым способом выражать готовность принять коммерческое предложение (например, сообщать, что ГК Tele2 удовлетворена условиями коммерческого предложения и отправлять их на формальное согласование) без согласования таких решений и действий с Исполнителем закупки, ответственным за направление закупки в Дирекции по управлению цепями поставок. В случаях, когда запрос коммерческого предложения осуществляется непосредственно Инициатором закупки или другим сотрудником Функциональной дирекции Заказчика, требуется подключать к переговорному процессу, в том числе письменному, сотрудника (-ов) Дирекции по управлению цепями поставок.

его адрес информацию с соответствующим уведомлением. Компания имеет право не раскрывать полную информацию о причинах исключения Поставщика из списка Участников Тендера.

11.3. Переторжка и подведение итогов Тендера⁷

Переторжка:

Для проведения Переторжки Исполнитель закупки одновременно оповещает с помощью доступных технических средств/посредством ЭТП всех Участников «короткого списка» путем размещения документа, содержащего информацию о переторжке с деталями по формату и срокам предоставления Заявок Участников.

Участников Тендера, не попавших в «короткий список» по причине несоответствия техническим/функциональным требованиям, Исполнитель закупки, для обеспечения прозрачности закупочного мероприятия, уведомляет о причинах несоответствия Заявки заявленным требованиям в RFQ. Информирование Участников Тендера происходит одновременно путем размещения протокола на ЭТП.

В отдельных случаях, обоснованно утвержденных решением Членов Тендерной Комиссии (ТК), отправка возможна по корпоративной электронной почте.

Участники Тендера предоставляют Заявки с улучшенными предложениями к установленному сроку и по формату, указанному в Извещении о Переторжке и/или Протоколе рассмотрения заявок и/или ином документе, информирующем о переторжке в электронном виде /на ЭТП.

Срок предоставления Заявок может быть продлен в период срока подачи Заявок, если это требуется в интересах Группы Компаний Tele2 для обеспечения максимально возможной конкуренции среди Поставщиков, в рамках длительности текущего этапа, то есть до срока окончания приема Заявок.

При принятии решения о продлении срока предоставления Заявок все Участники (в том числе уже приславшие свои Заявки) должны быть уведомлены Исполнителем закупки о периоде продления предоставления Заявок.

Члены Рабочей группы от подразделения Инициатора закупки проводят анализ **технической части** Заявок. Заполнение Матрицы оценок представителями Инициатора закупки в зоне своей ответственности обязательно.

Члены РГ от подразделения Исполнителя закупки проводят анализ **коммерческой⁸ части** Заявок.

НЕ ДОПУСКАЕТСЯ улучшение ставок/предложений от Участника вне ЭТП и/или после закрытия электронных торгов/переторжки/окончания этапа приема Заявок участников за исключением случаев, когда такое предложение предоставляется компанией, предложившей минимальную стоимость в электронных торгах /переторжке на этапе проведения закупочного мероприятия, предшествующем утверждению победителя, т.е. улучшение предложения осуществляется формальным победителем в

⁷ Улучшение ставок/предложений от Поставщика не принимается после закрытия электронных торгов/переторжки/окончания сбора предложений за исключением случаев, когда такое предложение предоставляется компанией, предложившей минимальную стоимость в электронных торгах /переторжки на последнем этапе проведения закупочного мероприятия перед утверждением победителя, т.е. улучшение предложения осуществляется формальным победителем). Повторное открытие тендерного процесса запрещено, за исключением случаев, когда в ходе процесса были совершены ошибки, которые привели к попаданию Компании в невыгодное положение или произошли существенные изменения технического задания (данная ситуация должна быть доведена до Директора по управлению цепями поставок. заранее).

⁸ Инициаторам со стороны Функциональных дирекций Заказчиков категорически запрещается принимать Коммерческие предложения от Поставщиков / потенциальных Поставщиков и принимать решения по ним, в том числе, согласовывать от ГК Tele2 условия коммерческого предложения, а также любым способом выражать готовность принять коммерческое предложение (например, сообщать, что ГК Tele2 удовлетворено условиями коммерческого предложения и отправлять их на формальное согласование) без согласования таких решений и действий с Исполнителем закупки, ответственным за направление закупки в Дирекции по управлению цепями поставок. В случаях, когда запрос коммерческого предложения осуществляется непосредственно Инициатором закупки или другим сотрудником Функциональной дирекции Заказчика, требуется подключать к переговорному процессу, в том числе письменному, сотрудника (-ов) Дирекции по управлению цепями поставок.

ходе преддоговорных переговоров с участником, то есть улучшение ценовых условий допускается только в рамках переторжки или в рамках проведения преддоговорных переговоров с Победителем/формальным Победителем закупки.

Повторное открытие любого этапа Тендера запрещено, за исключением случаев, когда в ходе процесса проведения Тендера были совершены ошибки со стороны ГК Tele2, которые привели к попаданию ГК Tele2 в невыгодное положение или произошли существенные изменения технического задания. Решение об этом принимается на уровне руководства Компании.

Итоги:

После утверждения Финального протокола Тендера (путем подписания и/или согласования в электронном виде, в том числе по электронной почте) Исполнитель закупки направляет:

- уведомление Победителю(-ям) Тендера и Резервному Поставщику (если применимо) путем размещения Протокола подведения итогов в электронной системе/на ЭТП;
- уведомление проигравшим Участникам Тендера (путем размещения протокола в электронной системе/на ЭТП).

В случае, если победитель Тендера уклоняется от подписания Договора на условиях, определенных заранее в пакете тендерных требований и проекте Договора, которые он подтвердил в ходе Тендера, Члены ТК могут принять решение о Дисквалификации победителя Тендера, а также о дальнейших шагах по выбору нового победителя Тендера (методику перехода рекомендуется прописывать в Извещении о проведении закупки), для этого Исполнитель закупки инициирует очное/заочное заседание ТК.

Критерии Дисквалификации изложены в разделе 6 настоящего Положения и Приложении 9 Регламента процесса выбора поставщика ГК Tele2.

11.4. Заключение Договора и Дополнительные объемы

Ответственным за оформление Договора (включая внесение контактных данных, реквизитов, спецификаций, оформление приложений), его размещение в системе согласования, визирование и подписание, а также последующий контроль затрат в соответствии с результатом закупочного мероприятия является Инициатор закупки.

Итоговый протокол Тендера, утвержденный всеми Членами Тендерной комиссии, должен быть обязательно приложен Инициатором закупки к Договору при его размещении в электронной системе визирования документов.

Визирование и подписание Договора должно осуществляться в соответствии с внутренними ЛНА ГК Tele2.

В случае наличия действующего Договора по предмету закупки, на который проводился Тендер, Инициатор закупки несет ответственность за расторжение текущего Договора после утверждения результатов Тендера и подписания Договора с победителем.

Запрещается размещать заказы по старым действующим Договорам, если по результатам Тендера по аналогичному предмету закупки получены лучшие ценовые условия и подписан новый Договор.

Если в период действия Договора возникают дополнительные объемы, превышающие зафиксированные ранее в Итоговом Протоколе Тендера, Исполнитель закупки может провести переговоры с Победителем Тендера для получения скидки на дополнительный объем.

В этом случае и/или при возникновении потребности в проведении коммерческих переговоров с Поставщиками Инициатору закупки необходимо обратиться к Исполнителю закупки для организации переговорного процесса.

Утвержденное изменение к Итоговому Протоколу Тендера Инициатор закупки прикладывает к

Договору/Заказам при размещении в электронной системе визирования документов.⁹

В случае, если дополнительные объемы Закупки появляются после истечения срока действия утвержденных результатов Тендера, зафиксированных в Итоговом протоколе, и/или срока действия Договора, Инициатору закупки необходимо инициировать новое Закупочное мероприятие.

11.5. Принятие решений после утверждения результатов Тендера:

Все дополнительные вопросы, возникающие в рамках срока действия утвержденных результатов Тендера, зафиксированных в Итоговом протоколе и срока действия Договора, утверждаются голосованием Членов Тендерной Комиссии, которое инициирует Исполнитель закупки, получив подробное обоснование необходимости внесения изменений в уже утвержденные ранее решения или принятия дополнительных решений от Инициатора закупки.

В случае, когда Поставщик информирует Заказчика/Инициатора закупки о смене юридического лица посредством переуступки прав, Инициатор закупки, после выполнения всех необходимых действий, описанных во внутренних ЛНА Компании, в том числе в «Регламенте изучения информации о контрагенте. Оценка риска партнерских отношений», направляет в электронном виде, в том числе по электронной почте, в адрес Членов Тендерной комиссии информационное письмо об этих изменениях. Письмо должно содержать ключевую информацию о Поставщиках, результаты проверки Дирекцией по безопасности и иметь во вложении письмо от Поставщика, содержащее информирование о переуступке и документы, подтверждающие ее.

Любой из Членов Тендерной Комиссии, в случае несогласия или наличия дополнительных комментариев/вопросов, может в ответ на уведомление направить свое решение/уточнение/комментарий и потребовать инициацию и проведение голосования по данному вопросу.

