

## 8.4. Конкурентные переговоры

### 8.4.1. Размещение заказа путем конкурентных переговоров.

1. При использовании метода конкурентных переговоров Общество проводит переговоры не менее чем с двумя участниками процедуры закупки с целью обеспечения эффективной конкуренции.

2. Размещение заказа в форме конкурентных переговоров применяется в случаях, когда предполагается заключение договора о закупках, в целях получения информационных или консультационных услуг, проведения научных исследований, экспериментов или разработок, когда Обществу затруднительно сформулировать подробные спецификации продукции или определить характеристики услуг или если в силу технических особенностей продукции необходимо провести переговоры с поставщиками.

3. Конкурентные переговоры проводятся в соответствии с законодательством Российской Федерации, но не являются редукционным либо конкурсом, и их проведение не регулируется статьями 447–449 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации. Конкурентные переговоры также не являются публичным конкурсом и не регулируется статьями 1057–1061 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации. Таким образом, данная процедура не накладывает на Обществом соответствующего объема гражданско-правовых обязательств по обязательному заключению договора с победителем запроса предложений или иным его участником.

4. Порядок проведения конкретных конкурентных переговоров устанавливается в документации о проведении конкурентных переговоров (далее - «Документация») в соответствии с требованиями настоящего Положения.

5. Участником конкурентных переговоров может быть любое лицо, отвечающее требованиям, установленным в настоящем Положении и Документации, своевременно подавшее заявку на участие в конкурентных переговорах (далее – «Заявка») организатору размещения заказа, оформленную в соответствии с требованиями Документации.

6. Общество вправе на любом этапе отказаться от проведения конкурентных переговоров, разместив соответствующую информацию на официальном сайте.