

АЛГОРИТМ ПОДАЧИ ДОКУМЕНТОВ НА ЗАКУПКУ

Инициатор закупки

- Формирует **пакет документов** (за 20 календарных дней до закупки)

Служебная записка на закупку – на сайте <https://www.mauniver.ru/info/docs/zakupki/>

Техническое задание

Указание требований: какие именно характеристики товаров, работ или услуг нужны- это могут быть такие характеристики, как функциональность, производительность, надежность и другие специфические требования.

Соответствие стандартам и нормативам: все товары, работы или услуги должны соответствовать применимым стандартам и нормативным документам. Это может включать требования к качеству, безопасности, экологической совместимости и другим аспектам.

Предоставление документов, подтверждающих соответствие товаров, работ или услуг требованиям: это могут быть сертификаты качества, лицензии, технические спецификации и другие документы.

Количество/объем, размеры и упаковка: нужно указать точное количество товаров, требуемые размеры, комплектации и спецификации упаковки. При закупке услуг нужно указать требования к объему, составу, содержанию, результатам.

Сроки и доставка: нужно указать, когда и куда точно требуется доставить товары, где выполнить работы, оказать услуги.

Ответственность: Если техническое задание составлено неправильно, то инициатор закупки будет нести ответственность за возможные проблемы или недостатки в выполнении заказа.

Ценовые предложения

Сбор ценовых предложений для расчета начальной максимальной цены договора (НМЦД) может проходить по-разному, в том числе из таких источников:

1. Коммерческие предложения (КП): попросить поставщиков предоставить информацию о ценах на продукцию, которую хотим закупить. В запросе указать, что именно нужно, какие требования к продукции, условия поставки, оплаты и гарантий качества. Также уточнить, что НМЦД должна включать все расходы, связанные с перевозкой, доставкой, разгрузочными работами, страхованием, таможенными пошлинами и другими обязательными платежами.
2. Информация из интернета: использовать информацию о ценах на продукцию, которая размещена на сайтах производителей или поставщиков в интернете.

Информация должна быть актуальной, не старше 6 месяцев.

Если используются такие данные для расчета НМЦД, то они могут быть приложены к обоснованию цены.

Полученные от поставщиков коммерческие предложения должны быть зарегистрированы как входящие документы в ААР.

Справка- обоснование, если закупка у единственного поставщика: нужно указать объективные причины, почему невозможно или нецелесообразно провести конкурентную процедуру, почему выбираем конкретного поставщика, описать его приоритетные преимущества по отношению к другим потенциальным поставщикам

- Передает в ПФО
- Контролирует исполнение договора (принять товар, услугу, подписать акт приемки)
Если договор не исполнен, нужно инициировать претензионную работу – обратиться в правовой отдел.