По результатам уведомления/голосования Исполнитель закупки выпускает изменение к Итоговому Протоколу Тендера. Далее, изменение к Итоговому Протоколу Тендера Инициатор закупки прикладывает к Договору/Заказам при размещении в электронной системе визирования документов.

В случаях, когда невозможно собрать для голосования тех Членов Тендерной Комиссии, которые утверждали Итоговый Протокол Тендера, необходимо обеспечить формирование Тендерной Комиссии в рамках Регламента процесса выбора Поставщика ГК Tele2.

Если заказ по действующему Договору необходимо разместить во время проведения Тендера, однако существует возможность снижения цены в результате такого Тендера, заказ должен быть отложен на максимально возможный срок, чтобы воспользоваться преимуществом новых цен. Если отсрочка невозможна в силу операционных причин, тогда следует использовать текущие Договоры и цены.

12. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПКИ У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА

Компания вправе осуществлять закупку Товаров/Услуг у единственного Поставщика, когда проведение Конкурентной закупки по экономическим, временным или объективным причинам нецелесообразно, в случаях, предусмотренных настоящим Положением.

Компания осуществляет закупку Товаров/Услуг у единственного Поставщика исходя из принципа экономической целесообразности и эффективного расходования денежных средств Компании.

Закупка у единственного Поставщика не является торгами (конкурсом, аукционом, запросом предложений, запросом котировок) или публичным конкурсом в соответствии со статьями 447–449

части первой Гражданского кодекса РФ и статьями 1057–1061 части второй Гражданского кодекса РФ, а также не подпадает под требования законодательства о государственных закупках, и не накладывает на Компанию обязательств, установленных указанными статьями Гражданского кодекса РФ, в том числе, обязательств по обязательному заключению договора по итогам такой закупки. Также Компания вправе отказаться от закупки у единственного Поставщика в любой момент до заключения Договора. Закупка у единственного Поставщика проводится без использования ЭТП.

Закупка у единственного Поставщика может проводиться в следующих случаях:

12.1. Поставщик является субъектом естественной монополии в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и/или реализует требующиеся к закупке Товары/Услуги по государственным регулируемым тарифам.

12.2. В случае отсутствия разумной альтернативы или замены. Экономическую/технологическую/функциональную целесообразность такого выбора требуется подтверждать результатами проведенного RFI по электронной почте силами Инициатора закупки или на ЭТП силами Исполнителя закупки (кроме закупок у иностранных Поставщиков, которые не зарегистрированы на ЭТП).

12.3. Поставщик закупаемых Товаров/Услуг является производителем, единственным официальным дилером/дистрибьютором Поставщика, подрядчика, исполнителя указанной продукции, либо обладает эксклюзивными правами на реализацию закупаемых Товаров/Услуг. При выборе данного пункта в качестве обоснования Закупки у единственного Поставщика необходимо предоставить документы, подтверждающие наличие эксклюзивных прав у Поставщика, либо ссылки на достоверный открытый источник информации, содержащие информацию об эксклюзивном статусе/правах Поставщика (в частности, сайт Производителя Товара/Услуги).

12.4. Поставщик закупаемых Товаров/Услуг или его единственный дилер осуществляет гарантийное и текущее обслуживание поставленной продукции и наличие иного Поставщика, подрядчика, исполнителя невозможно по условиям гарантии.

12.5. В случае дополнительной закупки, когда закупка должна быть произведена у того же Поставщика исключительно из соображений стандартизации и унификации и/или обеспечения совместимости с Товарами/Услугами, приобретенными ранее, а закупка альтернативных Товаров/Услуг технически или коммерчески либо нецелесообразна, либо невозможна. В случае выбора данного пункта Инициатор закупки должен приложить к протоколу соответствующее обоснование и коммерческий расчет (в том числе в формате ТСО, при наличии) и сведения о ценах на аналогичные Товары/Услуги, полученные из двух и более альтернативных источников.

12.6. Закупка Услуг, являющихся естественным продолжением (обновлением) Услуг, оказанных ранее, у Поставщика таких Услуг в случаях, когда необходимо обеспечить преемственность Услуг и приобретенный Поставщиком в ходе оказания Услуг опыт, необходимый для выполнения, оказания закупаемых Услуг.

Данный пункт применяется в случае подтверждения объективности/целесообразности и необходимости обеспечения совместимости с ранее приобретенными Услугами (например, письмо руководства, данные по стоимости на рынке аналогичных Услуг или в случае привлечения нового Поставщика, подтверждение необходимости доработки/обновления ранее проведенных исследований/предоставленных Услуг/отчетов и т.д.).

12.7. В исключительных случаях при наличии срочной потребности в продукции, на время подготовки и проведения Тендера, при условии, что обстоятельства, обусловившие срочную потребность в продукции, невозможно было предусмотреть заранее, и они не являются результатом

некорректного планирования закупок (срок действия договора, заключаемого в данном случае, не может превышать 6 календарных месяцев).

12.8. Закупка Товаров/Услуг у ПАО «Ростелеком», его дочерних или зависимых обществ.

12.9. Закупка Товаров/Услуг у действующих Поставщиков ПАО «Ростелеком» (а также его дочерних или зависимых обществ) по Договорам, заключенным на основании Закупочных мероприятий, проведенных силами ПАО «Ростелеком» или его дочерних и зависимых обществ. Закупки Компании, проводимые совместно с ПАО «Ростелеком». Возможно проведение Тендера в интересах обеих сторон силами ПАО «Ростелеком» при условии согласования тендерных требований и документации обеими сторонами. При этом заключение Договора Компании с победителем такого Тендера возможно по результатам предоставленного со стороны ПАО «Ростелеком» договора / письма / протокола выбора Поставщика.

12.10. Решения о сотрудничестве, принимаемые Генеральным директором/Советом Директоров/иными органами управления/комитетами в соответствии с Уставом или ЛНА Компании, а также решения о сотрудничестве, принимаемые совместно с органами управления ПАО «Ростелеком». В случае принятия решений на уровне Генерального директора/Совета Директоров/Комитетов Компании в качестве обоснования Закупки возможно использование различных форм протоколов¹⁰, включая протоколы Интеграционного Комитета, Совета Директоров, Комитета по аудиту, Комитета по рискам и т.д.

12.11. При возникновении срочной потребности в Товарах/Услугах, делающей практически невозможным использование какого-либо другого конкурентного способа закупки исходя из ее условий. При этом должно быть документальное подтверждение (письмо руководства Компании/согласование Владельца бюджета и т.д.), что обстоятельства, приведшие к срочности, не могли быть спрогнозированы, и не являются результатом халатности должностных лиц Компании.

12.12. При возникновении потребности в Товарах/Услугах вследствие обстоятельств непреодолимой силы, чрезвычайных ситуаций (включая аварийные) и иных непредвиденных обстоятельств (эпидемиологическая ситуация, пожар, кража, авария, выход из строя и другие форс-мажорные обстоятельства), когда требуются незамедлительные действия, в том числе для предотвращения угрозы жизни и здоровью людей, имуществу Компании и ее клиентов, для обеспечения поддержки и сохранения бесперебойной работы Компании с целью своевременного исполнения обязательств Компании, а также в иных подобных случаях, что делает невозможными другие конкурентные способы закупки, учитывая время, требуемое на их исполнение.

12.13. Закупка радиоэлектронной продукции, телекоммуникационного оборудования, программно-аппаратных комплексов и связанных с ними Товаров/Услуг, включенных в Стратегию цифровой трансформации ПАО «Ростелеком», при условии, что поставщик закупаемой продукции является единственным поставщиком данной продукции, информация о котором включена в единый реестр российской радиоэлектронной продукции, формирование и ведение которого осуществляется Минпромторгом России.

12.14. Закупка юридических и экономических Услуг (включая услуги нотариуса, соглашения, заключаемые с адвокатами, услуги по оценке/оценщиков, а также услуги по экономическому анализу и подготовке аналитических заключений, рецензий и т.д. для ФАС России и судебных заседаний).

¹⁰ Включает иные протоколы/документы, в том числе, но не ограничиваясь, Протокол закупки у единственного поставщика, другие документы, подписанные Генеральным директором, в том числе если согласование получено в автоматизированной системе закупок и/или подписано Генеральным директором в бумажной форме, а также в формате электронного письма с согласованием Генерального директора по электронной почте.

12.15. Заключение Договоров на поставку Товаров/Услуг с иностранным лицом (нерезидент), когда проведение Конкурентной закупки в электронной форме с участием иностранных контрагентов невозможно по техническим и организационным причинам.

12.16. Закупка услуг охраны, в том числе вооруженной, при наличии письменного согласования Заместителя Генерального директора по корпоративной безопасности.

12.17. Закупка была признана несостоявшейся, и Инициатором не принято решения о проведении повторной закупки (за исключением решения о заключении Договора с единственным участником).

