

**Приглашение к участию в процедуре  
оформления конкурентного листа  
на закупку редукторов**

<b>Сведения о заказчике</b>		
<i>Полное наименование</i>	Открытое акционерное общество «Беларуськалий»	
<i>Юридический адрес</i>	Республика Беларусь, 223710, г. Солигорск, Минской обл., ул. Коржа, 5	
<i>ФИО, должность контактного лица заказчика, которому вменено в обязанность поддерживать связь с участниками по вопросам проведения процедуры</i>	По вопросам закупки: Гурленя Денис Анатольевич – инженер бюро подъёмно-транспортного оборудования отдела основного технологического оборудования управления МТО. Телефон +375(0)174-29-80-77 Севрук Михаил Александрович – начальник отдела основного технологического оборудования управления МТО. Телефон + 375(0)174-298-690	
<i>Адрес электронной почты</i>	e.klimova@kali.by	
<b>Сведения о предмете закупки</b>		
<i>№ лота</i>	<i>Наименование товара</i>	<i>Кол-во, штук</i>
1.	Редуктор Ц2Н-500 i-40	1
2.	Редуктор Ц2У-400-8-21	2
<b>ИТОГО:</b>		3
Заказчик имеет право в ходе проведения процедуры оформления конкурентного листа при наличии необходимости увеличить или уменьшить количество (объем) закупки не более чем на 100%.		
<i>Место поставки</i>	Республика Беларусь, Минская обл., г. Солигорск, Промышленная площадка 4РУ, склад № 38	
<i>Сроки поставки</i>	15 октября 2014 года	
<i>Условия оплаты</i>	оплата не менее 15 банковских дней с даты оприходования товара на склад «Покупателя»	
<i>Гарантийные обязательства</i>	гарантийные обязательства (не менее 24 месяцев от даты ввода товара в эксплуатацию), срок гарантии товара, поставленного взамен дефектного, начинается с даты его замены (ремонта)	
<i>Ориентировочные сроки осуществления закупки</i>	Октябрь 2014 года	
<i>Источник финансирования</i>	Собственные средства ОАО «Беларуськалий»	
<i>Конечный срок подачи технико-коммерческого предложения</i>	<b>не позднее 10-00 часов 30 сентября 2014 года</b> Технико-коммерческие предложения, полученные заказчиком после истечения конечного срока подачи предложений, не рассматриваются и возвращаются участникам, подавшим их.	
<i>Место и порядок представления технико-коммерческого предложения</i>	Предложение может быть предоставлено в запечатанном конверте по почте либо явочно с пометкой « <b>Коммерческое предложение на поставку редукторов</b> » по адресу: 223710, РБ, г.Солигорск, ул. Коржа, 5, 4-х этажное здание, кабинет №306 (УМТО) или на E-mail <a href="mailto:e.klimova@kali.by">e.klimova@kali.by</a> с последующим предоставлением в 10-ти дневный срок оригиналов.	

**Условия проведения процедуры оформления конкурентного листа:**

<i>Представление коммерческого предложения:</i>	- определение участников, соответствующих квалификационным требованиям процедуры оформления конкурентного листа;
<i>Проведение переговоров о снижении цен:</i>	- проведение переговоров о снижении цен коммерческого предложения; - подведение итогов.
<i>Участники процедуры</i>	Допускаются юридические и физические лица, резиденты и нерезиденты Республики Беларусь (далее РБ), предлагающие товар независимо от страны его происхождения.
<i>Расчет цены предложения</i>	Цена (без учёта НДС) определяется участником с указанием условий поставки (для нерезидентов РБ – по INCOTERMS-2010), а также с указанием на то, включены ли в цену, кроме стоимости самих товаров, стоимость тары, расходы на транспортировку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов и других обязательных платежей.
<i>Наименование валюты коммерческого предложения</i>	Для нерезидентов Республики Беларусь – валюта согласно законодательству страны участника процедуры, для резидентов Республики Беларусь – белорусские рубли.
<i>Наименование валюты для оценки коммерческого предложения</i>	Для сравнения, цены предложений участников (в случае их предоставления в разных валютах) будут переведены в белорусские рубли и приведены к единым условиям поставки. Обменный курс перевода цен коммерческих предложений в белорусские рубли равен курсу Национального банка Республики Беларусь на дату проведения переговоров по снижению цены.
<i>Перечень критериев оценки коммерческих предложений, их удельный вес и способ оценки</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>наименьшая цена – 100%:</u></b> Оценка будет проводиться по каждому лоту закупаемого товара отдельно, но в полном объеме по лоту. Оценка предложений участников будет осуществляться с применением преференциальной поправки. К цене предложения участника, предлагающего товары (работы, услуги) происхождения Республики Беларусь и стран, которым в Республике Беларусь предоставляется национальный режим в соответствии с международными договорами Республики Беларусь, применяется преференциальная поправка в виде уменьшения цены его предложения на 15 процентов.</li> </ul>
<i>Обязательные условия договора (контракта)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>для резидентов РБ:</u> Цены на продукцию должны быть сформированы Продавцом в белорусских рублях в соответствии с учётной политикой предприятия и действующим законодательством РБ по ценообразованию и зафиксированы в прейскуранте цен. В случае предоставления скидки от прейскурантной цены, цена на продукцию согласовывается сторонами путем подписания протокола согласования цен. Цена не подлежит изменению в сторону увеличения. При изменении конъюнктуры рынка возможно снижение цены.</li> <li>- <u>для нерезидентов РБ:</u> Цены изменению не подлежат в сторону увеличения на весь объём поставки товара приобретаемого по настоящему контракту. При изменении конъюнктуры рынка возможно снижение цены. <u>для всех участников</u></li> <li>- оплата не менее 15 банковских дней с даты оприходования товара на склад «Покупателя». Предложения с иными условиями оплаты исключаются из рассмотрения;</li> </ul>

