

РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ КАБИНЕТА МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

313

О совершенствовании механизма реализации соглашений о разделе продукции и соглашений о проведении геологоразведочных работ

В целях реализации распоряжения Президента Республики Узбекистан от 5 марта 2008 года № Р-2945 «Об образовании Комиссии по анализу выполнения инвесторами инвестиционных обязательств в рамках Соглашений о разделе продукции и проведении геологоразведочных работ» Кабинет Министров **постановляет:**

1. Утвердить Положение о порядке проведения конкурсов при осуществлении закупок товаров, работ и услуг в рамках соглашений о разделе продукции и соглашений о проведении геологоразведочных работ согласно приложению.

2. Определить, что при осуществлении кадровой политики в рамках соглашений о разделе продукции и соглашений о проведении геологоразведочных работ (далее — соглашения):

инвестор имеет право применять свою корпоративную политику по подбору, найму, увольнению, стимулированию работников оператора или других организаций, создаваемых инвестором для выполнения работ по соглашению, в части, не противоречащей трудовому законодательству Республики Узбекистан и Закону Республики Узбекистан «О соглашениях о разделе продукции»;

инвестор обеспечивает привлечение к выполнению работ по соглашению граждан Республики Узбекистан в соответствии с требованиями законодательства Республики Узбекистан и соглашения;

командируемые инвестором специалисты для работы у оператора или в другой организации, создаваемой инвестором для выполнения работ по соглашению, если на них возложены руководящие, организационные, распорядительные, контрольно-надзорные функции, связанные с движением материальных ценностей, являются должностными лицами и несут материальную и иную ответственность, установленную законодательством Республики Узбекистан;

оплата труда командированному персоналу производится командирующим инвестором согласно утвержденным управляющим комитетом уровням среднемесячной заработной платы за год для сопоставимых должностей. Экономия, возникшая за счет наличия вакансий, не подлежит распределе-

нию на других командированных работников оператора или переносу на следующие календарные периоды. В случае принятия инвестором решения об установлении отдельным командированным сотрудникам заработной платы в размере, приведшем к увеличению по сравнению с утвержденными управляющим комитетом уровнями среднемесячных заработных плат по сопоставимым должностям за год, размер данного увеличения возмещению не подлежит;

все выплаты материального и нематериального стимулирования работникам, привлекаемым оператором или иной организацией, создаваемой инвестором для выполнения работ по соглашению, производятся в пределах соответствующих статей бюджета, утверждаемого управляющим комитетом.

3. Министерству экономики Республики Узбекистан и НХК «Узбекнефтегаз» как уполномоченным органам по реализации заключенных соглашений о разделе продукции и соглашений о проведении геологоразведочных работ внести, на основе проведения переговоров с инвесторами, изменения и дополнения в соответствующие соглашения и принимаемые управляющим комитетом внутренние документы, вытекающие из положений настоящего постановления.

4. Контроль за исполнением настоящего постановления возложить на заместителя Премьер-министра Республики Узбекистан Э.Р. Шаисматова.

**Премьер-министр
Республики Узбекистан**

Ш. МИРЗИЯЕВ

г. Ташкент,
25 июня 2009 г.,
№ 178

ПРИЛОЖЕНИЕ
к постановлению Кабинета Министров
от 25 июня 2009 года № 178

**ПОЛОЖЕНИЕ
о порядке проведения конкурсов при осуществлении
закупок товаров, работ и услуг в рамках соглашений
о разделе продукции и соглашений о проведении
геологоразведочных работ**

I. Общие положения

1. Настоящее Положение разработано во исполнение распоряжения Президента Республики Узбекистан от 5 марта 2008 года № Р-2945 «Об образовании Комиссии по анализу выполнения инвесторами инвестиционных обязательств в рамках Соглашений о разделе продукции и проведении геологоразведочных работ» и определяет основные требования при осу-

шествлении закупок товаров, работ и услуг в процессе ведения нефтегазовых операций, включая проведение геологоразведочных работ в рамках соглашений о разделе продукции и проведении геологоразведочных работ (далее — соглашения) в области нефтяной и газовой промышленности.

2. В настоящем Положении применяются следующие понятия:

заказчик — оператор или иное уполномоченное инвестором лицо:

запланировавшее закупку товаров, работ и услуг;

подавшее требование на закупку товаров, работ и услуг;

подготовившее технические условия;

определившее сроки поставок товаров, работ и услуг;

выполняющее организационно-техническую работу по проведению конкурсных торгов;

запрос коммерческих предложений — комплект документов, содержащих требования к товарам, работам и услугам, являющимся предметом конкурсного отбора, и требования к техническим, коммерческим, организационным возможностям подрядчика (поставщика);

инвестор — субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение собственных, заемных или привлеченных средств (имущества и (или) имущественных прав) в поиски, разведку месторождений и добычу углеводородов, а также его правопреемники и допустимые цессионарии;

квалификационный отбор — отбор претендентов с целью определения соответствия их квалификации требованиям заказчика для допуска к участию в конкурсных торгах. Квалификационный отбор может проводиться в форме предварительного квалификационного отбора подрядчиков (поставщиков) либо может быть совмещен с первым этапом конкурсных торгов;

контракт — соглашение (договор), достигнутое между заказчиком и подрядчиком (поставщиком) и зафиксированное в письменной форме, подписанное сторонами, со всеми приложениями и дополнениями к нему;

конкурентный лист — документ, в котором содержатся сравнительные таблицы цен и условий, представляемых участниками конкурса. Этот документ составляется экспертной комиссией на основе полученных конкурсных или коммерческих предложений;

конкурс — процедура выбора подрядчика (поставщика) для осуществления закупок товаров, работ и услуг, реализуемая путем конкурсного отбора или конкурсных торгов;

конкурсный отбор — процедура выбора оптимального подрядчика (поставщика) товара, исполнителя работ и услуг в соответствии с требованиями и условиями, изложенными в запросе коммерческих предложений, предусматривающая сопоставление представленных участниками конкурсного отбора коммерческих предложений, с учетом соответствующих требований заказчика;

конкурсные торги — процедура выбора оптимального подрядчика (поставщика) товара, исполнителя работ и услуг в соответствии с критериями и условиями, предусмотренными в конкурсной документации;

конкурсная заявка — документ в составе конкурсного предложения, определяющий стоимость и сроки выполнения или поставки товаров, работ и услуг, представленный участником конкурса в отношении конкретного предмета конкурса в соответствии с требованиями, определенными в конкурсной документации или запросе коммерческих предложений;

конкурсная документация — пакет документов, содержащих требования к товарам, работам и услугам, являющимся предметом конкурсных торгов, к техническим, финансовым и организационным возможностям подрядчика (поставщика), а также информацию об условиях и процедуре проведения конкурсных торгов;

конкурсная комиссия — постоянно действующая комиссия, создаваемая заказчиком в целях организации и проведения конкурсов по закупкам товаров, работ и услуг по соглашению и принятия соответствующего решения по результатам конкурсов, в состав которой также включаются представители от уполномоченного органа по реализации соглашения и инвестора. Заседание конкурсной комиссии считается правомочным, если на нем присутствует 70% и более его списочного состава. Решение конкурсной комиссии принимается простым большинством голосов присутствующих на заседании. При равенстве голосов голос председателя является решающим;

конкурсное предложение — пакет документов в отношении предмета конкурсных торгов и возможностей подрядчика (поставщика), представленный им согласно условиям, определенным в конкурсной документации;

критерии оценки — показатели, используемые для отбора участников конкурса, оценки конкурсного или коммерческого предложения и выбора победителя торгов;

крупные или сложные товары, работы и услуги — товары, работы и услуги, отличающиеся сложностью формулирования подробных характеристик с целью выявления наиболее приемлемого решения для удовлетворения потребностей в закупках;