12.18. По результатам закупочной процедуры не удалось заключить минимально необходимое количество договоров, указанное в RFQ (и она не была признана несостоявшейся), в следующих случаях:

- если на Закупку пришло меньшее количество поставщиков по отношению к заявленному в RFQ минимально необходимому и/или
- в результате рассмотрения и оценки заявок допущено меньшее количество Поставщиков по отношению к минимально требуемому.

Закупка проводится на условиях, не хуже указанных в RFQ предшествующей процедуры (в том числе, по ценам, единичным расценкам, не превышающим указанные в предшествующей закупке), на объем, не превышающий выделенный в RFQ для того количества участников, которых не удалось выбрать по результатам предшествующего Тендера. Подход применим к закупкам с фиксированным минимально необходимым количеством победителей (т.е. в случаях, когда в документации не указано перераспределение объема НМЦ закупочной процедуры на меньшее число победителей, чем минимально необходимое).

12.19. Закупка Товаров/Услуг в случае уклонения победителя Закупки от подписания договора и отказа от заключения договора другими участниками, занявшими следующие места при проведении Тендера.

Порядок оформления Закупки у единственного Поставщика:

В случае необходимости оформления Закупки у единственного Поставщика Инициатор закупки (ФД) является ответственным за заполнение формы Протокола закупки у единственного Поставщика, подтверждающей коммерческую эффективность такого решения и невозможность/нецелесообразность проведения Тендера. Обоснование принятого решения должно быть полным и детальным. В случае наличия официального подписанного уведомления от Поставщика о том, что для поставки тех или иных Товаров/Услуг авторизован только один конкретный партнер, данное уведомление необходимо приложить к обоснованию.

Утвержденный Протокол закупки у единственного Поставщика является основанием для заключения Договора с выбранным Поставщиком.

Инициатор закупки должен стремиться минимизировать затраты, связанные с выбором единственного Поставщика. Затраты на закупку у единственного Поставщика должны быть максимально консолидированы во избежание принятия различных решений в отношении одного и того же Поставщика или Товаров/Услуг в течение года.

Поставщик, в отношении которого оформляется Протокол закупки у единственного Поставщика, должен пройти проверку Дирекции по безопасности для оценки рисков взаимодействия в соответствии с внутренним ЛНА Компании Дирекции по безопасности.

13. ДОГОВОРЫ. УСЛОВИЯ И ПОЛОЖЕНИЯ ТИПОВЫХ ДОГОВОРОВ. КОРПОРАТИВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Договорная работа в Компании осуществляется в соответствии с требованиями и условиями, изложенными в Положении об организации договорной работы в Группе Компаний Tele2 и в Регламенте процесса «Организация договорной работы в Группе Компаний Tele2».

13.1. До начала любой закупки необходимо принять решение, какой тип Договора подходит для цели конкретного закупочного мероприятия: разовый или рамочный. Разовый Договор используется в том случае, когда определен точный объем закупки, и периодические закупки не ожидаются. Рамочный Договор заключается в том случае, когда в течение срока действия Договора ожидаются периодические закупки. ГК Tele2 никогда не принимает на себя обязательства в отношении объемов будущих закупок по рамочному Договору, заказы должны размещаться только по мере необходимости Компании.

13.2. В Договор должен быть включен текст Антикоррупционной и Налоговой оговорки, как это установлено Положением об организации договорной работы в Группе Компаний Tele2.

13.3. В Договор должны быть включены технические/коммерческие требования, предъявляемые к проводимой Закупке.

13.4. Использование Договоров с автопродлонгацией по всем Закупочным мероприятиям в рамках действия настоящего Положения (в частности для Тендеров, Закупок низкой стоимости и Закупок у единственного Поставщика) запрещено.

В случае критичности для бизнеса и отсутствия альтернативы на рынке при заключении Договора в рамках Закупки у единственного Поставщика, включение в Договор положения о продлонгации срока его действия должно быть одобрено в Протоколе закупки у единственного Поставщика, а к Протоколу, по возможности, следует приложить отказ Поставщика от пересмотра формулировок по продлонгации и/или бессрочности Договора.

13.5. Все Договоры с бюджетом более 1 300 000 000 рублей с учетом НДС требуют получения корпоративного одобрения. Инструкция по одобрению сделок в Группе Компаний Tele2 является Приложением к Положению об организации договорной работы в Группе Компаний Tele2. В случае наличия потребности в Товарах/Услугах после истечения срока действия Договора, необходимо проведение нового Закупочного мероприятия. Директор по управлению цепями поставок. ООО «Т2 Мобайл» имеет право в любое время инициировать проведение переговоров по действующим Договорам с целью получения более выгодных условий для Группы Компаний Tele2.

13.6. В случае наличия потребности в Товарах/Услугах после истечения срока действия Договора, необходимо проведение нового закупочного мероприятия.

13.7. В случае закупки у единственного поставщика, если Поставщик отказывается заключать Договор, Поставщик должен предоставить письменный отказ с обоснованием, почему заключение Договора невозможно.

14. ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ ТЕНДЕРНОГО ПРОЦЕССА

В Компании существуют виды закупок, которые являются исключениями из процесса выбора Поставщика путем проведения Тендера и оформляются ответственными функциональными подразделениями Компании без привлечения подразделения закупок Компании в соответствии с внутренними ЛНА/ настройками внутренних электронных систем/ решениями/ распоряжениями руководства Компании без обязательного использования ЭТП. Ответственными подразделениями за формирование и утверждение таких ЛНА являются функциональные дирекции.

При этом к данным видам закупок должны применяться принципы эффективной организации закупочной деятельности и правила взаимодействия с Поставщиками, изложенные в настоящем Положении.

Перечень видов закупок, являющихся исключением из тендерного процесса и не относящихся ни к конкурентным закупкам, ни к закупкам у Единственного Поставщика:

14.1. Закупка Услуг, которые могут оказываться (выполняться) исключительно органами государственной власти или подведомственными им государственными (муниципальными) предприятиями и учреждениями в соответствии с полномочиями, установленными законодательством Российской Федерации.

14.2. Закупки, регулируемые на государственном уровне нормативными правовыми актами (лицензирование, частоты, технологическое присоединение энергопринимающих устройств к электрическим сетям, государственные пошлины, закупка ТУ у государственных компаний, и т.д.).

14.3. Коммунальные услуги (включая, но не ограничиваясь: электроэнергия¹¹, водоснабжение, водоотведение, поставка газа).

14.4. Приобретение Компанией в собственность на основании Договора купли-продажи или на ином основании земельных участков, зданий, сооружений, а также иного имущества, как движимого, так и недвижимого, в том числе конструктивных элементов зданий и сооружений, на и (или) в которых размещены средства связи, сооружения связи и линии связи.

14.5. Предоставление Компании во владение и пользование или только в пользование на основании Договора аренды или на ином основании объектов недвижимого имущества (земельных участков, зданий, сооружений), а также иного имущества, в том числе конструктивных элементов зданий и сооружений, на и (или) в которых размещены средства связи, сооружения связи и линий связи, а также конференц-залов и т.п. в рамках услуг по организации и/или проведению мероприятий для нужд Компании и аренда парковочных мест, аренда офисов продаж, аренда складских помещений/площадей¹².

14.6. **Предоставление Компании во владение и пользование или только в пользование на основании Договора аренды или на ином основании земельных участков, зданий, сооружений, а также иного имущества, как движимого, так и недвижимого, в том числе конструктивных элементов зданий и сооружений, на и (или) в которых размещены средства связи, сооружения связи и линии связи.** Заключение договоров аренды такого имущества возложено на техническую дирекцию Компании и должно выполняться согласно соответствующим ЛНА. Условия и порядок аренды коммерческой недвижимости для открытия объектов монобрендовых каналов продаж регламентируются соответствующими локальными нормативными актами Группы Компаний Tele2.

14.7. Дилеры для монобрендов. Условия и порядок аренды коммерческой недвижимости для открытия объектов монобрендовых каналов продаж, порядок выбора дилеров, дилерская комиссия и другие условия соглашений с дилерами (агентские договоры) регламентируются соответствующим ЛНА и являются ответственностью Управления по продажам и развитию массового рынка.

14.8. Интерконнект, роуминг и аренда каналов связи. Деловые отношения и взаиморасчеты по роумингу, интерконнекту и аренде каналов связи между ГК Tele2 и другими операторами/компаниями являются сферой ответственности подразделений Компании, ответственных за вопросы

¹¹ Здесь - Закупка электроэнергии у гарантирующего Поставщика. В случае наличия конкуренции на рынке электроснабжения, необходимо проводить конкурентное Закупочное мероприятие.

¹² В случае пролонгации договора аренды складских помещений/площадей с увеличением единичных расценок более, чем на суммарный размер инфляции с даты заключения договора, а также в случае заключения нового договора аренды, требуется проведение анализа рынка (RFI) и расчета полной стоимости владения складскими помещениями/площадями с учетом возможных дополнительных затрат.

роуминга и интерконнекта (включая, но не ограничиваясь, договоры с зарубежными операторами связи в части обмена голосовым трафиком, A2P, закупку маршрутов для терминирования голосового трафика и т.д.).

