

ПРИГЛАШЕНИЕ К УЧАСТИЮ
в процедуре оформления конкурентного листа
на поставку мобильной рампы с односторонней разгрузкой

Сведения о заказчике				
Полное наименование		Открытое акционерное общество «Беларуськалий»		
Юридический адрес		Республика Беларусь, 223710, г. Солигорск Минской обл., ул. Коржа, 5		
ФИО, должность контактного лица заказчика		По вопросам закупки: Ничипоренко И.В. – и.о. инженера отдела основного технологического оборудования управления материально-технического обеспечения. Тел: +375 174 29-89-05 Черенков Евгений Иванович – и.о. начальника отдела основного технологического оборудования управления материально-технического обеспечения Тел: +375 174 29-87-55		
Адрес электронной почты		mto@kali.by		
Сведения о предмете закупки				
№ лота	Наименование товара	Технические требования к предмету закупки	Кол-во, шт.	Заявитель
1	Мобильная рампа с односторонней разгрузкой типа Forker-Lite-2	Соответствие с техническим заданием № 7150 от 10.12.2019	1	ЦМЭЛ 4 РУ
Заказчик, при наличии необходимости, в ходе проведения процедуры оформления конкурентного листа имеет право: 1) увеличить или уменьшить количество (объем) закупки не более чем на 100 процентов; 2) увеличить более чем на 100 процентов количество (объем) закупки при наличии письменного согласования такого увеличения с генеральным директором ОАО «Беларуськалий».				
Условия поставки		Для резидентов Республики Беларусь – г. Солигорск, 4РУ, склад №38; Для нерезидентов Республики Беларусь- на условиях DAP - г. Солигорск 06641 ПТО «Солигорск», выгрузка - СВХ ВБ-0601/0000241 либо склад №38 4РУ ОАО «Беларуськалий» (согласно Инкотермс 2010).		
Условия оплаты		100% стоимости товара оплачивается в течение не менее 45 календарных дней по факту поставки его на склад Покупателя (выпуска товара внутреннего потребления);		
Источник финансирования		Собственные средства ОАО «Беларуськалий»		
Сроки поставки		2 квартал 2020		
Гарантийные обязательства		Гарантийные обязательства «Продавца» на поставленный товар составляют не менее 24 месяцев от даты ввода товара в эксплуатацию. Отсчёт указанного выше срока гарантии в отношении отремонтированных (замененных) частей товара, поставленных (отремонтированных) взамен дефектных, начинается снова, с момента ввода их в эксплуатацию, и составляет 24 месяца.		
Конечный срок подачи технико-коммерческого предложения		Не позднее 10-30 часов 08.04.2020. Технико-коммерческие предложения, полученные заказчиком после истечения конечного срока подачи предложений, не рассматриваются и возвращаются участникам, подавшим их.		
Место и порядок представления технико-коммерческого предложения		Предложение предоставляется в запечатанном конверте по почте либо нарочным с пометкой «Технико-коммерческое предложение на поставку мобильной рампы» по адресу: 223710, Республика Беларусь, Минская область, г. Солигорск, ул. Коржа, 5, 4-х этажное здание, кабинет № 304 (приёмная управления материально-технического		

	обеспечения) или по факсу 8-0174-29-84-41 либо по e-mail: mto@kali.by.
Условия проведения процедуры оформления конкурентного листа:	
Представление технико-коммерческого предложения	Определение участников, соответствующих квалификационным требованиям процедуры оформления конкурентного листа, техническим параметрам, указанным в технических заданиях.
Проведение переговоров о снижении цен	1. Проведение переговоров о снижении цен коммерческого предложения; 2. Подведение итогов.
Участники процедуры	Допускаются юридические и физические лица, резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, предлагающие товар независимо от страны его происхождения
Расчет цены предложения	Цена (без учёта НДС) определяется участником с указанием условий поставки (для нерезидентов Республики Беларусь – 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
Наименование валюты коммерческого предложения	Для нерезидентов Республики Беларусь – валюта согласно законодательству страны участника процедуры, для резидентов Республики Беларусь – белорусский рубль
Наименование валюты для оценки коммерческого предложения	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
Перечень критериев оценки коммерческих предложений, их удельный вес и способ оценки	Наименьшая цена – 100%.
Допустимые условия договора (контракта)	1. Для резидентов Республики Беларусь - цена на товар должна быть сформирована Продавцом согласно действующему законодательству Республики Беларусь и зафиксирована в прейскуранте либо протоколом согласования цен. В случае предоставления скидки от прейскурантной цены, цена на товар согласовывается сторонами путем подписания протокола согласования цены. Цены не подлежат изменению в сторону увеличения на весь объём поставки товара приобретаемого по настоящему договору. Продавец несет ответственность за правильность формирования цен в соответствии с учетной политикой предприятия и законодательством Республики Беларусь по ценообразованию. 2. Для нерезидентов Республики Беларусь: цены не подлежат изменению в сторону увеличения на весь объём поставки товара приобретаемого по настоящему контракту. При изменении конъюнктуры рынка возможно снижение цены. 3. Проект договора – приложение № 2 к настоящей документации.
Требования к участникам процедуры	1. К участию в процедуре оформления конкурентного листа допускаются резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, предлагающие товары иностранного производства и происхождения Республики Беларусь;