местный подрядчик (поставщик) — юридические и физические лица Республики Узбекистан, привлекаемые заказчиком в качестве поставщика товаров или в качестве подрядчика по выполнению работ либо услуг;

подрядчик — организация, выполняющая работы либо услуги;

поставщик — организация, осуществляющая поставку товаров;

работа — деятельность, результаты которой имеют вещественную форму и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организаций и (или) физических лиц;

расчетная цена предложения — цена, рассчитанная путем внесения экспертной комиссией в конкурсную заявку поправок, учитывающих расценки и цены, которые участники конкурса должны были внести в конкурсную заявку в соответствии с требованиями конкурсной документации;

товар — любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации, в том числе изделие, конструкция, комплектующие изделия к оборудованию, предметы в твердом, жидком и газообразном состоянии, все

виды энергии, а также услуги, сопутствующие поставляемым товарам, если их стоимость не превышает стоимости самого товара;

требование на закупку товаров, работ и услуг (требование) — официальный документ, оформленный заказчиком, отражающий его потребность в закупке товаров, работ и услуг;

уполномоченный орган — орган государственного управления или государственное предприятие, либо предприятие, имеющее не подлежащую уменьшению долю государства в размере не менее чем пятьдесят один процент, которые законодательством Республики Узбекистан определены в качестве уполномоченного органа по выполнению соглашений от имени Республики Узбекистан;

управляющий комитет — специально созданный высший орган управления в рамках соглашения, обеспечивающий взаимодействие сторон соглашения, который утверждает внутренние документы по проведению конкурсов при осуществлении закупок в рамках соответствующих соглашений;

услуга — деятельность, результаты которой не имеют вещественной формы, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности;

участник конкурса — представившее конкурсное или коммерческое предложение юридическое или физическое лицо, которому законодательством Республики Узбекистан либо законодательством страны его государственной регистрации не запрещено участвовать в конкурсах;

цена предложения — цена, предложенная подрядчиком (поставщиком) за товары, работы и услуги в его конкурсной заявке;

экспертная комиссия — орган, создаваемый по каждому конкурсу конкурсной комиссией или заказчиком для детальной оценки конкурсных или коммерческих предложений соответственно. В состав экспертной комиссии при необходимости могут включаться привлеченные эксперты.

3. В целях недопущения разночтений все термины и понятия, применяемые в настоящем Положении, соглашениях и других документах, принятых для реализации соглашений, должны использоваться единообразно.

4. Настоящее Положение распространяется на инвестора, а также оператора или иное лицо, уполномоченное инвестором (далее — заказчик), и позволяет заказчику принимать объективные решения при выборе подрядчиков (поставщиков) и заключении контрактов, основываясь только на квалификационных, технических и экономических результатах конкурсов, что дает каждому участнику конкурса, способному обеспечить инвестора и (или) заказчика требуемыми товарами, работами и услугами, равноценную возможность для участия в конкурсе.

5. Инвестор и (или) заказчик при проведении конкурсов на осуществление закупок товаров, работ и услуг руководствуются следующими основополагающими условиями:

многовариантность предложений — получение и сопоставление предложений одновременно от нескольких подрядчиков (поставщиков);

справедливая рыночная цена — обеспечение адекватной рыночной

цены контрактов, включающей в том числе стоимость эксплуатационных затрат (потребляемая мощность, стоимость энергоресурсов, технического обслуживания, запасных частей и др.);

качество товаров, работ и услуг — приобретение товаров, работ и услуг в соответствии с качественными и техническими параметрами, установленными в техническом задании или требовании на поставку товаров, работ, услуг. Предложения, которые превышают предъявляемые инвестором и заказчиком требования за счет дополнительного увеличения их стоимости, не могут рассматриваться как соответствующие условиям конкурсов;

совместимость с используемыми технологиями и оборудованием — приобретаемые товары, работы и услуги, по возможности, должны быть совместимы с используемыми инвестором и заказчиком технологиями и оборудованием, с целью снижения затрат на их внедрение и использование;

техника безопасности, охрана здоровья и окружающей среды — индивидуальные характеристики товаров, работ и услуг должны в полном объеме соответствовать требованиям инвестора и заказчика, базирующимся на законодательстве Республики Узбекистан, общепринятых стандартах, применяемых в международной практике обеспечения промышленной безопасности, техники безопасности, охраны здоровья и окружающей среды в области нефтяной и газовой промышленности. При этом снижение стоимости или уменьшение сроков приобретения товаров, проведения работ и предоставления услуг не должны проводиться за счет снижения характеристик товаров, работ и услуг ниже требований таких стандартов;

страхование — страхование имущественных и иных интересов инвестора и заказчика в процессе осуществления закупок товаров, работ и услуг в рамках законодательства Республики Узбекистан и соглашений;

соблюдение законодательства — деятельность инвестора и заказчика по подготовке и реализации контрактов на закупку товаров, работ и услуг должна осуществляться в рамках законодательства Республики Узбекистан с учетом соглашений;

надежность участника конкурса — подрядчики (поставщики) обязаны соответствовать требованиям инвестора и заказчика относительно деловой репутации, опыта работы, исполнения контрактных обязательств и других характеризующих его качеств;

участие местных подрядчиков (поставщиков) — инвестор и заказчик обязаны исполнять требования законодательства Республики Узбекистан и соглашений по привлечению юридических лиц Республики Узбекистан в качестве подрядчиков (поставщиков) к осуществлению поставок необходимых товаров, работ и услуг;

открытость — инвестор и заказчик обеспечивают открытость своей деятельности по подготовке и проведению конкурсов на закупку товаров, работ и услуг с предоставлением равных условий для участия всем участни-

кам конкурсов в соответствии с требованиями законодательства Республики Узбекистан и соглашений;

эффективность — инвестор и заказчик обеспечивают максимальную экономичность и эффективность закупок товаров, работ и услуг.

II. Определение закупочных потребностей и оформление требования на закупку товаров, работ и услуг

6. Для проведения закупок товаров, работ и услуг заказчик определяет закупочные потребности.

Закупочными потребностями являются обеспеченные финансированием потребности инвестора и заказчика в товарах, работах и услугах, если при этом инвестор и заказчик имеют возможность:

определить временной период, в течение которого используются (выполняются) закупаемые товары, работы и услуги;

составить спецификацию таких товаров, работ и услуг;

определить объемы закупаемых товаров, работ и услуг в физических величинах;

составить график поставок или график выполнения работ и услуг;

дать технические и эксплуатационные характеристики закупаемых товаров или подробное описание и характер выполняемых работ и услуг.

Рекомендуемыми временными периодами являются месяц, квартал, полугодие и год. При этом заказчик должен отдавать предпочтение более длительному временному периоду, на который имеется возможность определить вышеперечисленные позиции.

По товарам, работам и услугам, которые связаны с быстрыми темпами развития и модернизации в связи с изменениями технологий (например, такие как офисная техника, программное обеспечение), а также при закупке товаров, работ и услуг, стоимость которых подвержена изменению по независящим от подрядчика (поставщика) причинам, рекомендуется принимать более короткие временные периоды.

Закупочные потребности не подлежат разбивке в целях уменьшения стоимости заключаемых контрактов ниже минимальных пределов, указанных в разделах III и IV настоящего Положения. Данное требование распространяется на все формы закупки товаров, работ и услуг, включая, но не ограничиваясь, закупку, закупку в рассрочку, аренду, лизинг и т. п.

7. В соответствии с закупочными потребностями, включенными в утвержденные управляющим комитетом годовую рабочую программу и бюджет, заказчик подготавливает требование на закупку товаров, работ и услуг.

Требование оформляется по установленной типовой форме заказчика и утверждается руководителем заказчика.