14.9. Покупка ценных бумаг, долей в уставных капиталах организаций, а также услуг по поиску и оценке объекта инвестиций и услуг по консультированию и оформлению документов, связанных с покупкой ценных бумаг, долей в уставных капиталах организаций.

14.10. Закупки в целях обеспечения участия Работников Компании в конференциях, выставках, симпозиумах, ярмарках, форумах, конгрессах, съездах, семинарах (совещаниях) и иных аналогичных мероприятиях.

14.11. Заключение Договоров в связи с осуществлением Компанией спонсорской деятельности, а также членские взносы для вступления в различные ассоциации, благотворительность. Спонсорская деятельность осуществляется в соответствии с Регламентом процесса «Организация и проведение спонсорских проектов».

14.12. Закупка услуг в рамках регламента процесса «Выбор поставщиков услуг по обучению и развитию для управления по работе с персоналом».

14.13. Услуги, предоставляемые операторами по приему платежей и банками, включая определение ставки комиссии для терминалов по приему платежей и определение их поставщика, а также услуги оплаты на кассах. Являются сферой ответственности Департамента по работе с ОПП и банками и регулируются Регламентом взаимодействия в рамках работы с операторами приема платежей и банками.

14.14. Закупка MVNO и венчурные проекты (в зоне ответственности дирекции по развитию сегмента виртуальных операторов и партнерств и дирекции по венчурным проектам).

14.15. Закупка Услуг контент-провайдеров (в основном по модели Revenue Sharing), а именно:

- Брендируемые услуги (услуги по предоставлению абонентам контента (музыка, видео, картинки, текст и пр.) в рамках сервисов под брендом Tele2); абонентские VAS сервисы (дополнительные услуги Tele2 для абонентов); партнерства. Выбор поставщика таких услуг является ответственностью дирекции по стратегическому развитию продуктового портфеля Компании и регулируется отдельным ЛНА (Регламент процесса «Выбор поставщика информационно-развлекательных услуг»), если такая закупка не подразумевает капитальных затрат. В случае наличия капитальных затрат выбор Поставщика осуществляется в соответствии с настоящим Положением.
- Партнерские контентные услуги (CPA), SMS-рассылки, Мобильная реклама, Анализ данных об абонентах (Big Data) – сервисы партнеров (контент-провайдеров) по предоставлению абонентам контента (музыка, видео, картинки, текст и пр.). Услуги абонентам оказываются партнером, от их лица (без использования бренда Tele2) и продвигаются партнерами самостоятельно. Для подобных партнеров Компанией определены условия сотрудничества, принимая которые партнер может начать работать с ГК Tele2 без дополнительных конкурсных процедур, т.к. отсутствует предмет Тендера и возможность конкурентного выбора. При этом условия Компании должны быть приняты безусловно, возможности изменений не предусмотрено. Решения по данному направлению принимаются в рамках Положения о Комитете по партнерским сервисам ООО «Т2 Мобайл» при Генеральном директоре ООО «Т2 Мобайл».

14.16. Доходные договоры, не предполагающие каких-либо расходов из бюджета Компании, возможны расходы только по результатам получения выручки от партнеров, включая, но не ограничиваясь, доходные Договоры с Поставщиками по оказанию клиентам услуг от имени Поставщика (без использования бренда Tele2), реализующихся в монобрендовой розничной сети

Tele2. Для подобных партнеров Компанией могут быть определены дополнительные условия сотрудничества, принимая которые, партнер может начать работать с ГК Tele2 без дополнительных тендерных процедур, т.к. отсутствует предмет Тендера и возможность конкурентного выбора. Закупка услуг по доходным Договорам регулируется отдельным ЛНА Компании.

14.17. Закупка небрендируемого абонентского оборудования регулируется отдельным ЛНА: Регламентом процесса «Выбор поставщиков небрендируемого абонентского оборудования для Tele2 Россия».

14.18. Финансирование. Является сферой ответственности Казначейства и Управление по экономике и финансам. Включая, но не ограничиваясь, следующие направления:

- соглашения о привлечении краткосрочного финансирования;
- соглашения о привлечении долгосрочного финансирования;
- соглашения о предоставлении банковских гарантий;
- соглашения о финансировании под уступку денежного требования (факторинг);
- соглашения об осуществлении срочных сделок на финансовых рынках;
- договоры по аккредитивам;
- прочие договоры, направленные на привлечение Компанией заемных денежных средств;
- прочие договоры, направленные на размещение Компанией свободных денежных средств;
- договоры на прием платежей (в наличной и безналичной форме) за услуги, оказываемые Компанией;
- договоры финансовой аренды (лизинга)¹³;
- договоры страхования оборудования, автотранспорта, недвижимости, а также иных договоров страхования имущественных рисков и рисков ответственности Компании при условии наличия соответствующего ЛНА;
- договоры доверительного управления денежными средствами;
- договоры об оказании финансовых услуг профессиональными участниками рынка ценных бумаг;
- заключение договоров с рейтинговыми агентствами (Fitch и т.д.).

14.19. Договоры ГПХ (гражданско-правового характера) с физическими лицами.

14.20. Внутригрупповые Договоры, под которыми понимаются Договоры, заключаемые между ООО «Т2 РТК Холдинг» и его дочерними и зависимыми обществами, перечисленными в документе, размещенном на Юридическом портале Компании по ссылке <https://r.tele2.ru/AWT01jd>, или между указанными дочерними и зависимыми обществами.

14.21. Закупка Рекламного инвентаря¹⁴, не входящего в Ценовые гарантии¹⁵, проводится в соответствии с Регламентом процесса «Согласование закупки Рекламного инвентаря, не входящего в Ценовые гарантии, без проведения закупочных мероприятий в Компаниях группы Tele2».

Вне зависимости от материальности закупки и ее исключения из тендерного процесса и процесса закупки у единственного поставщика следует контролировать и учитывать возможность наличия предмета закупки по любому из пунктов Раздела 14 в перечне категорий, по которым установлен обязательное требование по заключению Договора.

Список категорий представлен в Инструкции по закупкам низкой стоимости ГК Tele2.

¹³ Не относится к договорам лизинга автомобилей.

¹⁴ Носитель, предназначенный или потенциально пригодный для размещения РИМ (рекламно-информационных материалов). РИМ – это наружная реклама, размещение в эфире теле- и радиоканалов, сети Интернет, размещение внутри торговых/бизнес центров и прочих зданий/сооружений, размещение на транспорте, спецпроекты на любом рекламном инвентаре и другие нестандартные размещения.

¹⁵ Стоимостные условия соответствующих позиций размещения рекламно-информационных материалов, которые зафиксированы в Договоре ЗЦМА (медиа-агентство, с которым заключен действующий договор на размещение РИМ ГК Tele2 на уровне ЦФ).

15. ВИДЫ ПРОЦЕДУР НА ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКЕ И ИХ ОСОБЕННОСТИ

15.1. Виды и особенности процедур на ЭТП, которые используются в рамках подготовки к проведению Тендеров:

RFI - запрос на предоставление информации, направляемый потенциально возможным участникам Закупочного мероприятия с целью изучения предмета Закупки и ценового уровня. Проводится до начала Закупочного мероприятия с целью анализа рынка, квалификации поставщиков, определения НМЦ/уровня цен, а также корректировки и уточнения потребностей и условий технического задания для Тендера.

RFI – форма Исследования рынка, не является способом выбора Поставщика и **не предполагает заключение Договора** или формирования реестра по итогам запроса.

Порядок и особенности проведения RFI на ЭТП:

- публикация на ЭТП Извещения о проведении RFI и технических/функциональных требований Компании к Участникам запроса.
- Участник подает Заявку на ЭТП в соответствии с требованиями Компании в срок, указанный в Извещении о проведении RFI. Заявка Участника должна содержать сведения о цене и/или технические/функциональные характеристики Товаров/Услуг, запрошенных в Извещении о проведении RFI.
- RFI на ЭТП может быть завершен путем подведения итогов и формированием протокола, либо автоматически по истечении 2х рабочих дней после завершения срока окончания приема Заявок.

Предварительный квалификационный отбор (ПКО) – оценка соответствия Поставщиков предъявляемым техническим/функциональным требованиям к Закупке. Проводится до начала Закупочного мероприятия как **правило с целью формирования реестра квалифицированных Поставщиков для приглашения в Тендеры с ограниченным участием.**

ПКО – форма Квалификации Поставщиков (предварительный этап до проведения Закупочного мероприятия), не является способом выбора Поставщика и **не предполагает заключение Договора** по итогам запроса.

Допускается проводить закупки с ограниченным участием среди поставщиков (подрядчиков, исполнителей), включенных в реестр по результатам ПКО, проведенного ПАО «Ростелеком».