	<p>2. Участником не может быть организация, находящаяся в процессе ликвидации, реорганизации, а также индивидуальный предприниматель, находящийся в стадии прекращения деятельности, или признанные в установленном законодательными актами порядке экономически несостоятельными (банкротами), за исключением находящейся в процедуре санации;</p> <p>3. Участник должен быть производителем товара либо официальным торговым представителем (сбытовой организацией) производителя товара;</p> <p>4. Финансовая и экономическая состоятельность участника;</p> <p>5. Отсутствие претензий по предыдущим поставкам (сведения о фактах отказов от заключения договоров, неисполнения и/или ненадлежащего исполнения заключенных договоров, информация цехов-заявителей о неудовлетворительном качестве поставленных товаров, результаты входного и приемочного контроля и др.);</p> <p>6. Участниками не могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, включенные в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам;</p> <p>7. Участник должен подтвердить технические возможности;</p> <p>8. Участником не может быть организация, физическое лицо, включая индивидуального предпринимателя:</p> <p>8.1. Представившие недостоверную информацию о себе;</p> <p>8.2. Не представившие либо представившие неполную (неточную) информацию о себе и отказавшиеся представить соответствующую информацию в установленные заказчиком сроки;</p> <p>8.3. Не соответствующие требованиям заказчика к данным участников.</p>
<p>Требования к оформлению технико-коммерческого предложения</p>	<p>Технико-коммерческое предложение должно быть подготовлено и предоставлено на русском языке в одном экземпляре и содержать:</p> <p>1. Заявление участника на участие в процедуре оформления конкурентного листа, в котором указываются:</p> <p>1.1. согласие на участие в процедуре оформления конкурентного листа на условиях настоящего приглашения;</p> <p>1.2. согласие участника выполнить условия раздела «Допустимые условия договора (контракта)», указанные в данном приглашении;</p> <p>1.3. обязательство заключить договор (контракт) не позднее, чем в 3-х дневный срок со дня направления договора (контракта) подписанного заказчиком.</p> <p>1.4. информация, является участник производителем товара или официальным торговым представителем производителя с указанием схемы поставки (Производитель-Продавец-Покупатель);</p> <p>1.5. информация о том, что участник не включен в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам;</p> <p>2. Документы и информация, подтверждающие данные претендента (экономическое и финансовое положение) - копию справки обслуживающего банка о финансовой состоятельности претендента, по состоянию на первое</p>

число месяца, предшествующего месяцу подачи предложения.

3. Для участников, являющихся производителями, копии документов, подтверждающих, что претендент на участие является производителем товара (паспорта, сертификаты, ТУ, иное).

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

4.1. копии 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;

4.2. копии документов, подтверждающие, что предлагаемый товар производится на предприятии производителя (паспорта, сертификаты, ТУ, иное).

5. Для юридических лиц – резидентов Республики Беларусь – копию свидетельства о государственной регистрации.

6. Для юридических лиц – нерезидентов Республики Беларусь – 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. Техническая часть технико-коммерческого предложения должна содержать:

7.1. полное наименование товара;

7.2. количество предлагаемого товара;

7.3. наименование завода-изготовителя;

7.4. страну происхождения товара;

7.5. развернутые технические характеристики товара;

7.6. Иные документы, указанные в техническом задании.

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

8.1. цену предложения (определяется участником с указанием условий поставки (для нерезидентов Республики Беларусь – по INCOTERMS-2010), а также с указанием на то, включены ли в цену, кроме стоимости самих товаров, расходы на транспортировку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов и других обязательных платежей).

8.2. валюту платежа (для резидентов Республики Беларусь – белорусский рубль);

8.3. срок поставки;

8.4. условия оплаты (100% стоимости товара оплачивается в течение не менее 45 календарных дней по факту поставки его на склад Покупателя (выпуска товара внутреннего потребления));

8.5. Гарантийные обязательства – Гарантийные обязательства «Продавца» на поставленный товар составляют не менее 24 месяцев от даты ввода товара в эксплуатацию. Отсчёт указанного выше срока гарантии в отношении отремонтированных (замененных) частей товара, поставленных (отремонтированных) взамен дефектных,

	<p>начинается снова, с момента ввода их в эксплуатацию, и составляет 24 месяца;</p> <p>8.6. срок действия ценового предложения (не менее 60 календарных дней от даты окончательного срока предоставления предложений)</p>
	<p>Технико-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 (контракта). Полномочия должностного лица (кроме руководителя), другого представителя юридического лица на подписание договора (контракта) 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.</p>
	<p>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.</p> <p>Все вышеперечисленные требования в равной мере относятся и к документам, являющимся неотъемлемыми частями коммерческого предложения (заявлению участника на участие в процедуре закупки и др.)</p>
<p>Иные сведения</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка предложений осуществляется при: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. наличии не менее двух таких предложений; 1.2. соответствии этих предложений требованиям процедуры оформления конкурентного листа; 1.3. поступлении их до истечения окончательного срока предоставления таких предложений. 2. Допускается представление предложения в полном объеме лота. 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 участниками 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. После принятия решения о выборе поставщика и его утверждения руководителем заказчика,

	<p>участникам процедуры направляется уведомление о выборе победителя не позднее дня, следующего за днем принятия такого решения.</p> <p>7. Договор (контракт) заключается в течение срока действия предложения, но не позднее чем в 3-х дневный срок со дня направления договора (контракта) выбранному поставщику, на условиях его предложения и процедуры оформления конкурентного листа. В случае непредставления в указанные сроки заказчику подписанного договора (контракта) выбранный поставщик признается отказавшимся от подписания договора (контракта).</p> <p>8. Сообщение о результате процедуры оформления конкурентного листа размещается в открытом доступе на сайте www.icetrade.by в течение 5 календарных дней после заключения договора (контракта) на закупку либо принятия решения об ином результате процедуры закупки.</p> <p>Документация имеет идентичное содержание для всех участников.</p>
--	--

Приложение: 1) техническое задание;
2) проект договора.

И.о. начальника отдела ОТО управления МТО



Е.И. Черенков

И.о. инженера отдела ОТО управления МТО



И.В. Ничипоренко