

Приглашение

к участию в процедуре оформления конкурентного листа
на закупку обуви повседневной (форменной).

Сведения о заказчике		
Полное наименование	Открытое акционерное общество «Беларуськалий»	
Местонахождение	Республика Беларусь 223710, г. Солигорск, Минской обл., ул. Коржа, 5	
ФИО контактного лица	Бюро вспомогательных материалов отдела металло-продукции и стройматериалов УМТО. Тел. +375 174 29-88-29, +375 174-29-86-83	
Адрес электронной почты	mto@kali.by	
Сведения о предмете закупки		
№ лота	Наименование товара	Количество пар
1	Полуботинки (туфли) мужские без заостренных носков, каблук низкий, с резинкой на подъеме, полнота: большая, р-р – 39-47 (ОВО)	270
2	Полуботинки (туфли) женские с резинкой (шнурками) на подъеме, на плоской подошве (без каблука), р-р 33-34 - 1 пара, р-р 35-41 – 99 пар (ОВО)	100
Технические характеристики закупаемой продукции: материал верха – гладкая натуральная кожа, цвет черный, без декоративных отделок.		
Заказчик имеет право увеличить или уменьшить количество (объем) закупки в ходе проведения процедуры закупки не более чем на 100 процентов (при наличии необходимости); увеличить более чем на 100% количество (объем) закупки в ходе проведения процедуры закупки при наличии письменного согласования такого увеличения с генеральным директором либо с заместителем генерального директора по материально-техническому обеспечению - начальником управления МТО по закупкам УМТО, если увеличение более чем на 100% составляет 500 и менее базовых величин.		
Обязательно предоставление предложения в полном объеме по лоту.		
Место поставки	г. Солигорск, склад №11, промплощадка 2 РУ.	
Источник финансирования	Собственные средства ОАО «Беларуськалий»	
Ориентировочная стоимость закупки	Свыше 500 базовых величин	
Требуемые сроки поставки	Ноябрь-декабрь 2025.	
Допустимые для участия в процедуре условия оплаты	Предпочтительными условиями оплаты является отсрочка платежа 45 календарных дней с момента поставки продукции.	
Место и порядок представления коммерческого предложения	Коммерческое предложение может быть представлено: - по почте , в запечатанном конверте с пометкой «техничко-коммерческое предложение по процедуре закупки обуви повседневной» по адресу 223710, г. Солигорск, ул. Коржа,	

	д.5, 4-х этажное здание, кабинет №201в (бюро документационного обеспечения УМТО); - по e-mail: mto@kali.by.
Сведения о процедуре закупки	
Требования к организациям и физическим лицам, включая индивидуальных предпринимателей, которые могут быть участниками процедуры	Участником процедуры закупки может быть любое юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, которое соответствует требованиям, установленным заказчиком в документации о закупке в соответствии с Порядком закупок за счет собственных средств ОАО «Беларуськалий», за исключением юридических и физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, включенных в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам, а также в случаях, установленных в части третьей пункта 9 Порядка закупок за счет собственных средств ОАО «Беларуськалий», в целях соблюдения приоритетности закупок у производителей или их сбытовых организаций (официальных торговых представителей). 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; – организация, физическое лицо, включая индивидуального предпринимателя; – представившие недостоверную информацию о себе; – не представившие либо представившие неполную (неточную) информацию о себе и отказавшиеся представить соответствующую в установленные заказчиком сроки; – не соответствующие требованиям заказчика к данным участников; – юридическое лицо и индивидуальные предприниматели, включенные в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам. К участию в процедуре закупки допускаются претенденты, не имеющие претензий по предыдущим поставкам (сведения о фактах отказов от заключения договоров, неисполнения и/или ненадлежащего исполнения заключенных договоров, информация цехов-заявителей о неудовлетворительном качестве поставляемых товаров, результаты входного и