Порядок и особенности проведения ПКО:

- по результатам проведения ПКО формируется реестр квалифицированных Поставщиков, которым предоставляется право на участие в Тендерах с ограниченным участием.
- ПКО должен содержать порядок формирования реестра квалифицированных Поставщиков (технические требования, четкие критерии, выполнив которые Поставщик будет включен в реестр квалифицированных Поставщиков/приглашен в Тендер), а также правила работы с реестром (срок действия, пополняемый/нет и т.д.).
- формирование реестра проводится в соответствии с графиком, установленном в документации ПКО.
- результаты проведенного отбора, отраженные в реестре, действительны в течение срока, установленного в документации ПКО.
- заявки на участие в Тендерах с ограниченным участием подаются в течение срока действия результатов ПКО, установленного в документации этого ПКО.
- публикация на ЭТП Извещения о проведении ПКО и технических/функциональных требований Компании к Участникам ПКО.
- Извещение о проведении ПКО должно содержать:
 - сведения о закупаемых Товарах/Услугах;
 - дата начала, дата и время окончания подачи заявок на участие в ПКО или график рассмотрения заявок и принятия решения о включении участников в реестр (при проведении ПКО без ограничения срока подачи заявок);

- срок подведения итогов ПКО;
 - порядок проведения ПКО;
 - период проведения Тендеров с ограниченным участием по итогам ПКО;
 - квалификационные требования к участникам;
 - требования к составу и оформлению Заявок на участие;
 - иные сведения, которые могут содержаться в закупочной документации в соответствии с настоящим Положением.
- запрос цен в рамках ПКО несет информативный характер и не является критерием принятия решения о включении Участника ПКО в реестр квалифицированных Поставщиков.
 - Участник подает Заявку на ЭТП в соответствии с требованиями Компании в срок, указанный в Извещении о проведении ПКО. Заявка Участника должна содержать сведения, запрошенные в Извещении о проведении ПКО.
 - оценка и сопоставление Заявок Участников производится в целях формирования реестра квалифицированных Поставщиков в соответствии с требованиями, установленными ГК Tele2.
 - формирование Протокола подведения итогов ПКО, который должен содержать сведения и причины о допуске/недопуске Участников запроса в реестр квалифицированных Поставщиков по результатам анализа полученных Заявок.
 - В случае если на участие в ПКО поступила заявка от одного участника, либо не поступило ни одной заявки, либо по итогам рассмотрения заявок только один участник признан прошедшим ПКО, либо по итогам оценки заявок ни один участник не признан прошедшим ПКО, такой ПКО признается несостоявшимся. В случае признания ПКО несостоявшимся Исполнитель закупки может провести ПКО вновь. ГК Tele2 вправе отказаться от проведения ПКО в любой момент до подведения итогов ПКО. В случае отказа ГК Tele2 от ПКО, проведение процедур с ограниченным участием по итогам такого отбора не допускается, за исключением процедур, размещенных на ЭТП до отказа от ПКО.
 - Участник, включенный в реестр по результатам ПКО, в течение срока его действия обязан поддерживать достоверность и актуальность сведений, содержащихся в предоставленной заявке на участие в ПКО. В случае если Участник перестал соответствовать требованиям, установленным в документации о проведении ПКО, то такой Участник обязан известить об этом Исполнителя закупки путем направления ему уведомления об его исключении из реестра или о проведении повторного рассмотрения и оценки его заявки на участие в ПКО в срок не более 5 рабочих дней с даты наступления такого события.
 - Участник исключается из числа участников, прошедших ПКО, в следующих случаях:
 - в связи с обращением такого участника об его исключении из реестра;
 - установления ГК Tele2 его несоответствия требованиям документации по проведению ПКО или в связи с предоставлением таким участником недостоверной информации о своем соответствии указанным требованиям;
 - одностороннее расторжение договора или отказ от исполнения договора на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, аналогичных предмету ПКО, по инициативе такого участника или систематическое неисполнение участником обязательств по договору с Компанией ГК Tele2;
 - нарушение участником антикоррупционной оговорки по договору;
 - уклонение участника от заключения договоров два и более раз по результатам закупочных мероприятий, проводимых ГК Tele2;
 - наличия фактов причинения ущерба имуществу и/или сотрудникам Компаний ГК Tele2, а также третьим лицам, вследствие исполнения или ненадлежащего исполнения таким участником договора с Компаниями ГК Tele2, которые были признаны со стороны участника, но добровольно не возмещены в полном объеме в досудебном порядке.

15.2. Виды и особенности закупок на ЭТП¹⁶, которые используются:

- в целях проведения Тендеров,
- в целях распределения Заказов и присуждения объемов по конкретным Заказам¹⁷ среди пула утвержденных Поставщиков в рамках действующих Договоров и тендерных решений/в целях исполнения тендерных решений,
- в целях закрытия потребностей отдельных подразделений Компаний вне рамок тендерного процесса.

15.2.1. Запрос предложений – форма закупки на ЭТП, где победителем признается участник, чья Заявка в соответствии с критериями, определенными в Тендерной документации, наиболее полно отвечает им и содержит лучшие условия исполнения по предмету Договора. При оценке коммерческого предложения Участника и выборе победителя учитывается совокупность качественных и количественных (ценовых) критериев (то есть для определения победителя Тендера используется в том числе матрица оценки).

Запрос предложений проводят в случаях, когда стоимость Товаров/Услуг не является единственным критерием выбора Поставщика на финальном этапе Тендера, а выбор победителя осуществляется по совокупности критериев (т.е. матрица оценки и цена), установленных в тендерной документации (например, опыт, квалификация, кол-во специалистов).

Форма Запроса предложений предполагает возможность применения дополнительных стадий закупок, таких как ПКО (предварительная стадия) и Переторжка. Запрос предложений предусматривает возможность для Поставщика улучшить свое коммерческое предложение в ходе Переторжки.

Открытый Запрос предложений – форма закупки на ЭТП, которая предполагает возможность участия неограниченного количества Поставщиков.

Запрос предложений (с ограниченным участием) – форма закупки на ЭТП, которая предполагает выбор победителя среди ограниченного круга Участников, прошедших ПКО и включенных в реестр квалифицированных Поставщиков.

Особенности формы Запроса предложений:

- срок размещения Извещения о закупке составляет не менее 3-х (трех) рабочих дней, для процедур с NDA – не менее 5 (пяти) рабочих дней.
- допускается не указывать НМЦ Договора/лота/Ед. на ЭТП для отдельных направлений/категорий закупок.
- рекомендовано наличие/привлечение к участию не менее 3 (трех) потенциальных поставщиков/Участников.

в документации о закупке указывается необходимое количество победителей в отношении лота, в том числе больше одного, если требуется. При этом можно заключить меньшее количество договоров, в случае если по результатам закупки будет определено меньшее количество победителей. Заявка на участие в Запросе предложений должна содержать согласие Участника на поставку Товаров/ Услуг, соответствующих требованиям Извещения, на условиях, предусмотренных Извещением, сведения о качественных и функциональных характеристиках Товаров/Услуг, документы и сведения, указанные ГК Tele2 в Извещении, а также цену Договора.

15.2.2. Запрос котировок – форма закупки на ЭТП, где победителем признается Участник, предложивший наименьшую стоимость исполнения Договора, то есть выбор победителя

¹⁶ Компания ГК Tele2 не несет обязанности по заключению Договора по итогам проводимых закупочных мероприятий. Компания ГК Tele2 всегда может завершить закупку без заключения Договора по результатам любого вида и способа закупки, при этом Компания ГК Tele2 не обязана возмещать и не возмещает Участнику какие-либо расходы, понесенные им в связи с участием в Закупочном мероприятии.

¹⁷ Для целей распределения Заказов и присуждения объемов по конкретным Заказам может быть также использован функционал запроса на исполнение на Электронной торговой площадке.

осуществляется только по цене, при условии полного соответствия Заявки Участника требованиям, установленным в тендерной документации.

Запрос котировок проводят в случаях, когда для Товаров/Услуг, планируемых к закупке, существует конкурентный рынок Поставщиков, возможно точное описание требований к Товарам/Услугам и условиям исполнения Договора, а стоимость Товаров/Услуг является единственным критерием выбора Поставщика. То есть победитель Тендера из Участников, по результатам анализа полностью соответствующих техническим/функциональным требованиям, изложенным в Извещении о закупке, определяется по цене.

Форма Запроса котировок предполагает возможность применения дополнительных стадий закупок, таких как ПКО (предварительная стадия) и Переторжка. Запрос котировок предусматривает возможность для Поставщика улучшить свое коммерческое предложение в ходе Переторжки.

Открытый запрос котировок – форма закупки на ЭТП, которая предполагает возможность участия неограниченного количества Поставщиков.

Запрос котировок (с ограниченным участием) – форма закупки на ЭТП, которая предполагает выбор победителя среди ограниченного круга Участников, прошедших ПКО и включенных в реестр квалифицированных Поставщиков.

Особенности формы Запроса котировок:

- срок размещения Извещения о закупке составляет не менее 3-х (трех) рабочих дней, для процедур с NDA – не менее 5 (пяти) рабочих дней.
- обязательно указание НМЦ Договора/лота/Ед.
- рекомендовано наличие/привлечение к участию не менее 3 (трех) потенциальных поставщиков/Участников.