8. Требование должно содержать следующую информацию:

номер требования (присваивается заказчиком);

наименование объекта, для которого выписывается требование и его бухгалтерский шифр;

наименование подразделения заказчика;

предполагаемая дата поставки товаров, работ и услуг;

необходимое количество товара или объемы работ и услуг;

место доставки товаров, выполнения работ и услуг;

описание необходимых потребительских свойств и наименование товара, а также требования к исполнению работ, услуг, со ссылками на стандарты, технические условия, код ТН ВЭД и т. д.;

полное описание товаров, необходимых для проведения работ и услуг (при необходимости);

сметная стоимость единицы необходимых товаров, работ и услуг, а также общая стоимость по каждой позиции (при наличии);

стоимость товаров, работ и услуг по бюджету заказчика (при наличии);

имя и подпись руководителя соответствующего структурного подразделения заказчика, дата подготовки требования;

имя и подпись руководителя заказчика, утвердившего требование, дата утверждения;

любая другая необходимая информация (требования заказчика к потенциальным подрядчикам (поставщикам), требования заказчика к оборудованию для производства работ, предыдущее требование на подобные товары, работы и услуги, проекты и чертежи, климатические особенности района, для которого предназначены товары или будут производиться работы и т. п.).

9. Заказчик на основании требования начинает работы по организации закупок необходимых товаров, работ и услуг в соответствии с настоящим Положением.

III. Закупка товаров, работ и услуг по результатам конкурсного отбора

10. Закупка товаров, работ и услуг по одному контракту на сумму в эквиваленте менее двадцати пяти тысяч долларов США осуществляется заказчиком без проведения конкурса.

11. Закупки, связанные с приобретением товаров, работ и услуг с предполагаемой общей суммой контракта в эквиваленте свыше двадцати пяти тысяч, но не более ста тысяч долларов США, осуществляются заказчиком по результатам конкурсного отбора, на основе проведенных заказчиком маркетинговых исследований соответствующего рынка путем направления запроса коммерческих предложений не менее чем трем претендентам (при их наличии) и анализа коммерческих предложений не менее чем от двух претендентов на получение контракта, за исключением случаев, предусмотренных разделом VI настоящего Положения. При этом присуждение контрактов подрядчикам (поставщикам) утверждается конкурсной комиссией.

Запрос коммерческих предложений, подготовленный на основании требования на закупку товаров, работ и услуг, должен содержать:

а) общую информацию, включая:

описание товара, вида работ и услуг, по которым необходимо заключить контракт, включая необходимые технические характеристики товара или вида работ и услуг, нормативы и стандарты, отражающие их характеристику и качество;

требуемое количество товара или объемы работ и услуг;

подробное наименование пункта доставки;

условия платежа (если условия платежа устанавливаются заказчиком);

требуемую сертификацию;

график с указанием, когда товары должны быть получены, а работы и услуги выполнены;

необходимость и условия привлечения к работе третьей стороны (субподрядчика);

предпочтительный метод менеджмента и контроля;

любую другую необходимую информацию (требования к подрядчику (поставщику), требования к оборудованию для производства работ, проекты и чертежи, климатические особенности района, для которого предназначены товары или будут производиться работы и т. п.);

срок, к которому необходимо представить коммерческое предложение;

б) запрос условий поставки, включая:

общую сумму товара, работ и услуг;

цену за единицу товара, работ и услуг;

цену транспортировки;

стоимость страхования;

валюту платежа;

условия платежа (если условия платежа не устанавливаются заказчиком);

базис поставки согласно ИНКОТЕРМС;

срок поставки;

любую другую необходимую информацию (требуемые условия эксплуатации, гарантийный срок на товары и работы, срок службы товаров, потребляемая мощность (или другие эксплуатационные затраты), наличие склада по обеспечению запасными частями и сервисных центров по гарантийному и постгарантийному обслуживанию товара в регионе деятельности заказчика, форма упаковки, габариты, вес товара и т. п.);

срок действия коммерческого предложения.

12. Запрос коммерческих предложений направляется только таким потенциальным подрядчикам (поставщикам), которые способны поставить товары, работы и услуги в соответствии с указанными требованиями.

13. Потенциальные подрядчики (поставщики) оформляют и направляют заказчику коммерческие предложения, содержащие информацию, соответствующую запросу коммерческих предложений.

В течение пяти календарных дней с момента окончания срока подачи

коммерческих предложений заказчик создает экспертную комиссию, которая рассматривает поступившие коммерческие предложения и составляет конкурентный лист, с внесением в него оценочных баллов с учетом:

- сроков поставки;
- условий платежа;
- срока гарантии;
- разницы в технико-экономических параметрах;
- базиса поставки;
- других показателей.

Итоги рассмотрения оформляются протоколом заседания экспертной комиссии. К протоколу прикладывается конкурентный лист. В протоколе заседания экспертной комиссии отражаются выработанные обоснованные рекомендации по выбору подрядчика (поставщика). Конкурсный лист и протокол заседания экспертной комиссии подписываются всеми ее членами.

Подготовленные документы, включающие в себя протокол заседания экспертной комиссии и конкурентный лист, а также копии коммерческих предложений подрядчиков (поставщиков), представляются на рассмотрение конкурсной комиссии. Конкурсная комиссия, рассмотрев представленные документы, принимает решение об утверждении или неутверждении решения экспертной комиссии о признании победившего коммерческого предложения либо принимает иное решение, о чем составляется протокол заседания конкурсной комиссии, который подписывается всеми членами конкурсной комиссии, присутствовавшими на заседании. При этом контракт присуждается подрядчику (поставщику), получившему наибольший оценочный балл. При равенстве оценочных баллов предложений нескольких подрядчиков (поставщиков) контракт присуждается местному подрядчику (поставщику). Протокол конкурсной комиссии, содержащий решение об утверждении выбора подрядчика (поставщика), служит для заказчика основанием для подготовки проекта контракта и проведения переговоров с подрядчиками (поставщиками). Подписание контракта осуществляется согласно положению о порядке подготовки, согласования, регистрации и учета договоров, утверждаемому заказчиком в соответствии с соглашением и законодательством Республики Узбекистан.

14. Конкурсный отбор объявляется несостоявшимся в случаях, если: к моменту окончания срока подачи коммерческих предложений поступило менее двух предложений. В случае, если конкурсный отбор проводился с определением победителя по позициям, конкурсный отбор объявляется несостоявшимся в отношении только тех позиций, по которым поступило менее двух коммерческих предложений;

все поступившие коммерческие предложения не соответствуют условиям запроса коммерческих предложений.

15. Заказчик не обязан объяснять участникам конкурсного отбора утвержденные конкурсной комиссией результаты конкурсного отбора, причин

отклонения коммерческих предложений и присуждения контракта победителю конкурсного отбора.

IV. Закупка товаров, работ и услуг по результатам конкурсных торгов

16. Контракты на приобретение товаров, работ и услуг с предполагаемой общей стоимостью свыше ста тысяч долларов США присуждаются конкурсной комиссией по результатам конкурсных торгов, за исключением случаев, предусмотренных разделом VI настоящего Положения.

17. При подготовке конкурсных торгов заказчик принимает решение о форме проведения конкурсных торгов.

Конкурсные торги могут быть проведены:

- в открытой форме (с объявлением в средствах массовой информации);
- в закрытой форме (без объявления в средствах массовой информации).