- гарантийные обязательства (не менее 24 месяцев от даты ввода товара в эксплуатацию), срок гарантии товара, поставленного взамен дефектного, начинается с даты его замены (ремонта);
- Предоставление документов, подтверждающих законность ввоза товара на таможенную территорию РБ (импортные или статистические декларации); справку о содержании драгоценных металлов (золота, серебра, платины и металлов платиновой группы) и драгоценных камней (если это не указано в Паспорте продукции).
- Приемка продукции осуществляется в соответствии с «Положением о приемке товаров по количеству и качеству», утвержденным Постановлением СМ РБ от 03.09.2008г. № 1290. При этом претензии принимаются только от Покупателя.
- За просрочку поставки товара в соответствии с контрактом, Продавец уплачивает Покупателю пеню из расчета 0,2 % от стоимости не своевременно поставленного товара за каждый день просрочки.
- Покупатель оставляет за собой право одностороннего отказа от исполнения договора в случае не выполнения или ненадлежащего выполнения Продавцом обязательств по контракту.
- Если сторонам не удастся достичь согласия, то любой спор, разногласие или требования, возникшие из данного контракта или касающиеся его нарушения, подлежат разрешению в экономическом суде Минской области. Применимое право – процессуальное и материальное право в РБ.
- Продавец и Покупатель обязаны подтвердить данные по расчетам актом сверки на любую отчетную дату по требованию одной из сторон, а в случае неполучения подтверждения (по умолчанию в течение 10-ти дней) акт сверки считать принятым другой стороной.
- Во всем остальном, что не предусмотрено договором стороны руководствуются действующим законодательством Республики Беларусь.
- Товар должен быть новым, не бывшим в употреблении, не ранее 2014 года выпуска.
- Дефекты, обнаруженные в течение гарантийного срока, устраняются Продавцом и за его счет в течение 14 дней со дня получения акта от Покупателя, в противном случае Продавец уплачивает штраф в размере 25% стоимости дефектного товара. Выплата штрафа не освобождает Продавца от исполнения договорных обязательств.
- Все затраты, связанные с возвратом, ремонтом, доставкой и заменой дефектного товара, включая понесенные Покупателем расходы по монтажу, демонтажу, по привлечению независимого эксперта, несет Продавец. Все расходы, связанные с таможенным оформлением заменяемого Товара (или его части) при его ввозе на территорию Республики Беларусь будут возмещаться Продавцом путем прямого банковского перевода сумм таможенных платежей на счет Покупателя после выставления соответствующего счета.
- За отказ от поставки товара, «Продавец» уплачивает «Покупателю» штраф в размере 25% от стоимости не поставленного товара.  
*для участников – официальных представителей производителя:*
- В случае поставки товара закупленного Продавцом не у производителя (указывается наименование производителя либо его сбытовой организации, если производитель не осуществляет торговую деятельность), Покупатель имеет право в одностороннем порядке расторгнуть договор с взысканием штрафа в размере 25% стоимости товара, поставленного с нарушением данного условия. До начала исполнения договора Продавец обязан предоставить Покупателю заверенные копии документов, подтверждающих факт