в документации о закупке указывается необходимое количество победителей в отношении лота, в том числе больше одного, если требуется. При этом можно заключить меньшее количество договоров, в случае если по результатам закупки будет определено меньшее количество победителей.

15.2.3. Переторжка – дополнительная стадия Закупки (в частности Тендера), которая заключается в добровольном повышении предпочтительности Заявок Участников Закупки в рамках специально организованной для этого процедуры в соответствии с Тендерной документацией. Переторжка может использоваться при проведении Тендера в рамках следующих форм закупок на ЭТП: **Запрос предложений, Запрос котировок.**

Особенности Переторжки:

- Переторжка применима для следующих процедур: Запрос котировок, Запрос предложений, Запрос на исполнение.
- Переторжка может быть объявлена, если по результатам анализа Заявок Участников к этапу улучшения Заявок допущено не менее 2 (двух) Поставщиков.
- в Переторжке имеют право участвовать все допущенные Участники Закупки. Участник вправе не участвовать в Переторжке, тогда его Заявка остается действующей с первоначальной ценой и с ранее объявленными условиями, указанными в Заявке на участие. Предложения Участника по ухудшению первоначальных условий не принимаются (а при подведении итогов рассматривается первоначальная Заявка).
- Переторжка может проводиться в очной и заочной формах.
- Переторжка проводится в заочной форме, когда допущенные Участники Закупки могут повысить предпочтительность своих заявок по параметрам, определенным в Извещении о переторжке, при условии сохранения остальных положений Заявки без изменений.
- Датой начала проведения Переторжки является день объявления процедуры Переторжки на ЭТП, срок окончания подачи Заявок указывается в Извещении о проведении Переторжки. Течение срока

проведения Переторжки начинается на следующий день после объявления процедуры Переторжки на ЭТП.

- При проведении Переторжки допущенные Участники Закупки к установленному ГК Tele2 сроку представляют Заявки в порядке, предусмотренном в Извещении о переторжке. Участник вправе отозвать поданную Заявку с новыми условиями в любое время до окончания срока подачи Заявок в рамках Переторжки.
- После проведения Переторжки победитель определяется в порядке и в соответствии с критериями оценки и сопоставления Заявок, указанных в Извещении.
- ГК Tele2 при подготовке Договора к подписанию применяет измененные условия Заявки, указанные на ЭТП, в соответствии с предложением данного Участника на Переторжку.

Переторжка в очной форме имеет следующие особенности:

- для всех Участников, которые допущены к Переторжке, в установленное время автоматически открывается возможность улучшения ценовых предложений.
- снижение цен происходит в реальном времени, нет ограничений по минимальному сроку экспозиции. Переторжка идет, пока не перестанут поступать Заявки/обновленные ценовые предложения/ставки участников.
- очная Переторжка начинается с лучшего ценового предложения из числа поданных Заявок допущенных на данный этап Участников Закупки, если иное не предусмотрено закупочной документацией.
- с момента начала очной Переторжки Участник Закупки может подавать предложение о новой цене Договора/лота/Ед. Снижение цены Договора/лота/Ед. может производиться Участником Закупки поэтапно до момента окончания Переторжки неограниченное количество раз.
- Участник имеет возможность подать цену ниже (выше, в случае процедуры на повышение) поданной им ранее даже в случае, если другие Участники не подали цену ниже (выше).
- ГК Tele2 устанавливает шаг Переторжки, который может иметь значение в диапазоне от 0,01% до 100%, и время ожидания ценовых предложений.
- Участник вправе подать ценовое предложение вне шага Переторжки, установленного ГК Tele2, только если его цена не является лучшей. Участник-лидер с лучшей ценой и Участники, снизившие свои ценовые предложения до стартовой цены лидера, могут улучшать их только в рамках установленного шага Переторжки. При этом время ожидания ценовых предложений не продлевается (если иное не указано в закупочной документации). Продление торгов от «лучшего предложения» или «каждого предложения» возможно только при формировании Переторжки.
- В случае если в течение указанного времени ожидания улучшения цены ни одного предложения о более низкой (высокой) цене Договора в шаге Переторжки (если иное не указано в закупочной документации) не поступило, процедура Переторжки завершается автоматически при помощи программных и технических средств ЭТП, обеспечивающих ее проведение.

Переторжка в заочной форме имеет следующие особенности:

- Добровольному улучшению в Заявке подлежат следующие договорные условия, если они являются критериями оценки Заявок и предусмотрены закупочной документацией: снижение/повышение цены, уменьшение сроков поставки Товаров/Услуг, увеличение сроков оплаты, иные условия.
- Участники Закупки к установленному ГК Tele2 сроку подают улучшенные Заявки. Участник Закупки вправе отозвать улучшенную Заявку в любое время до окончания приема Заявок, в этом случае его первоначальная Заявка остается актуальной.
- Для заочной Переторжки, где Участники не видят ранг и цены друг друга, минимальный срок экспозиции составляет 1 (один) рабочий день, следующий за днем размещения Извещения о Переторжке. Однако с целью наилучшей проработки и подготовки Заявок со стороны Участников, рекомендовано отводить для заочной Переторжки не менее 2 (двух) рабочих дней.

- После проведения Переторжки победитель определяется в соответствии с критериями оценки и порядком выбора победителя, указанными в тендерной документации и Извещении о Переторжке.
- ГК Tele2 может отказаться от проведения Переторжки до начала ее проведения (для Переторжки в очной форме) и до окончания времени приема Заявок (для Переторжки в заочной форме).

15.2.4. Запрос цен – форма закупки на ЭТП, где победителем признается Участник, предложивший наименьшую стоимость исполнения Договора, то есть выбор победителя осуществляется только по цене, при условии полного соответствия Заявки Участника требованиям, установленным в закупочной документации.

Особенности формы Запроса цен:

Форма Запроса цен **не предполагает** возможность применения **Переторжки**.

- минимальный срок размещения Извещения о закупке составляет 3 рабочих дня.
- рекомендовано наличие/привлечение к участию не менее 3 (трех) потенциальных поставщиков/Участников.
- между этапом размещения Извещения о закупке и этапом подведения итогов нет промежуточного этапа рассмотрения Заявок.
- минимального срока от даты окончания подачи Заявок до даты подведения итогов процедуры не предусмотрено. ГК Tele2 устанавливает срок на свое усмотрение. Если предполагается включить этап «Прием улучшенных предложений», необходимо понимать, что прием улучшенных предложений начинается после времени окончания подачи Заявок и заканчивается в 12:00мск. дня, предшествующему дню подведения итогов.
- В случае, если дата подведения итогов будет пересекаться с датой и временем приема улучшенных ценовых предложений, то возможность подачи улучшенных ЦП может отсутствовать.
- Запрос цен предусматривает возможность для Поставщика улучшить свои цены путем подачи улучшенного ценового предложения неограниченное количество раз, но только в рамках предоставленного времени до даты окончания подачи предложения и одновременно до даты подведения итогов (на этапе «Прием улучшенных предложений, если Исполнителем закупки была предусмотрена эта опция можно улучшить свое ценовое предложение только один раз).
- ГК Tele2 не сможет увидеть промежуточные результаты улучшения ценового предложения до даты подведения итогов (то есть если в системе стоит галка в графе «Запрос улучшенных предложений», то Поставщик в течение всего срока может обновлять свои цены до даты подведения итогов).
- обязательно указание НМЦ Договора/лота/Ед.

15.2.5. Подтверждение стандартных условий (ПСУ) – форма Закупки, где выбор Поставщика для заключения Договора осуществляется по результатам подтверждения Поставщиком согласия с условиями/критериями, установленными в закупочной документации. ГК Tele2 может разместить на ЭТП Извещение о Подтверждении стандартных условий взаимодействия с Поставщиками по Договорам на поставку требуемых Товаров/Услуг.

Особенности формы ПСУ:

- Правила проведения ПСУ устанавливаются в Извещении/закупочной документации, в том числе технические и коммерческие требования, закрепленные в проекте Договора.
- Для процедуры ПСУ на ЭТП нет ограничения по времени размещения Извещения, но необходимо установить ограничение по количеству Договоров, которые планируется заключить по итогам запроса ПСУ.
- Одновременно с этапом приема Заявок открыта возможность рассмотрения Заявок на участие в Закупке (т.е. Компания в реальном времени может просматривать Заявки на участие и принимать решение о заключении Договора с Участником, Заявка которого полностью соответствует заявленным

в документации условиям. Заключение Договора с одним из Участников не ограничивает и не закрывает этап приема Заявок других Участников).