При этом закрытые конкурсные торги могут быть проведены в случаях, когда товары, работы и услуги отличаются высокой сложностью (или узкой специализацией) и могут быть поставлены или выполнены только ограниченным количеством подрядчиков (поставщиков). Решение о проведении закрытых конкурсных торгов принимается заказчиком по согласованию с уполномоченным органом на основании письма, направленного уполномоченному органу (копию — инвестору) и содержащего предполагаемый список участников конкурсных торгов. Если уполномоченный орган в течение десяти календарных дней с даты получения такого письма не представляет возражений, решение о проведении закрытых конкурсных торгов считается согласованным с уполномоченным органом. Уполномоченный орган и инвестор вправе дополнить список предполагаемых участников таких закрытых конкурсных торгов. В случае, если уполномоченный орган представляет возражение на проведение закрытых конкурсных торгов, закрытые конкурсные торги не проводятся.

Открытые или закрытые конкурсные торги могут быть проведены:

- а) с предварительным квалификационным отбором или без предварительного квалификационного отбора;
- б) в один этап или в два этапа;
- в) с разбивкой на лоты или без разбивки на лоты;
- г) гласно (с объявлением в средствах массовой информации результатов конкурсных торгов) или негласно (без объявления в средствах массовой информации результатов конкурсных торгов).

18. Конкурсная документация на закупку товаров, работ и услуг при проведении конкурсных торгов, подготовленная на основании требования на закупку товаров, работ и услуг разрабатывается и утверждается заказчиком на основании настоящего Положения.

Конкурсная документация состоит из общей, технической и коммерческой частей и проформы контракта.

Общая часть включает:

а) приглашение к участию в конкурсных торгах;

б) инструкцию участникам конкурсных торгов, которая содержит:

адрес и контактные телефоны для связи с представителем рабочего органа конкурсной комиссии, где можно получить разъяснения относительно проведения конкурсных торгов;

указание на количество экземпляров конкурсного предложения, направляемого в адрес конкурсной комиссии;

порядок оформления конкурсного предложения и требования к его визуированию;

порядок внесения и оформления изменений в конкурсное предложение после его представления участником в конкурсную комиссию;

указание по предоставлению цены и валюты;

требования к процедуре передачи конкурсного предложения в конкурсную комиссию;

размер, порядок внесения и возврата обеспечения конкурсного предложения, гарантирующего безотзывность конкурсного предложения участника конкурсных торгов в течение оговоренного периода времени;

по усмотрению заказчика — размер, порядок внесения и возврата обеспечения исполнения контракта, заключенного по результатам конкурсных торгов;

информацию о возможности представления участником конкурсных торгов встречных предложений наряду с предложением, основанным на требованиях конкурсной документации;

указание на возможность переноса даты закрытия конкурсных торгов при аргументированной просьбе участника конкурсных торгов;

ссылку на конфиденциальность любой документации, составляемой в рамках проводимых конкурсных торгов;

описание процедуры вскрытия конвертов с предложениями и срок определения победителя конкурсной комиссией.

Техническая часть разрабатывается в зависимости от предмета конкурсных торгов (строительство, реконструкция, проектирование, закупка материалов, конструкций и оборудования и т. д.).

Коммерческая часть включает сведения о:

цене предмета конкурсных торгов и порядке ее определения;

условиях выполнения работ (услуг) и (или) поставки товара;

источнике и условиях финансирования;

сроке реализации предмета конкурсных торгов.

В зависимости от предмета конкурсных торгов в коммерческую часть конкурсной документации могут вноситься корректировки.

Проформа контракта должна отвечать требованиям, предъявляемым к контрактам, в части:

соответствия контракта общепринятым нормам международного торгового права;

соответствия контракта законодательству Республики Узбекистан.

19. До публикации объявления о проведении открытых конкурсных

торгов в средствах массовой информации или до рассылки приглашений к участию в конкурсных торгах участникам конкурсных торгов, вошедшим в окончательный список, заказчиком разрабатываются критерии оценки, которые утверждаются конкурсной комиссией.

20. Как правило, критерием технической оценки служит профессиональная пригодность участника конкурсных торгов, характеризующая его способность удовлетворять требования заказчика, связанные с поставками товаров, работ и услуг, включая:

- финансовое положение участника конкурсных торгов;
- наличие международного опыта работы;
- техническая оснащенность (обеспечение);
- наличие региональной инфраструктуры;
- профессиональный уровень персонала подрядчика (поставщика) и (или) его субподрядчиков, которые будут производить работы для заказчика;
- соблюдение норм промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды;
- сертификация и качество предоставляемых товаров, работ и услуг.

21. Как правило, критериями коммерческой оценки являются:

- стоимость товаров, работ и услуг и их обоснованность;
- график поставки товаров, предоставления работ и услуг;
- условия и график платежей;
- альтернативное предложение по снижению эксплуатационных затрат;
- сопутствующие издержки заказчика в ходе проектирования и производства работ, в случае принятия предложения данного участника конкурсных торгов.

22. Конкурсные торги по определению подрядчиков на проведение строительно-монтажных работ по строительству объектов могут проводиться только при наличии по таким объектам проектно-сметной документации, получившей, в установленном законодательством порядке, положительное заключение государственной экспертизы.

В случае, если в рамках конкурсных торгов на проведение строительно-монтажных работ по строительству объектов проводится предквалификационный отбор, заказчик вправе провести предквалификационный отбор до получения положительного заключения обязательной государственной экспертизы на проектно-сметную документацию.

23. На этапе предварительной подготовки конкурсных торгов заказчиком проводится маркетинговое исследование рынка и оценка возможностей потенциальных подрядчиков (поставщиков) с целью определения их реальных технических и финансовых возможностей для удовлетворения в данный период времени требований заказчика в поставках товаров, работ и услуг, являющихся предметом конкурсных торгов.

Оценку возможностей потенциальных подрядчиков (поставщиков) заказчик осуществляет на основании следующей информации о подрядчике (поставщике):

вид хозяйственной деятельности (промышленный, торговый, транспортно-экспедиторский, инжиниринговый и т. д.);

величина акционерного капитала, его распределение между собственниками акций, принадлежность контрольного пакета акций;

текущее состояние бизнеса: величина активов, оборот, число сотрудников, объем выпуска продукции и т. д.;

номенклатура выпускаемых или реализуемых товаров, работ, услуг, направления специализации и т. д.;

возможность получения государственных и банковских гарантий на заказы;

репутация и опыт работы на международном рынке;

финансовое положение;

методы проверки качества продукции;

состояние технологического оборудования;

обеспечение энергоресурсами, сырьем и материалами;

организация складирования, упаковки, хранения;

квоты, лицензии;

наличие валютных счетов в банках для осуществления взаиморасчетов в свободно конвертируемой валюте.

После получения и анализа вышеперечисленной информации заказчик формирует рекомендации для конкурсной комиссии по целесообразности или нецелесообразности привлечения конкретных подрядчиков (поставщиков) к участию в конкурсных торгах. Заказчик должен стремиться к привлечению для участия в конкурсе максимального количества подрядчиков (поставщиков), соответствующих квалификационным требованиям.

24. По результатам маркетинговых исследований рынка, изучения реальных технических и финансовых возможностей потенциальных подрядчиков (поставщиков), опыта работы заказчика и аффилированных компаний инвесторов с этими подрядчиками (поставщиками) составляется объективная база данных по потенциальным подрядчикам (поставщикам) с указанием их возможностей по выполнению и поставке конкретных видов товаров работ и услуг, качеству поставляемых товаров, работ и услуг и дисциплины исполнения контрактных обязательств.

Конкурсная комиссия имеет право на этапе квалификационного отбора отклонить конкурсное предложение участника конкурсных торгов, если на основании базы данных участник конкурсных торгов определен как не отвечающий предъявляемым к участнику конкурсных торгов требованиям заказчика.

25. В конкурсных торгах может принимать участие юридическое или физическое лицо, которому законодательством Республики Узбекистан либо законодательством страны его государственной регистрации не запрещено участвовать в конкурсных торгах, и удовлетворяющее требованиям заказчика, указанным в конкурсной документации.