	покупки товара непосредственно у производителя (договор, накладные и т.д.).
<p><b>Требования к участникам процедуры и его данным</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- финансовая и экономическая состоятельность;</li> <li>- участник должен быть производителем товара либо официальным торговым представителем производителя товара;</li> <li>- отсутствие претензий по предыдущим поставкам в адрес ОАО «Беларуськалий», сведения о фактах отказов от заключения договоров, неисполнения и/или ненадлежащего исполнения заключённых договоров, информация цехов-заявителей о неудовлетворительном качестве поставленных товаров, результаты входного и приёмочного контроля и другое.</li> </ul> <p>Оценка представленных данных участников на участие в процедуре оформления конкурентного листа осуществляется отдельно от оценки ценовых предложений.</p> <p>Заказчик может оценивать предоставленные данные участников на любом этапе после истечения срока предоставления предложений.</p> <p>Заказчик вправе потребовать от претендента (участника) подтвердить свои предоставленные данные. Подтверждение предоставленных данных должно быть осуществлено до выбора победителя процедуры путем предоставления соответствующих документов или сведений, запрошенных заказчиком.</p> <p>Участник, не соответствующий требованиям, отказавшийся подтвердить или не подтвердивший свои данные, отстраняется заказчиком от дальнейшего участия в процедуре закупки. Его предложение отклоняется.</p> <p>Участники, предоставившие все документы, соответствующие требованиям к участникам данной процедуры закупки допускаются к переговорам по снижению цен процедуры оформления конкурентного листа.</p> <p>Заказчик вправе потребовать от претендента, являющегося резидентом Республики Беларусь, до заключения договора предоставить экономический расчет уровня отпускных цен (тарифов).</p>
<p><b>Требования к оформлению коммерческого предложения</b></p>	<p>Коммерческое <b>предложение должно</b> быть подготовлено и предоставлено на русском языке, в одном экземпляре <b>содержать:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>Заявление участника</u> на участие в процедуре оформления конкурентного листа, в котором указываются: <ul style="list-style-type: none"> <li>- согласие на участие в процедуре оформления конкурентного листа на условиях настоящего приглашения;</li> <li>- согласие участника выполнить условия раздела «Обязательные условия договора», указанные в данном приглашении;</li> <li>- обязательство заключить договор в течение 1 дня со дня направления договора подписанного заказчиком.</li> </ul> </li> <li>2. <u>Документы и информация, подтверждающие данные претендента (экономическое и финансовое положение):</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- копию справки обслуживающего банка о финансовой состоятельности претендента.</li> </ul> </li> <li>3. <u>Для участников, являющихся производителями:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- копию документов, подтверждающих, что претендент на участие является производителем товара.</li> </ul> </li> </ol>

**4. Для участников, являющихся сбытовой структурой (официальным торговым представителем) производителя:**

- копию документов, подтверждающие полномочия претендента на реализацию товаров: заключенный с производителем договор поручения, комиссии, купли-продажи (поставки) или документ, подтверждающий, что производитель закупаемого товара входит в состав претендента (объединения, ассоциации, союза, холдинга) либо является учредителем.

**5. Для юридических лиц – резидентов РБ:**

– копию свидетельства о государственной регистрации.

**6. Для юридических лиц – нерезидентов РБ:**

- копию выписки из торгового реестра страны происхождения (выписка должна быть произведена не ранее 6 месяцев до даты подачи заявления на участие в процедуре) или иное равнозначное доказательство юридического статуса в соответствии с законодательством страны происхождения.

**7. Право на применение участнику преференциальной поправки, содержащее:**

- Заявление участника на применение преференциальной поправки к цене его предложения, на товары происхождения Республики Беларусь и стран, которым в Республике Беларусь предоставляется национальный режим в соответствии с международными договорами Республики Беларусь;
- Сертификат СТ-1 либо сертификат собственного производства – копия.

**8. Коммерческая часть должна быть подготовлена и предоставлена на русском языке, в одном экземпляре.**

**Коммерческая часть должна содержать:**

- цену предложения, (определяется участником с указанием условий поставки (для нерезидентов РБ – по INCOTERMS-2010), а также с указанием на то, включены ли в цену, кроме стоимости самих товаров, расходы на транспортировку, страхование, уплаты таможенных пошлин, налогов, сборов и других обязательных платежей).
- валюту платежа (для нерезидентов РБ);
- срок поставки 10 октября 2014 года;
- оплата не менее 15 банковских дней с даты оприходования товара на склад «Покупателя»;
- гарантийные обязательства (не менее 24 месяцев от даты ввода товара в эксплуатацию), срок гарантии товара, поставленного взамен дефектного, начинается с даты его замены (ремонта);
- срок действия ценового предложения (не менее 60 дней).

Коммерческое предложение должно быть отпечатано или написано несмываемыми чернилами и подписано руководителем или иным должностным лицом юридического лица либо другим представителем юридического лица, уполномоченным в полной мере выступать от имени участника при подписании договора. Полномочия должностного лица (кроме руководителя), другого представителя юридического лица на подписание договора от имени юридического лица должны подтверждаться доверенностью (иным документом), копия которого, заверенная руководителем и печатью юридического лица, прилагается к коммерческому предложению. Коммерческие предложения, подаваемые индивидуальным предпринимателем, должны быть подписаны самим индивидуальным предпринимателем.