	приемочного контроля и др.) и подтвердившие все нижеперечисленные требования: • финансовую и экономическую состоятельность; • технические возможности.
Расчет цены предложения	Цена (без НДС) определяется участником с указанием условий поставки (по ИНКОТЕРМС-2010), а также с указанием на то, включены ли в цену кроме стоимости самих товаров расходы на тару, транспортировку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов, СТ-1 и других обязательных платежей.
Наименование валюты предложения	Для нерезидентов Республики Беларусь согласно законодательству, действующему в стране участника; для резидентов Республики Беларусь – белорусские рубли.
Наименование валюты для оценки предложения	Для сравнения цены предложений участников (в случае их представления в разных валютах) будут переведены в белорусские рубли и приведены к единым условиям поставки. Обменный курс перевода цены предложений в белорусские рубли равен курсу Национального банка Республики Беларусь на дату проведения переговоров по снижению цены.
Обязательные условия договора	1. Цена на продукцию – в соответствии с окончательным акцептованным предложением участника. Цена на продукцию не подлежит изменению в сторону увеличения. 2. Для резидентов Республики Беларусь: цена на продукцию должна быть сформирована Поставщиком согласно действующему законодательству Республики Беларусь и учетной политикой предприятия, зафиксирована в прейскуранте. В случае предоставления скидки от прейскурантной цены, цена на продукцию согласовывается сторонами путем подписания протокола согласования цены. 3. Условия поставки продукции – в соответствии с окончательным акцептованным предложением участника. <u>4. Срок поставки продукции: в соответствии с акцептованным предложением на поставку продукции.</u> Датой поставки считается дата поставки продукции на склад Покупателя в случае поставки за счет Поставщика. Датой поставки считается дата передачи продукции в распоряжение Покупателя на складе Поставщика в случае самовывоза продукции Покупателем со склада Поставщика. 5. Оплата за продукцию: в соответствии с окончательным акцептованным предложением участника по факту поставки продукции на склад Покупателя. Датой оплаты считается дата списания денежных средств с расчетного счета Покупателя. 6. В случае поставки продукции, производства иного производителя отличного от указанного в предложении на

	участие в процедуре закупки, Покупатель имеет право в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора и (или) взыскать штраф в размере 25% стоимости продукции, поставленной с нарушением данного условия. 7. Покупатель не несет ответственности при перечислении платежа по банковским реквизитам Поставщика, указанным в договоре, если последний неверно указал свои реквизиты. 8. При выявлении недостачи продукции или продукции неадекватного качества при приемке, а также в течение гарантийного срока, вызов представителя Поставщика осуществляется по факсимильной связи и является обязательным. Представитель должен прибыть в 3-х дневный срок после получения вызова для составления двухстороннего АКТ. В случае если представитель Поставщика не прибыл к месту осмотра в установленный срок, соответствующий АКТ составляется Покупателем в одностороннем порядке и является основанием для замены, допоставки, а также для ведения претензионно - исковой работы. 9. Если иное не оговорено в АКТ, срок замены или допоставки недостающей продукции устанавливается в 14 дней с даты утверждения АКТ, оформленного в соответствии с п.8. При несоблюдении указанного срока, Поставщик выплачивает Покупателю пеню в размере 0,1% от стоимости дефектной продукции за каждый день просрочки. Выплата пени не освобождает Поставщика от замены бракованной продукции. 10. Все транспортные и иные расходы, связанные с возвратом, заменой дефектной продукции, с допоставкой недостающей продукции несет Поставщик. 11. За несвоевременную поставку (недопоставку) продукции Поставщик уплачивает пеню в размере 0,1% от стоимости не поставленной (недопоставленной) в срок продукции за каждый день просрочки. 12. За отказ от поставки (непоставку, недопоставку) продукции в соответствии с договором, Поставщик уплачивает Покупателю штраф в размере 10% от стоимости не поставленной продукции. 13. Поставщик обязан возместить Покупателю убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств по договору. Убытки взыскиваются в полной сумме сверх неустойки. 14. Поставщик обязуется не заключать договоры открытого факторинга. 15. В случае заключения Поставщиком договора открытого факторинга Поставщик уплачивает штраф Покупателю в размере 25% стоимости товара по договору.
--	--