26. В конкурсных торгах может участвовать отдельная организация или

консорциум, состоящий из двух или более партнеров, если он выполняет следующие требования:

а) представляет документы, предусмотренные в конкурсной документации, применительно ко всем партнерам, в том числе соглашение между партнерами консорциума;

б) назначает одного из членов консорциума ведущим партнером, который должен иметь все полномочия, в том числе заключать контракты, нести обязательства и получать указания от имени и по поручению любого партнера и всех партнеров вместе взятых;

в) все партнеры несут совместно и по отдельности ответственность за выполнение контракта в соответствии с его условиями, при этом ответственность за выполнение контракта в целом несет ведущий партнер;

г) все действия по исполнению контракта, включая платежи и разрешение споров, возникающих при исполнении контракта, совершаются исключительно ведущим партнером;

д) соглашение между партнерами консорциума должно быть составлено таким образом, чтобы в нем были четко указаны:

обязательства партнеров по принятию коллективной и индивидуальной ответственности за выполнение контракта;

все ограничения, которые регулируют действия консорциума;

объемы и виды выполняемых работ каждого участника;

урегулированность всех вопросов, касающихся взаиморасчетов между партнерами при исполнении контракта;

делегирование полномочий ведущему партнеру действовать от имени консорциума.

27. Для целей конкурсных торгов проводится квалификационный отбор подрядчиков (поставщиков), который может проводиться в форме предварительного квалификационного отбора подрядчиков (поставщиков), либо может быть совмещен с первым этапом конкурсных торгов.

28. В случае проведения открытых конкурсных торгов объявление о предварительном квалификационном отборе публикуется в средствах массовой информации. Дата публикации такого объявления считается датой объявления таких открытых конкурсных торгов.

29. Если заказчиком, по согласованию с уполномоченным органом, в порядке, предусмотренном пунктом 17 настоящего Положения, принимается решение о проведении закрытых конкурсных торгов, то заказчиком на основании базы данных и маркетинговых исследований рынка готовится и утверждается список претендентов для проведения предварительного квалификационного отбора в порядке, предусмотренном в пунктах 23 — 25 настоящего Положения. После того, как список претендентов составлен и утвержден конкурсной комиссией, заказчик рассылает всем претендентам приглашение к участию в предварительном квалификационном отборе, необходимые формы установленного образца для заполнения и перечень документов, необходимых для представления конкурсной комиссии.

30. Срок, отводимый заказчиком для подготовки и представления участ-

никами предварительного квалификационного отбора документов и материалов, необходимых для участия в таком предварительном квалификационном отборе, должен быть достаточен для подготовки необходимых сведений, но не может быть менее тридцати календарных дней.

31. Претенденты в течение срока, установленного в приглашении к участию в предварительном квалификационном отборе, направляют заказчику заполненные формы и копии документов по перечню, содержащемуся в приглашении к участию в квалификационном отборе.

32. Анализ и изучение полученных от претендентов на предварительный квалификационный отбор документов осуществляет экспертная комиссия, назначенная конкурсной комиссией. При этом особое внимание уделяется изучению и проверке следующих документов и показателей, подтверждающих компетенцию, опыт и надежность подрядчиков (поставщиков) в выполнении заказов, являющихся предметом конкурса:

- финансовое положение подрядчика (поставщика);
- наличие у подрядчика (поставщика) лицензий, разрешений, допусков, сертификатов и т. д. на те виды работ, на осуществление которых требуются такие лицензии, разрешения, допуски, сертификаты;
- опыт работы подрядчика (поставщика) на международном рынке;
- объемы поставок и работ, выполненных подрядчиком (поставщиком) по контрактам, аналогичным контрактам, выставленным на конкурс;
- перечень потребителей товаров, работ, услуг подрядчика (поставщика), с указанием их реквизитов, по аналогичным контрактам;
- состояние технологического оборудования, используемого для изготовления товаров и выполнения работ или оказания услуг;
- квалификация персонала подрядчика (поставщика) и (или) его субподрядчиков;
- способность подрядчика (поставщика) поставить товары, выполнить работы и оказать услуги с качеством и в сроки, удовлетворяющие заказчика;
- методы, технологии и оборудование, используемые подрядчиками (поставщиками) для контроля качества продукции и работ;
- возможность предоставления подрядчиками (поставщиками) гарантий, приемлемых для заказчика в качестве обеспечения исполнения контрактов;
- готовность к соблюдению законодательства Республики Узбекистан;
- опыт работы в Республике Узбекистан;
- готовность привлекать к работе местных подрядчиков (поставщиков), а также граждан Республики Узбекистан и проводить повышение их квалификации;
- соблюдение требований международных и национальных стандартов и требований в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды;
- иные документы и показатели.

33. К участию в конкурсе не допускаются потенциальные подрядчики (поставщики), находящиеся на стадии реорганизации (слияния, присоеди-

нения, разделения, выделения, преобразования), ликвидации или банкротства.

34. Участники конкурсных торгов могут быть дисквалифицированы при обнаружении наличия конфликта интересов.

Наличие конфликта интересов считается установленным в случае, если отдельные участники конкурсных торгов отвечают одному или нескольким из нижеперечисленных условий:

а) имеют общих акционеров, владеющих контрольными пакетами этих участников;

б) получают или получили прямые или не прямые денежные ассигнования у любого из участников;

в) по данным конкурсным торгам имеют одного и того же представителя;

г) имеют друг с другом такие взаимоотношения, прямые или через общих третьих сторон, которые ставят их в положение, когда они имеют доступ к информации о конкурсном предложении другого участника или могут оказывать влияние на такое предложение, или воздействовать на решения заказчика, связанные с данными конкурсными торгами.

Участник может подать только одно конкурсное предложение. В случае, если он подает более одного конкурсного предложения или участвует в нескольких конкурсных предложениях (за исключением субподряда), все конкурсные предложения с его участием отклоняются.

35. Итоговый документ оценки претендентов составляется в виде протокола заседания экспертной комиссии по рассмотрению документов, представленных участниками конкурса, который включает в себя:

информацию о потенциальных подрядчиках (поставщиках);

сводную таблицу оценки ответов подрядчиков (поставщиков);

сведения о потенциальных подрядчиках (поставщиках), рекомендуемые для внесения в список участников конкурса, и факторы, повлиявшие на выбор;

обоснование причин отказа потенциальным подрядчикам (поставщикам), не вошедшим в список участников конкурса.

36. Протокол экспертной комиссии о результатах предварительного квалификационного отбора и список участников конкурса утверждается на заседании конкурсной комиссии.

37. Всем претендентам, участвовавшим в предварительном квалификационном отборе, направляется уведомление о его результатах.

38. Заказчик не обязан объяснять потенциальным подрядчикам (поставщикам) причин, по которым они не выдержали предварительный квалификационный отбор.

39. В случае, если квалификационный отбор совмещен с первым этапом конкурсных торгов, изучение, анализ, оценка и утверждение результатов оценки квалификации участников конкурса производится по аналогии с порядком, предусмотренным в пунктах 32 — 38 настоящего Положения.

40. Основой принятия решения по выбору подрядчика (поставщика) являются конкурсные торги. Количество участников конкурсных торгов не

может быть менее двух. Все они должны отвечать требованиям заказчика и проявить готовность как к участию в конкурсных торгах, так и к выполнению контракта. Окончательный список участников конкурсных торгов формируется по результатам квалификационного отбора и утверждается конкурсной комиссией. При этом в окончательный список участников конкурсных торгов должны быть включены только претенденты, прошедшие такой квалификационный отбор.