В предложениях не должно быть никаких исправлений, внесенных между строчками. Исправления, внесенные поверх текста, или стертые (зачеркнутые, замазанные) участки текста будут считаться действительными только в том случае, если эти исправления заверены подписью лица (лиц), подписавшего коммерческое предложение.

Все вышеперечисленные требования в равной мере относятся и к документам, являющимся неотъемлемыми частями коммерческого предложения (заявлению участника на участие в процедуре закупки и др.).

*Иные сведения*

1. Оценка предложений осуществляется при:
    - наличие не менее двух таких предложений;
    - соответствие этих предложений требованиям процедуры оформления конкурентного листа;
    - поступление их до истечения окончательного срока предоставления таких предложений.
  2. Допускается представление предложения, как по всем лотам, так и по отдельным лотам, но в полном объеме на лот.
  3. Заказчик вправе отклонить все предложения до выбора наилучшего из них в случаях отсутствия финансирования, утраты необходимости приобретения товаров (работ, услуг), изменения предмета закупки и (или) требований к квалификационным данным участников процедуры закупки.
  4. Заказчик проводит переговоры о снижении цен представленных ими ценовых предложений, а также об изменении иных условий ценовых предложений в сторону их улучшения для заказчика (сокращение сроков поставки, улучшение условий оплаты, увеличение гарантийных сроков и т.д).
  5. В ходе переговоров участники вправе снижать цену своего предложения и изменять иные условия своих предложений в сторону их улучшения для заказчика (сокращать сроки поставки, улучшать условия оплаты, увеличивать гарантийные сроки т.д.). При этом участники вправе не направлять своих представителей для участия в переговорах, а сообщить о снижении цен своих ценовых предложений (улучшений для заказчика иных условий) посредством направления информации в виде, позволяющем определить ее достоверность и убедиться в ее получении в установленные для переговоров сроки (почта, электронный документ, факсимильная связь и др.)
  6. Заказчик вправе внести изменения в процедуру оформления конкурентного листа за 5 дней до истечения срока предоставления технико-коммерческих предложений с его продлением на соответствующее количество дней.
  7. Процедурой оформления конкурентного листа допускается подача одного или нескольких альтернативных предложений (вариантов на каждый лот). Внесение изменений в ценовые предложения не допускается, за исключением снижения цены предложений (улучшения для заказчика иных условий).
  8. Итоги процедуры оформления конкурентного листа должны быть подведены, как правило, в течение десяти рабочих дней по истечении срока предоставления сниженных ценовых предложений. В случае необходимости ценовая комиссия может принять решение о продлении этого срока.
  9. После принятия решения о выборе поставщика и его утверждения руководителем заказчика, согласования решения о выборе поставщика в вышестоящей организации заказчика либо завершения процедуры оформления конкурентного листа с иным результатом заказчик в течение трех рабочих дней уведомляет об этом всех участников через информационный сайт.
  10. Подписанный заказчиком договор направляется выбранному поставщику в срок до пятнадцати включительно календарных дней после согласования решения о выборе поставщика в вышестоящей организации заказчика.
- Договор заключается в течение срока действия ценового предложения, но не позднее чем в пятнадцатидневный срок со дня на-

правления договора выбранному поставщику, на условиях его ценового предложения и процедуры оформления конкурентного листа. В случае непредставления в указанные сроки заказчику подписанного договора выбранный поставщик признается отказавшимся от подписания договора.

Если выбранный поставщик отказался подписать договор, либо не может его подписать в связи с тем, что в период проведения процедуры прекратил свою деятельность, оказался в процессе ликвидации, разделения, выделения или был признан в установленном порядке экономически несостоятельным (банкротом), за исключением находящегося в процедуре санации, комиссия вправе:



- выбрать поставщиком участника, ценовое предложение которого заняло второе место в процедуре оформления конкурентного листа;

- рекомендовать заказчику применить к закупке повторную процедуру оформления конкурентного листа либо процедуру закупки из одного источника.

11. При признании процедуры оформления конкурентного листа несостоявшейся либо в случае, если выбор поставщиков осуществлен не по всем частям (лотам) закупаемых товаров, заказчик может применить повторную процедуру оформления конкурентного листа или иной вид процедуры закупок в отношении таких частей (лотов).

Руководитель подразделения

Ответственный за проведение

Балабанов В.М.  
зам. нач. ООТО  
М.А. Севрук

Д.А. Гурленя