	16. В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения Поставщиком своих обязательств по настоящему договору, в том числе при нарушении срока поставки товара более чем на 30 календарных дней, Покупатель имеет право в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора. В случае отказа от поставки, не поставки (недоставки), нарушения сроков поставки товара Покупатель имеет право на приобретение такого же либо аналогичного товара у другого Поставщика в количестве, необходимом для восполнения не поставленного (недоставленного), не поставленного в срок товара. Поставщик обязуется возместить в полном объеме убытки, возникшие у Покупателя в связи с приобретением у другого Поставщика товара, в том числе, разницу в цене между ценой не поставленного (недоставленного), не поставленного в срок товара и ценой взамен приобретенного товара. Указанные убытки должны быть возмещены Поставщиком в течение 30 календарных дней с момента выставления счета Покупателем с приложением подтверждающих документов. За нарушение установленного настоящим пунктом срока Поставщик уплачивает пеню в размере 0,1 % от несвоевременно оплаченной суммы за каждый день просрочки.
Критерии для выбора наилучшего предложения	- <u>наименьшая цена</u> 100%
Требования к оформлению коммерческого предложения	1. Техничко-коммерческое предложение должно содержать следующие документы: 1.1. Заявление участника на участие в процедуре оформления конкурентного листа, в котором указывается: • полное наименование участника и его реквизиты: почтовый и юридические адреса, сведения об организационно-правовой форме, место нахождения, адрес электронной почты, номер контактного телефона, банковские реквизиты • согласие на участие в процедуре на условиях настоящего приглашения; • подтверждение технических требований к предмету настоящей процедуры закупки; • согласие участника выполнить условия раздела <i>Допустимые условия договора</i>, указанные в данном приглашении; • обязательство заключить договор в течение 5 дней со дня направления договора, подписанного заказчиком. 2. в подтверждение экономического и финансового положения предоставляются следующие документы:

	2.1. заявление участника о том, что он: - не был признан судом экономически несостоятельным или банкротом и не находится на любом этапе рассмотрения дела об экономической состоятельности или банкротства; - не находится на какой-либо стадии прекращения деятельности (ликвидации, реорганизации) согласно законодательству государства, резидентом которого участник является, - выполнил свои обязательства, связанные с уплатой налогов и сборов в бюджет, согласно законодательству государства, резидентом которого участник является; 3. в подтверждение технических возможностей предоставляются следующие документы: 3.1. для участника, являющегося производителем: - заверенные участником копии документов, подтверждающих, что участник является производителем закупаемого товара (сертификат, ТУ, иной документ или его копия); - уровень плановой рентабельности на предлагаемый товар. 3.2. Для участника, не являющегося производителем: 3.2.1. заверенная участником копия документа (при наличии), подтверждающего, что участник является официальным торговым представителем производителя, выраженного в одной из следующих форм: - договор (соглашение) с производителем; - договор (соглашение) с государственным объединением, ассоциацией (союзом), в состав которых входят производители или их устав; - договор (соглашение) с управляющей компанией холдинга, участником которого является производитель. 3.2.2. заверенные участником копии документов, выданных производителю, подтверждающих, что предлагаемый для закупки товар производится данным производителем (сертификаты, ТУ, иное). 3.2.3. уровень наценки/надбавки на предлагаемый товар. 4. Для юридических лиц – резидентов РБ – заверенную участником копию свидетельства о государственной регистрации. Для юридических лиц – нерезидентов РБ – заверенную участником копию выписки из торгового реестра страны происхождения или иное равнозначное доказательство юридического статуса в соответствии с законодательством страны происхождения (на русском языке). 5. техническое предложение, которое должно содержать:
--	---

	- техническое описание товара, в котором должно быть указано полное наименование предлагаемой продукции. - документы, подтверждающие качество предлагаемой к поставке продукции (свидетельство о государственной регистрации, паспорт качества, сертификат соответствия, декларация о соответствии, ТУ, иные документы), выданные производителю (продавцу) товара. 6. коммерческое предложение, которое должно содержать: - спецификацию предложенного товара с указанием № лота, наименования и количества, цены за единицу товара, стоимости лота. Цена определяется участником с указанием условий поставки без НДС (по ИШКОТЕРМС 2010), а также с указанием на то, включены ли в цену, тара, расходы на транспортировку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов, СТ-1 и других обязательных платежей; - валюту платежа; - условия оплаты (с учетом допустимых для участия в процедуре условий оплаты); - условия поставки; - сроки поставки (количество дней после подписания договора и получения заявки от Покупателя); - образцы предлагаемой к поставке продукции; - срок действия коммерческого предложения (не менее 90 дней). Цены коммерческой части предложений участников (в случае их предоставления в разных валютах, с разными условиями поставки и оплаты) будут приведены к единым базисным условиям поставки и отсрочки платежа 45 календарных дней на условиях расчетов простым банковским переводом с учетом ставки доходности, действующей на дату подачи коммерческой части предложений или на дату проведения переговоров по снижению цены коммерческих предложений. Ставка доходности на дату приглашения составляет 12%.
Конечный срок подачи технико- коммерческого предложения	Не позднее 04 ноября 2025 года, 11:00 час.
Иные сведения	1. Заказчик проводит переговоры о снижении цен представленных предложений, а также об изменении иных условий коммерческих предложений в сторону их улучшения для заказчика (сокращение сроков поставки, улучшение условий оплаты, увеличение гарантийных сроков и т. д.) путем направления участникам писем о предоставлении к назначенному времени окончательных коммерческих предложений, с указанием наименьшей цены представленных предложений.