41. Срок, отводимый заказчиком участникам конкурсных торгов на подготовку и подачу конкурсных предложений, должен составлять не менее тридцати календарных дней со дня опубликования объявления или направления приглашения (в случаях проведения закрытых конкурсных торгов) к участию в конкурсе на закупку товаров, работ и услуг. В отношении крупных или сложных товаров, работ и услуг эти сроки могут быть продлены заказчиком до девяноста календарных дней и более.

42. Сроки действия конкурсных предложений и сроки закупок, устанавливаемые заказчиком, не должны использоваться в целях дискриминации в отношении любого участника конкурса. В исключительных случаях конкурсная комиссия может предложить участникам конкурса продлить срок действия поданных ими конкурсных предложений на определенный период. Участник конкурса, согласившийся продлить срок действия своего предложения, не имеет права вносить изменения по содержанию и сути своего конкурсного предложения, но должен продлить срок действия обеспечения конкурсного предложения. Участник конкурса, отказавшийся продлить срок действия своего предложения, не утрачивает права на предоставленное обеспечение конкурсного предложения.

43. После получения заявки на участие от участника открытых конкурсных торгов, а в случае проведения предварительного квалификационного отбора — после утверждения окончательного списка участников конкурсных торгов, заказчик рассылает им приглашение к участию в конкурсных торгах и пакет конкурсной документации. Участники конкурсных торгов в течение срока, указанного в конкурсной документации, готовят и направляют заказчику свои конкурсные предложения с учетом требований конкурсной документации.

44. В случае проведения закрытых конкурсных торгов заказчик вправе принять мотивированное решение о ненаправлении или отзыве приглашения к участию в конкурсных торгах в отношении конкретного претендента в срок не позднее истечения половины периода времени, определенного в конкурсной документации для подачи конкурсных предложений. При этом не допускается ненаправление или отзыв приглашения к участию в конкурсных торгах в отношении претендентов, включенных в лист предполагаемых участников таких конкурсных торгов по рекомендации уполномоченного органа, без предварительного согласования такого решения об отзыве с уполномоченным органом.

45. До истечения срока подачи конкурсных предложений заказчик вправе вносить изменения и дополнения в конкурсную документацию с немедлен-

ным уведомлением о них участников конкурса и, при необходимости, продлением срока подачи конкурсных предложений на период времени, достаточный для корректировки участниками конкурса своих конкурсных предложений.

46. Конкурсные торги объявляются несостоявшимся в случаях, если: к моменту окончания срока подачи конкурсных предложений поступило менее двух конкурсных предложений. В случае, если конкурсные торги проводились с разбивкой на лоты, конкурсные торги объявляются несостоявшимся в отношении только тех лотов, по которым поступило менее двух конкурсных предложений;

все поступившие конкурсные предложения не соответствуют условиям конкурсной документации;

возникли другие, обоснованные конкурсной комиссией, обстоятельства.

47. Объявление конкурсных торгов несостоявшимся не влечет имущественной или иной ответственности кого-либо из участников.

48. Если конкурсные торги объявлены несостоявшимся, проводятся повторные конкурсные торги, при этом допускается пересмотр условий конкурсной документации или, по согласованию с уполномоченным органом, осуществляются закупки товаров, работ и услуг без проведения конкурса в порядке, предусмотренном разделом VI настоящего Положения.

49. Участник конкурсных торгов, которому необходимо получить какие-либо разъяснения в отношении конкурсной документации, включая просьбу о продлении срока подачи конкурсных предложений, в срок не позднее пяти календарных дней до истечения срока подачи конкурсных предложений может письменно (письмом, телеграммой, факсом или по электронной почтой) обратиться к заказчику за такими разъяснениями по адресам, указанным в конкурсной документации.

Заказчик рассматривает запросы, полученные не позднее указанного срока, и дает письменный ответ, который рассылается всем участникам конкурса без указания автора запроса.

50. Участники конкурсных торгов в целях разъяснения и получения ответов на вопросы, которые могут возникнуть по предмету конкурсных торгов или инструкциям к нему, могут быть приглашены на предварительную встречу (если таковая предусмотрена в условиях конкурсной документации). Такие встречи подлежат обязательному протоколированию.

Участники конкурсных торгов, по мере возможности, должны посылать все свои вопросы письменно так, чтобы заказчик получил их не позднее одной недели до назначенной встречи.

Тексты заданных вопросов и полученных ответов, а также всех тех ответов, которые подготовлены после встречи, предоставляются всем участникам конкурсных торгов, получившим приглашение к участию в конкурсных торгах. Внесение поправок в конкурсную документацию, что может оказаться следствием результатов проведенной встречи, допустимо исключительно путем рассылки заказчиком уведомления участникам торгов.

Уточнения, изменения, инструкции, сделанные в устной или иной форме,

но не направленные в виде уведомления участникам торгов, не имеют юридической силы и не могут являться основанием для претензий участников конкурса.

51. Отсутствие участника конкурсных торгов на предварительной встрече не может быть причиной для его дисквалификации.

52. В случае изменения сроков проведения конкурса заказчик направляет соответствующее письменное уведомление всем участникам конкурса. В случае, если участник конкурса представит конкурсное предложение до объявления заказчиком такого продления, он вправе отозвать ее для пересмотра.

53. Конкурсные предложения должны быть направлены участниками конкурса по адресу, указанному в конкурсной документации, не позднее даты и времени окончания приема конкурсных предложений, указанных в конкурсной документации. Промежуток времени между окончанием приема и вскрытием конкурсных предложений не должен составлять более одного часа. Конкурсные предложения, поступившие позже установленного срока подачи конкурсных предложений, конкурсной комиссией не рассматриваются. Потенциальный подрядчик (поставщик) в составе конкурсного предложения представляет обеспечение конкурсного предложения в размере, указанном в конкурсной документации, но не более двух процентов от цены, указанной в его конкурсной заявке. При этом срок действия обеспечения не должен быть менее срока действия конкурсного предложения.

54. Полученные от участников конкурсных торгов конкурсные предложения должны быть зарегистрированы заказчиком с указанием даты и времени их получения. Дата представления конкурсного предложения определяется по отметке заказчика на уведомлении о вручении почтового отправления или в курьерской расписке (накладной) или по дате, указанной в реестре приема документов, при наличии подписи представителя участника конкурсных торгов — в случае доставки конкурсного предложения нарочно. Конкурсные предложения остаются запечатанными до даты их вскрытия, указанной в конкурсной документации, и хранятся в месте, исключающем доступ любых лиц, кроме персонала заказчика, отвечающего за прием и регистрацию конкурсных предложений.

55. После вскрытия конвертов с конкурсными предложениями ответственность за их хранение несет секретарь конкурсной комиссии или иное уполномоченное комиссией лицо.

56. Пакеты с поступившими конкурсными предложениями вскрываются секретарем конкурсной комиссии в присутствии членов конкурсной комиссии, заказчика и надлежащим образом уполномоченных представителей участников конкурсных торгов, которые пожелают принять в этом участие, с условием соблюдения ими требований конфиденциальности и регистрации своего участия в журнале регистрации. Вскрытие пакетов с поступившими конкурсными предложениями осуществляется в месте и во время, которые были определены в конкурсной документации. При вскрытии каждого конкурсного предложения заказчиком зачитывается и проверя-

ется соответствие представленных документов перечню документов, указанному участником в конкурсном предложении.

При вскрытии предложений ни одно предложение не может быть отклонено, за исключением опоздавших предложений, которые должны быть возвращены участнику торгов невскрытыми.

57. По результатам вскрытия конвертов составляется протокол заседания конкурсной комиссии для официального подтверждения того, что каждое конкурсное предложение было получено в рамках оговоренного времени, даты и рассмотрено конкурсной комиссией.