- В Извещении/закупочной документации устанавливается ограничение по сроку заключения Договора, в рамках которого требуется его заключить с Поставщиком. Отсчет времени начинается с даты направления проекта Договора со стороны ГК Tele2 Участнику на подписание. Если в указанный срок Договор не заключен, Заявка Участника будет считаться отклоненной.
- Протокол рассмотрения Заявок на участие в процедуре ПСУ должен содержать решение о допуске/недопуске Участников, подавших Заявки, и основание недопуска.
- В случае если необходимое число победителей достигнуто, ГК Tele2 может присвоить Заявке Участника решение «Не рассматривается». Заявка с решением «Не рассматривается» будет рассмотрена, в случае отказа от заключения Договора одного из победителей.
- ПСУ завершается по достижению необходимого числа заключенных Договоров, указанного в Извещении/закупочной документации.

15.2.6. Аккредитационный запрос – форма закупки на ЭТП, по результатам которой ГК Tele2 выбирает наиболее выгодные для себя условия исполнения Договора из числа предложенных Участниками в соответствии с Извещением об Аккредитационном запросе. Победителем/-ями будет/-ут выбран/-ы Участник/-и, предложивший/-ие лучшие условия исполнения Договора по совокупности критериев, установленных в документации Аккредитационного запроса.

Особенности Аккредитационного запроса:

- форма Аккредитационного запроса не предполагает возможность применения дополнительных стадий закупки – ПКО и Переторжки;
- Аккредитационный запрос проводится в электронной форме путем размещения информации об аккредитационном запросе на электронной торговой площадке (ЭТП) для формирования, расширения и обновления списков аккредитованных/квалифицированных/одобренных поставщиков Группы Компаний Tele2;
- минимальный срок размещения Извещения о проведении Аккредитационного запроса составляет 3 (три) рабочих дня;
- рекомендовано наличие/привлечение к участию не менее 3 (трех) потенциальных поставщиков / Участников.
- в Извещении о проведении Аккредитационного запроса указывают: предмет договора; наименование, место нахождения, почтовый адрес, адрес электронной почты, номер контактного телефона Исполнителя закупки и Инициатора закупки; сведения о НМЦ договора (лота), в том числе порядок ее определения (при необходимости) или бюджет на закупку предполагаемого объема за период, указанный в тендерной документации. сведения о порядке и сроках подачи заявок; сведения о сроках, порядке рассмотрения заявок и отбора участников.
- Правила проведения Аккредитационного запроса и порядок подачи Заявок Участников Аккредитационного запроса устанавливаются ГК Tele2 в Извещении о проведении Аккредитационного запроса.
- Аккредитационный запрос может быть открыт для приема заявок постоянно, реестр аккредитованных в запросе участников может быть пополняемым на постоянной основе, если это предусмотрено условиями, установленными в Извещении о проведении Аккредитационного запроса.
- Для участия в Аккредитационном запросе участник закупки подает свои предложения по условиям поставки продукции, являющейся предметом закупки в форме Заявки на участие в Аккредитационном запросе в соответствии с требованиями, установленными в документации об Аккредитационном запросе в электронной форме.
- Участник аккредитационного запроса может подать только одну заявку на один лот. В случае несоблюдения данного требования ГК Tele2 будет иметь основание для отклонения всех заявок, поданных на лот участником/группой участников, нарушившим данное требование.

- Выбор победителей Аккредитационного запроса осуществляется в порядке, установленном документацией об Аккредитационном запросе.
- Ко всем участникам процедуры Аккредитационного запроса предъявляются единые требования, установленные в документации об Аккредитационном запросе.
- По результатам Аккредитационного запроса допустимо заключение Договора (в отличие от ПКО, по результатам которого Договор заключить невозможно). Список аккредитованных Поставщиков доступен для использования в процедурах на ЭТП с ограниченным участием.
- ГК Tele2 вправе отказаться от проведения Аккредитационного запроса, а также завершить процедуру Аккредитационного запроса без заключения Договора по его результатам в любое время до заключения Договора, при этом ГК Tele2 не возмещает Участнику расходы, понесенные им в связи с участием в процедуре Аккредитационного запроса на ЭТП.
- Возможно заключение нескольких Договоров по результатам Аккредитационного запроса, то есть все Участники, подтвердившие соответствие требованиям и критериям, указанным в Извещении/закупочной документации, и подавшие ценовое предложение, выбираются победителями. При этом, Договор с каждым участником может быть заключен на всю сумму НМЦ/Бюджета, указанную в Извещении. Однако, установление такой предельной суммы не налагает на ГК Tele2 обязательств по заказу товаров/услуг в объемах, соответствующих данной предельной сумме Договора.
- В случае, если на участие в процедуре Аккредитационного запроса поступила Заявка только от одного участника, либо не поступило ни одной заявки, либо по итогам рассмотрения заявок только один участник признан прошедшим Аккредитационный запрос, либо по итогам оценки заявок ни один участник не признан прошедшим Аккредитационный запрос, такой Аккредитационный запрос признается несостоявшимся.
- Распределение потребностей (конкретных Заказов/объемов) проводится через запрос посредством функционала ЭТП, в том числе в Запросе на исполнение, путем направления приглашения к участию аккредитованным поставщикам, с которыми по результатам Аккредитационного запроса был заключен Договор.
- По результатам заключения Договоров Участники, включенные в список аккредитованных Поставщиков, имеют право направлять Заявки (техничко-коммерческие предложения) в соответствии с потребностями, которые ГК Tele2 размещает на ЭТП (включая запросы на уточнение цены, условий поставки и иных необходимых сведений по конкретным Товарам/Услугам).
- Порядок и сроки подачи Заявок (техничко-коммерческих предложений) определяются в Извещении, размещенном на ЭТП.
- Заказ размещается у Поставщика, предложившего лучшие условия для ГК Tele2 (цена, условия поставки и т.д.) в порядке и на основании требований, указанных в Извещении о проведении Аккредитационного запроса.

15.2.7. Запрос на исполнение – способ распределения Заказов/Пула планируемых Заказов на ЭТП, с целью распределения и присуждения объемов на период по конкретным Заказам среди пула утвержденных аккредитованных Поставщиков в рамках действующих Договоров. Запрос на исполнение может быть опубликован по закупкам, которые предполагают множественный выбор победителей.

Особенности Запроса на исполнение:

- Функционал ЭТП «Росэлторг» предусматривает активацию блока «Запросы на исполнение» только при определении и утверждении нескольких победителей/пула Поставщиков – не менее 2 (двух);
- При выборе нескольких победителей (в любой форме закупки на ЭТП, допускающей такую возможность) для последующей расторговки Заказов на этапе «Заключение договора» потребуется задать срок, предполагающий весь период в который будет доступен функционал размещения Запросов на исполнение;

- обязательно указание предмета закупки, даты/сроков поставки/оказания услуг и НМЦ Договора/лота. НМЦ может отличаться от первоначальной НМЦ, указанной ранее в основном закупочном мероприятии, по итогам которого, на основании заключенных Договоров с победителями, проводится Запрос на исполнение, но не выше той, что зафиксирована в условиях рамочного Договора (если применимо);
- Победителем может быть выбран, как один Участник, занявший первое место по итогам Запроса на исполнение, так и несколько/пул Участников Запроса на исполнение;
- Заключение Заказа/Дополнительного соглашения к Действующему Договору в Запросе на исполнение аналогично заключению Договора при проведении других процедур;
- Сведения о ходе и результатах процедуры «Запрос на исполнение» доступны только для ГК Tele2, как Заказчика, и для Победителя/-ей процедуры, для которой создавался запрос на исполнение.

15.2.8. Особенности проведения многоэтапных закупок:

- Исполнитель закупки при запуске Тендера согласовывает в очном или заочном формате с Членами Тендерной Комиссии возможность проведения многоэтапной закупки в случае, когда необходимо провести переговоры с участниками закупки в целях определения требований к предмету закупки, если в силу сложности закупаемых товаров, работ, услуг нет возможности сформулировать подробные спецификации товаров, определить характеристики работ, услуг и Инициатором и/или Исполнителем закупки принято решение о нецелесообразности закупки товаров, работ, услуг на основании требований к предмету закупки, сформулированных без переговоров с Поставщиками/Исполнителями/Подрядчиками;
- При проведении многоэтапных закупок применяются правила настоящего Положения, установленные для каждого способа закупки, с учетом положений настоящего подраздела;
- В Извещении о проведении многоэтапной закупки устанавливаются сроки проведения каждого этапа такой закупки;
- При проведении многоэтапной закупки участники подают Заявки в несколько этапов:
 - 1) На первом этапе участники предоставляют первоначальные заявки на участие в закупке в порядке и в сроки, установленные настоящим Положением и тендерной документацией. Тендерная документация/документация о закупке может предусматривать обязанность участников представлять в составе первоначальной Заявки предложения о функциональных, технических, качественных или иных характеристиках предмета закупки, а также сведения и документы, подтверждающие профессиональную и техническую квалификацию участников закупки. Участники закупки формируют первоначальные Заявки с указанием или без указания предложения о цене договора/единицы продукции согласно требованиям, предусмотренным Тендерной документацией/документацией о закупке. При этом предоставление обеспечения заявки на первом этапе закупки не требуется. Если по результатам первого этапа закупки будет установлено, что не подано ни одной заявки/все заявки отозваны/подана только одна заявка или все заявки кроме одной отозваны, то такая закупка признается несостоявшейся. По результатам рассмотрения первоначальных Заявок и на условиях, прописанных в Тендерной документации Члены Тендерной комиссии принимают решение о допуске или об отказе в допуске к участию в следующем этапе закупки. Решение Тендерной комиссии оформляется Протоколом рассмотрения заявок участников первого этапа. По результатам рассмотрения первоначальных заявок Инициатор закупки при участии Исполнителя закупки вправе провести переговоры (обсуждения) с участниками, допущенными к следующему этапу закупки, в отношении любых условий, содержащихся в таких первоначальных Заявках. Необходимо обеспечить равные возможности для участия в переговорах (обсуждениях) всем участникам закупки. Переговоры (обсуждения) могут проводиться с каждым участником отдельно. При необходимости переговоры (обсуждения) с участниками могут проходить несколько раз. По результатам переговоров (обсуждений) Инициатор закупки при участии Исполнителя закупки вправе уточнить условия закупки, а именно:

- любое требование к первоначально указанным в Тендерной документации функциональным, техническим, качественным или эксплуатационным характеристикам предмета закупки или дополнить Тендерную документацию любыми новыми характеристиками предмета закупки;
 - любой указанный в Тендерной документации неценовой критерий оценки Заявок на участие в закупке. При этом со стороны ГК Tele2 допустимо дополнить указанные критерии новыми критериями, в той мере, в какой данное дополнение требуется в результате изменения функциональных, технических, качественных или эксплуатационных характеристик предмета закупки;
 - сведения о начальной (максимальной) цене договора/единице продукции и иные сведения.
- Решение об уточнении условий закупки фиксируются и утверждаются Членами Тендерной комиссии в Протоколе подведения Итогов каждого этапа. Инициатор закупки при участии Исполнителя закупки вносит изменения в Тендерную документацию в соответствии с принятым решением об уточнении условий закупки. Исполнитель закупки размещает обновленную Тендерную документацию на электронной торговой площадке (ЭТП).

2) После размещения Исполнителем закупки на ЭТП обновленной/измененной версии Тендерной документации, Участники, допущенные ко следующему этапу, вправе направить Заявки на участие в закупке, содержащие окончательное предложение в отношении предмета закупки, с указанием предлагаемой участником цены Договора/Единицы продукции.

Окончательные Заявки подаются в порядке и сроки, установленные настоящим Положением и Тендерной документацией. При этом ГК Tele2 на последнем этапе закупки вправе установить требование о предоставлении Обеспечения Заявки на участие в закупке.

Участник закупки вправе отказаться от участия на любом этапе закупки. Такой отказ выражается в непредставлении участником окончательного предложения/Заявки.

Окончательные Заявки участников рассматриваются и оцениваются Членами Рабочей группы и Тендерной комиссии в соответствии с правилами настоящего Положения о закупках ГК Tele2 и Тендерной документации (если применимо).

15.3. Сводная таблица используемых видов закупок на ЭТП:

Вид	Описание	Срок размещения Извещения/ документац ии	Возможность применения дополнительных этапов Закупки	Используемые формы	Применяемые критерии оценки Заявок Участников
Запрос предложений	Выбор Поставщика по совокупности критериев, рекомендовано наличие не менее 3-х участников.	Не менее 3-5 раб. дней	ПКО, Переторжка	Открытая/с ограниченным участием; Электронная; Одноэтапная/Много этапная; Однолотовая/Много лотовая.	Качественные и стоимостные (в т.ч. матрица оценки)
Запрос котировок	Выбор Поставщика по цене, рекомендовано наличие не менее 3-х участников.	Не менее 3-5 раб. дней	ПКО, Переторжка	Открытая/с ограниченным участием; Электронная; Одноэтапная/Много этапная; Однолотовая/Много лотовая.	Цена Договора/ лота/Ед.

Вид	Описание	Срок размещения Извещения/ документац ии	Возможность применения дополнительных этапов Закупки	Используемые формы	Применяемые критерии оценки Заявок Участников
Запрос цен	Выбор Поставщика по цене, рекомендовано наличие не менее 3-х участников.	Не менее 3 раб. дней	ПКО	Открытая/с ограниченным участием; Электронная; Одноэтапная; Однолотовая/Много лотовая.	Цена Договора/ лота/Ед.
Аккредитаци онный запрос	Выбор Поставщика по совокупности критериев, рекомендовано наличие не менее 3-х участников.	Не менее 3 раб. дней	нет	Открытая; Электронная; Одноэтапная/Много этапная; Однолотовая/Много лотовая.	Качественные и стоимостные
Подтвержден не стандартных условий (ПСУ)	Выбор Поставщика по совокупности критериев	-	нет	Открытая; Электронная; Одноэтапная/Много этапная; Однолотовая/Много лотовая.	Качественные и стоимостные
Закупка у единственног о поставщика	Договор заключается напрямую поставщиком (подрядчиком, исполнителем)	-	нет	Исчерпывающий перечень оснований для проведения закупки у единственного поставщика указан в Разделе 12 Положения о закупках ГК Tele2	

16. КАНАЛЫ ИНФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛАЕНС ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ

16.1. При наличии Конфликта интересов либо иных способствующих его возникновению обстоятельств, связанных с закупочными мероприятиями Компании, Работник Компании в соответствии с Положением об управлении Конфликтом интересов обязан немедленно проинформировать Компанию, а также воздержаться от участия в закупке до его урегулирования.

16.2. При получении (в т.ч. при попытках склонения к получению) Работником личных предложений скидок, знаков делового гостеприимства или других льгот от действующих или потенциальных Поставщиков, а также от любых лиц, действующих от имени и (или) в интересах, действующих или потенциальных Поставщиков, Работник обязан незамедлительно проинформировать Компанию, а также приостановить участие в закупочном мероприятии.

16.3. Порядок и каналы информирования о нарушениях для Работников, участвующих в закупочных мероприятиях, определен соответствующими Локальными нормативными актами.

16.4 Работник Компании, участвующий в закупочных мероприятиях, обязан довести до сведения Поставщика требование об обязательном информировании Компании о наличии у его Работников, участвующих в закупочном мероприятии, конфликта интересов (в т.ч. через связанные лица и организации из утвержденного в Компании перечня, размещенного по адресу: <https://tele2.ru/about/business/compliance>), либо иных способствующих его возникновению

обстоятельств, связанных с закупочными процедурами Компании.

16.5. Каналы информирования Компании Поставщиком о признаках Конфликта интересов, а также о любых нарушениях настоящего Положения, антикоррупционных или этических стандартов Компании:

- по электронной почте ethics@tele2.ru;

- заполнение формы обратной связи на официальном сайте Компании <https://tele2.ru/opros/compliance>

17. ПОРЯДОК УТВЕРЖДЕНИЯ И ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ

17.5. Данный документ не имеет ограничений по срокам действия.

17.6. Положение о закупках утверждено и может быть в дальнейшем изменено или признано утратившим силу решениями единственных участников (акционеров) всех Компаний Группы Tele2.

17.7. Контактные лица в случае наличия вопросов в отношении настоящего Положения о закупках:

- Центральный уровень: Центральное подразделение закупок или непосредственно Директор по управлению цепями поставок.;
- Региональный и макрорегиональный уровень: МРМЗ соответствующего Макрорегиона.
- Возможна эскалация решения вопросов с регионального на макрорегиональный /центральный уровень.

18. ПЛАН ВНЕДРЕНИЯ ПОЛОЖЕНИЯ О ЗАКУПКАХ

Доведение требований настоящего Положения до сведения всех Работников Группы Компаний Tele2, осуществляется путем:

- Размещения в информационном корпоративном портале Интранет;
- Рассылки Положения по электронной почте всем Работникам Группы Компаний Tele2.

19. ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Директор по управлению цепями поставок



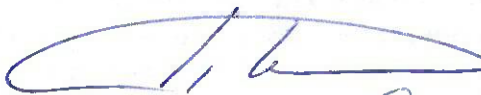
Рукавишникова Ю.В.

Заместитель генерального директора по экономике и финансам



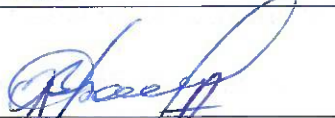
Суриков Н.А.

Директор по взаимодействию с государственными органами, правовым вопросам и корпоративному управлению



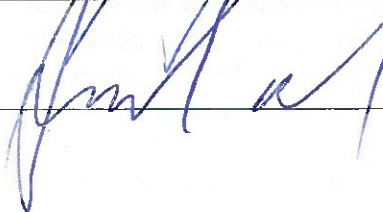
Петров Д.Е.

Директор по внутреннему контролю, рискам и комплаенс



Храмогин В.А.

Заместитель генерального директора по корпоративной безопасности



Хлебников С.В.

¹⁸ Публичный канал обратной связи Tele2 для сообщений внешних заявителей об этических и коррупционных нарушениях.