	Информация о времени и месте предоставления окончательных коммерческих предложений (или об иных условиях проведения переговоров по снижению цены) участникам будет сообщено дополнительно. 2. При рассмотрении предложений заказчик отклоняет предложения участников процедуры закупки, не являющихся производителем или его сбытовой организацией (официальным торговым представителем), в случае, если в процедуре закупки участвует не менее двух производителей и (или) сбытовых организаций (официальных торговых представителей) и цена предложения таких участников не ниже цены хотя бы одного участвующего в процедуре закупки производителя и (или) его сбытовой организации (официального торгового представителя). 3. 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 коммерческих 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, телеграф, телетайп, электронный документ, факсимильная связь и др.). В случае если в нескольких коммерческих предложениях содержатся одинаковые условия либо двум и более коммерческим предложениям в результате оценки присвоен порядковый номер 1 (первое место): при возможном разделении предмета закупки его количество (объем) пропорционально распределяется между всеми участниками, коммерческим предложениям, которым присвоен порядковый номер 1 (первое место); при отсутствии возможности разделить предмет закупки поставщиком (подрядчиком, исполнителем) выбирается тот участник, коммерческое предложение производителя либо (при победе нескольких производителей или отсутствии производителей среди победителей) предложение которого поступило ранее других коммерческих предложений, которым присвоен порядковый номер 1 (первое место). 4. В случае если коммерческое предложение подано только одним участником или в результате отклонения коммерческих предложений осталось предложение
--	---

	только одного участника, комиссия после конечного срока подачи технико-коммерческого предложения вправе: признать победителем единственного участника, в том числе в отношении части (лота) предмета процедуры закупки оформления конкурентного листа, если его предложение соответствует требованиям документации о закупке и принять решение о заключении с ним соответствующего договора. При этом в случае, если единственный участник, в том числе в отношении части (лота) предмета процедуры закупки, не является производителем или его сбытовой организацией (официальным торговым представителем), он может быть признан победителем при экономической нецелесообразности или невозможности закупки у производителей или их сбытовых организаций (официальных торговых представителей); признать процедуру закупки оформления конкурентного листа несостоявшейся, в том числе в отношении части(лота) предмета закупки, части объема (количества) предмета закупки либо его части(лота) и рекомендовать заказчику применить к закупке процедуру закупки из одного источника; признать процедуру закупки оформления конкурентного листа несостоявшейся, в том числе в отношении части (лота) предмета закупки, части объема (количества) предмета закупки либо его части (лота) и рекомендовать заказчику применить к закупке повторную процедуру закупки. 5. Заказчик или комиссия вправе отклонить все предложения до выбора наилучшего из них в случае: - отсутствия финансирования; - утраты заказчиком необходимости приобретения продукции; - изменения предмета закупки и (или) требований к квалификационным данным участников процедуры закупки; Процедура закупки признается несостоявшейся в случае отклонения всех коммерческих предложений до выбора наилучшего из них, в том числе как содержащих экономически невыгодные для заказчика условия. 6. После принятия решения о выборе поставщика либо завершения процедуры оформления конкурентного листа с иным результатом заказчик не позднее дня, следующего за днем принятия решения, уведомляет об этом всех участников. Решение о выборе поставщика считается принятым с даты его утверждения руководителем заказчика, а в случаях, установленных законодательством, уставом или органами управления
--	---

	заказчика - с даты его согласования с уполномоченным государственным органом (организацией) или органами управления заказчика. 7. Подписанный заказчиком договор направляется выбранному поставщику в течение пяти календарных дней после принятия решения о выборе поставщика. Договор заключается в течение срока действия ценового предложения, но не позднее чем в пятидневный срок со дня направления договора выбранному поставщику (подрядчику, исполнителю), на условиях его ценового предложения. В своей деятельности комиссия по проведению процедуры закупки руководствуется, приказом генерального директора ОАО «Беларуськалий» №131 от 16.02.2022.
--	--

Документация изложена на 10-и страницах и имеет идентичное содержание для всех участников.

И.о. начальника отдела металлопродукции
и стройматериалов

И.М. Бегун

Инженер бюро вспомогательных
материалов ОМ и СМ

И.О. Жудрик