58. Все присутствующие члены конкурсной комиссии должны подписать протокол о вскрытии конкурсных предложений. Оригинал такого протокола передается на хранение заказчику конкурсных торгов.

59. Процесс оценки конкурсных предложений должен проводиться таким образом, чтобы определить наиболее предпочтительное из предложений участников конкурсных торгов, отвечающее условиям конкурсных торгов и требованиям заказчика. Неполное представление информации, требуемой конкурсной документацией, или же подача конкурсного предложения, по существу не отвечающего требованиям конкурсной документации, дает право конкурсной комиссии на отклонение конкурсного предложения. Оценка конкурсных предложений проводится экспертной комиссией, состав которой утверждается конкурсной комиссией. Оценка конкурсных предложений проводится в два этапа.

На первом этапе оцениваются общая и техническая части конкурсного предложения участников конкурсных торгов, в том числе:

полнота представленной информации в соответствии с требованиями конкурсной документации и соответствие конкурсного предложения утвержденным критериям оценки;

наличие в составе конкурсного предложения обеспечения конкурсного предложения, гарантирующего безотзывность конкурсного предложения участника конкурсных торгов в течение оговоренного периода времени.

По результатам первого этапа оценки конкурсные предложения участников конкурсных торгов могут быть отклонены только по причине их несоответствия требованиям конкурсной документации либо в соответствии с утвержденными конкурсной комиссией критериями оценки.

По результатам первого этапа оценки экспертной комиссией составляется протокол, в котором должны быть отражены:

список участников конкурсных торгов, конкурсные предложения которых были отклонены и причины отклонения конкурсных предложений этих участников конкурсных торгов;

список участников конкурсных торгов, конкурсные предложения которых были допущены ко второму этапу оценки;

результаты оценки первого этапа конкурсных торгов, которые были допущены ко второму этапу оценки.

На втором этапе оценивается коммерческая часть конкурсного предложения участников конкурсных торгов в соответствии с критериями оценки.

По результатам второго этапа оценки экспертной комиссией составляется протокол, в котором должны быть отражены результаты оценки коммерческой части конкурсного предложения участников конкурсных торгов.

60. Для оценки конкурсных предложений могут привлекаться эксперты заказчика или сторонние независимые эксперты. Обязательным требованием для привлекаемых к работе экспертов является соблюдение этических норм поведения и строгой конфиденциальности.

61. Соблюдение членами экспертной комиссии и конкурсной комиссии этических норм поведения и строгой конфиденциальности в период рассмотрения и оценки конкурсных предложений является обязательным.

62. Решение о признании участника конкурса победителем принимается конкурсной комиссией на основании результатов первого и второго этапов оценки конкурсных предложений участников конкурсных торгов. Победителем признается предложение, получившее наибольший оценочный балл. Оценка конкурсных предложений производится в отдельном изолированном помещении, вход посторонних в которое во время работы экспертной комиссии и конкурсной комиссии должен быть строго воспрещен.

63. С момента вскрытия конкурсных предложений до момента принятия решения о победителе конкурсных торгов члены экспертной комиссии и конкурсной комиссии не должны иметь связи с участниками конкурса с тем, чтобы не предоставить преимущество одному из участников конкурсных торгов, прямо или косвенно не оказать влияние на объективность оценки рассматриваемых предложений.

64. Все контакты экспертной комиссии и конкурсной комиссии с участниками конкурсных торгов с момента объявления конкурсных торгов до принятия конкурсной комиссией решения о присуждении контракта осуществляются только в письменной форме, за исключением переговоров по получению разъяснений от участников конкурсных торгов по существу их конкурсных предложений, проводимых в соответствии с пунктом 65 настоящего Положения.

65. В случае, если по результатам ознакомления с конкурсным предложением отдельные его аспекты будут неясны и возникнут вопросы, требующие разъяснений со стороны участника конкурсных торгов, включая очевидные ошибки в расчетах, неточные формулировки и другие детали, требующие уточнения, члены экспертной или конкурсной комиссии, с участием представителей заказчика, могут направить письменный запрос или провести совещание с участником конкурсных торгов, подавшим такое конкурсное предложение. Для участия в таких переговорах представитель участника конкурса должен иметь письменное подтверждение своих полномочий, подписанное лицом, подписавшим конкурсное предложение такого участника конкурса. Председатель экспертной или конкурсной комиссии информирует участника конкурса о времени и повестке дня такого совещания, а также председательствует, при этом не допускаются разъяснения, изменяющие содержание конкурсной заявки, включая изменение цены или срока исполнения.

Все вопросы к участнику или его уполномоченному представителю и ответы на вопросы должны быть зафиксированы в письменной форме.

66. После завершения работы по оценке конкурсных предложений экспертная комиссия оформляет и подписывает протокол с рекомендациями по присуждению контракта. Протокол с рекомендациями по присуждению контракта вместе с протоколами первого и второго этапов оценки и копиями конкурсных заявок участников передается в конкурсную комиссию.

67. С учетом требований соглашений, решения по выбору подрядчиков (поставщиков) согласовываются следующим образом:

а) протоколы конкурсной комиссии о результатах проведения конкурсных торгов на приобретение товаров, работ и услуг общей стоимостью более ста тысяч долларов США, но не выше пятнадцати миллионов долларов США, направляются на согласование в заявительном порядке в уполномоченный орган. Если уполномоченный орган в течение десяти календарных дней с даты получения протоколов заседания конкурсной комиссии не представляет возражений, мотивированных нарушением со стороны заказчика условий проведения конкурсных торгов, решение о присуждении контракта, утвержденное протоколом, считается согласованным с уполномоченным органом;

б) протоколы конкурсной комиссии о результатах проведения конкурсных торгов на приобретение товаров, работ и услуг общей стоимостью свыше пятнадцати миллионов долларов США выносятся на согласование в управляющий комитет.

68. Согласование результатов конкурсных торгов уполномоченным органом либо управляющим комитетом являются для заказчика основанием для: внесения соответствующих изменений в бюджет заказчика в установленном порядке;

утверждения решения о присуждении контракта победившему участнику конкурсных торгов и заключения с ним такого контракта.

Отказ уполномоченного органа либо управляющего комитета в согласовании результатов конкурсных торгов является основанием для аннулирования заказчиком результатов конкурсных торгов.

69. Заказчик до истечения срока действия конкурсных предложений, но не позднее пяти банковских дней после принятия решения по выбору подрядчика (поставщика) и согласования результатов конкурсных торгов, направляет письменное уведомление победителю конкурсных торгов о признании его победителем.

70. После того, как победивший участник конкурсных торгов предоставляет обеспечение выполнения контракта в виде банковской гарантии или в любом другом виде, приемлемом для заказчика, заказчик незамедлительно направляет уведомления проигравшим участникам конкурсных торгов об отклонении их предложений и возвращает обеспечения их конкурсных предложений.

71. Заказчик не обязан объяснять участникам конкурсных торгов утвержденные конкурсной комиссией результаты конкурсных торгов, причин

отклонения конкурсных предложений и присуждения контракта победителю конкурсных торгов.

V. Подписание контракта по итогам проведения конкурсного отбора и конкурсных торгов

72. Одновременно с уведомлением участника конкурса о признании его победителем заказчик направляет такому участнику конкурса контракт, подписанный руководителем заказчика, в двух экземплярах.

73. Участник конкурса в течение десяти календарных дней с момента получения уведомления о признании победителем, должен подписать контракт, проставить на нем дату и вернуть один экземпляр заказчику. Окончательный вариант контракта может быть сформирован путем переговоров между сторонами.

74. Заключенные контракты общей стоимостью свыше пятнадцати миллионов долларов США выносятся на утверждение управляющим комитетом в соответствии с требованиями соглашения. При этом такие контракты вступают в силу только после их утверждения управляющим комитетом.

75. Контракт считается заключенным с момента подписания его обеими сторонами и вступает в силу после его согласования или утверждения в порядке, установленном настоящим Положением и соглашениями, а также прохождения соответствующих процедур, установленных законодательством Республики Узбекистан.

76. В течение десяти календарных дней с момента признания победителем участника конкурса победитель должен предоставить обеспечение выполнения контракта, в соответствии с условиями контракта, в форме банковской гарантии (форма, в зависимости от вида закупок, содержится в конкурсной документации) или в другом приемлемом для заказчика виде.

77. Если победитель конкурса не сможет выполнить условия, предусмотренные в пунктах 73 и 76 настоящего Положения, то это может служить достаточным основанием для заказчика отказаться от контракта и удержать обеспечение конкурсного предложения. В этом случае заказчик имеет право заключить контракт с участником конкурса, занявшим в конкурсе место, следующее за участником конкурса, конкурсное предложение которого было признано выигравшим, или же объявить новый конкурс.

78. Размер обеспечения выполнения контракта не должен превышать десяти процентов от цены контракта.

VI. Исключительные случаи, при наступлении которых конкурсы не проводятся

79. Заказчик по согласованию с уполномоченным органом может осуществлять закупки товаров, работ и услуг без проведения конкурса, путем заключения прямых договоров в следующих исключительных случаях:

а) товары, работы и (или) услуги могут быть поставлены (выполнены) лишь одним подрядчиком (поставщиком) в силу:

его исключительных возможностей и прав;

важности совместимости и унификации приобретаемого оборудования или запасных частей с ранее приобретенным оборудованием;

товары, работы и услуги, которые предстоит произвести (приобрести), являются дополнительными к ранее закупленным (используемым) заказчиком и (или) являются естественным расширением ранее начатых или продолжающихся работ (услуг) и будет очевидно, что привлечение одного и того же подрядчика (поставщика) будет более экономично и обеспечит совместимость результатов в отношении качества товара и выполняемых работ (услуг);

б) заключение договоров с объектами производственного обслуживания, наиболее удобными с точки зрения заказчика для организации работ на участках контрактной площади;

в) заключение договоров на приобретение и оказание услуг на внедрение, и сопровождение информационных систем и офисного программного обеспечения (и лицензий к нему), которое с точки зрения заказчика наиболее полно отвечает требованиям проводимых заказчиком работ и позволяет заказчику иметь единое информационное пространство с группой компаний инвестора;

г) в случае форс-мажорных обстоятельств и техногенных аварий, требующих оперативного приобретения техники, материалов и оборудования;

д) когда конкурсы, проведенные в соответствии с настоящим Положением, не привели к определению победителя;

е) проведение работ по авторскому надзору разработчиком проекта;

ж) заключение договоров на обучение персонала заказчика;

з) закупка услуг по командированию персонала инвестора на работу к заказчику.

80. Заказчик может заключать дополнительные соглашения к действующим контрактам без проведения конкурса в соответствии с пунктами 81 — 83 настоящего Положения.

81. Дополнительные соглашения к действующим контрактам могут заключаться без согласования с уполномоченным органом, если это:

а) дополнительные соглашения к действующему контракту, заключенному в соответствии с разделом III настоящего Положения, на дополнительные товары, работы и услуги аналогичного характера, если общая сумма контракта с учетом соответствующих изменений, производимых по всем заключаемым дополнительным соглашениям к действующему контракту, не превышает ста тысяч долларов США;

б) дополнительные соглашения к действующему контракту, заключенному в соответствии с разделом IV настоящего Положения, если суммы заключаемых дополнительных соглашений на дополнительные товары, работы и услуги аналогичного характера не превышают ста тысяч долларов

США и не превышают тридцати процентов от общей суммы такого действующего контракта.

82. Дополнительные соглашения к действующим контрактам заключаются по согласованию с уполномоченным органом, если это:

а) дополнительные соглашения к действующему контракту, заключенному в соответствии с разделом III настоящего Положения, на дополнительные товары, работы и услуги аналогичного характера, если общая сумма контракта с учетом соответствующих изменений, которые будут произведены по предлагаемым дополнительным соглашениям к действующему контракту, превысит сто тысяч долларов США, при условии что сумма дополнительных соглашений на дополнительные товары, работы и услуги аналогичного характера находится в пределах тридцати процентов от общей суммы такого действующего контракта;

б) если общая сумма соответствующих изменений, производимых по всем заключаемым дополнительным соглашениям к действующему контракту, заключенному в соответствии с разделом IV настоящего Положения, превышает сто тысяч, но не более одного миллиона долларов США, и не превышает тридцати процентов от общей суммы такого действующего контракта.

83. Дополнительные соглашения к действующим контрактам заключаются по решению управляющего комитета, если общая сумма соответствующих изменений, производимых по всем заключаемым дополнительным соглашениям к действующему контракту, превышает один миллион долларов США и (или) тридцать процентов от общей суммы такого действующего контракта.

VII. Ответственность участников конкурса, заказчика и конкурсной комиссии

84. Участники конкурса, которые нарушают установленные правила участия в конкурсе, должны быть отстранены от участия в конкурсе.

Участник конкурса, объявленный победителем конкурса несет ответственность за:

неисполнение условий контракта по физическим, качественным и техническим параметрам в сроки, предусмотренные договором;

искажение результатов мониторинга исполнения конкурсных условий;

иные нарушения конкурсных условий и контракта.

85. Заказчик несет ответственность за:

соблюдение требований к составу конкурсной комиссии при ее формировании;

разбивку закупочной потребности с целью уменьшения ее стоимости, позволяющую осуществлять закупку не предусмотренными для такой закупочной потребности формами;

внесение изменений и дополнений в конкурсную документацию до истечения срока представления конкурсных предложений без своевременного сообщения претендентам, приобретшим конкурсную документацию, и

без продления срока представления конкурсных предложений на время, достаточное для их корректировки;

отказ в приеме заявки на участие в конкурсе и коммерческих или конкурсных предложений, необеспечение их учета, конфиденциальности и хранения до вскрытия;

нарушение срока заключения контракта с победителем конкурсных торгов;

неисполнение условий контракта по физическим, качественным и техническим параметрам в оговоренные договором сроки;

разглашение информации, допущенный сговор с участниками конкурса, между собой или привлеченными специалистами, а также за получение подарков и вознаграждений (в любых формах) и за другие противоправные действия;

представление искаженной информации для мониторинга исполнения конкурсных условий;

иные нарушения процедуры проведения конкурсных торгов.

86. Конкурсная комиссия несет ответственность за:

принятие решения по этапам процедуры проведения конкурсных торгов с меньшинством голосов и (или) без учета критериев оценки конкурсных предложений;

нарушение прав претендентов на охрану своей интеллектуальной собственности или коммерческой тайны;

установление критериев и требований в отношении квалификационных данных претендентов (участников конкурсных торгов), не предусмотренных конкурсной документацией;

необоснованное отстранение претендента (участника конкурса) от участия в процедуре конкурса;

допущение разъяснений и исправлений, изменяющих содержание коммерческих и конкурсных предложений, включая изменение цены или срока исполнения;

необоснованное недопущение разъяснения участником конкурсных торгов содержания конкурсного предложения в ходе ее рассмотрения на заседании конкурсной комиссии;

разглашение информации, допущенный сговор с участниками конкурса, между собой или привлеченными специалистами, а также за получение подарков и вознаграждений (в любых формах) и за другие противоправные действия;

нарушение процедуры определения и объявления победителя конкурсных торгов;

иные нарушения процедуры конкурсных торгов.

87. Разногласия и споры, возникшие из процедуры конкурсного отбора или конкурсных торгов, рассматриваются в порядке, установленном законодательством.