

ЗАПРОС ЦЕНОВЫХ ПРЕДЛОЖЕНИИ на закупку мебели из HPL-пластика

Информация о заказчике			
Полное наименование		Открытое акционерное общество «Беларуськалий»	
Юридический адрес		Республика Беларусь, 223710, г. Солигорск, Минской обл., ул. Коржа, 5	
ФИО, должность и адрес контактного лица заказчика, которому вменено в обязанность поддерживать связь с участниками по вопросам проведения процедуры		Контакты по вопросам закупки: Отдела металлопродукции и стройматериалов управления МТО: тел. +375 (174) 29-82-82; тел. +375 (174) 29-86-83.	
Адрес электронной почты: mto@kali.by			
Сведения о предмете закупки			
№ лота	Наименование продукции	Требования к закупаемой продукции	Кол-во, шт
1	Шкаф двухсекционный с двумя отделениями из HPL-пластика	Согласно техническому заданию (приложение 1)	116 шт.
2	Шкаф двухярусный из HPL-пластика	Согласно техническому заданию (приложение 2)	52 шт.
<p>Заказчик имеет право увеличить или уменьшить количество (объем) закупки в ходе проведения процедуры запроса ценовых предложений 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.</p> <p>Предложения, не соответствующие требованиям к закупаемой продукции, исключаются из рассмотрения.</p> <p>Обязательно предоставление предложения в полном объеме лота. Оценка предложений участников будет осуществляться по каждому лоту отдельно.</p> <p>Заказчик вправе запросить у участников, являющихся резидентами Республики Беларусь, экономические расчеты уровня отпускных цен (тарифов), плановую рентабельность (наценку, надбавку).</p>			
Место поставки		Республика Беларусь, г. Петриков (объект Заказчика)	
Источник финансирования		Собственные средства ОАО «Беларуськалий»	
Срок поставки		Август – сентябрь 2026 года	
Ориентировочная стоимость поставки		Свыше 15 000 базовых величин	
Условия оплаты		Допустимыми условиями оплаты является отсрочка платежа, предпочтительно не менее 45 календарных дней с даты поставки на склад Покупателя.	

<p>Конечный срок подачи ценового предложения</p>	<p>Конечный срок подачи ценового предложения не позднее <u>07.05.2026</u> до 12:00 часов.</p> <p>Предложения, поданные после истечения окончательного срока их представления, не рассматриваются и возвращаются участникам, подавшим их.</p>
<p>Место и порядок представления ценового предложения</p>	<p>Ценовое предложение может быть представлено по почте с пометкой «Техническая (или коммерческая) часть ценового предложения на поставку мебели из HPL-пластика» по адресу: 223710, г. Солигорск, Минская обл., ул. Коржа 5, 4-х этажный корпус, каб.201в (бюро документационного обеспечения) по e-mail: mto@kali.by. Входящие электронные письма, содержащие вложения в виде архивных файлов (с расширениями .ZIP, .RAR, .7z и т.п.), не принимаются, все документы просим направлять отдельными файлами.</p>
<p>Условия проведения процедуры запроса ценовых предложений:</p>	
<p>Первый этап:</p>	<ul style="list-style-type: none"> -запрос у потенциальных поставщиков технической части ценового предложения, содержащей техническое описание и объем поставки предлагаемого товара, за исключением цены предложения; -рассмотрение технической части ценовых предложений, проведение при необходимости переговоров (индивидуальных, совместных) с участниками по вопросам содержания их технических предложений; -определение участников, соответствующих требованиям запроса ценовых предложений.
<p>Второй этап:</p>	<ul style="list-style-type: none"> -внесение изменений и (или) дополнений в запрос ценовых предложений по результатам первого этапа указанного запроса ценовых предложений (при необходимости); -запрос коммерческой части ценовых предложений участников, прошедших его первый этап; -проведение переговоров о снижении цен поступивших ценовых предложений; -подведение итогов.
<p>Требования к организациям и физическим лицам, включая индивидуальных предпринимателей, которые могут быть участниками процедуры:</p>	<p>Допускаются резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, предлагающие продукцию иностранного производства и происхождения Республики Беларусь.</p> <p>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 лиц и индивидуальных предпринимателей, включенных в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам, а также в случаях, установленных в части четвертой и шестой пункта 9 Порядка закупок за счет собственных средств ОАО «Беларуськалий», в целях соблюдения приоритетности закупок у производителей или их сбытовых организаций (официальных торговых представителей).</p> <p>Участником процедуры закупки не может быть организация:</p> <ul style="list-style-type: none"> -находящаяся в процессе ликвидации, реорганизации, или признанная в установленном законодательными актами порядке экономически несостоятельной (банкротом), за исключением находящейся в процедуре санации; -представившая недостоверную информацию о себе;

	<p>-не представившая либо представившая неполную (неточную) информацию о себе и отказавшаяся представить соответствующую информацию в установленные заказчиком сроки;</p> <p>-не соответствующая требованиям заказчика к данным участников.</p> <p>К участию в процедуре допускаются претенденты, не имеющие претензий по поставкам в адрес ОАО «Беларуськалий» (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:</p> <p>-финансовую и экономическую состоятельность;</p> <p>-технические возможности.</p>
Расчет цены ценового предложения	Цена (без учета НДС) определяется участником с указанием условий поставки (по ИНКОТЕРМС-2010), а также с указанием на то, включены ли в цену, кроме стоимости самой продукции, расходы на транспортировку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов, СТ-1 и других обязательных платежей.
Наименование валюты ценового предложения	Для нерезидентов Республики Беларусь - валюта страны участника процедуры, для резидентов Республики Беларусь – белорусский рубль.
Наименование валюты для оценки ценового 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 цен ценовых предложений в белорусские рубли равен курсу Национального банка Республики Беларусь на дату проведения переговоров по снижению цены.
Критерии, используемые для выбора наилучшего предложения	Наименьшая цена - 100 %
Обязательные условия договора	<p>1. Цена на продукцию – в соответствии с окончательным акцептованным предложением участника. Цена на продукцию не подлежит изменению в сторону увеличения. При изменении конъюнктуры рынка до момента отгрузки продукции возможно снижение цены.</p> <p>2. Для резидентов РБ: Цена на продукцию должна быть сформирована Продавцом в соответствии с законодательством Республики Беларусь и учетной политикой предприятия. Продавец несет ответственность за правильность формирования цены.</p> <p>3. Условия поставки продукции – в соответствии с окончательным акцептованным предложением участника. Датой поставки считается дата поставки товара на склад покупателя. Продавец предоставляет вместе с товаром следующие документы на русском языке:</p> <p>-товарно-транспортную накладную;</p> <p>-документы, подтверждающие качество предлагаемой к поставке продукции (сертификат, паспорт).</p> <p>При непредоставлении (несвоевременном предоставлении / предоставлении неверно оформленной) в полном объеме вышеуказанной документации, поставка считается невыполненной, и срок оплаты за поставленный товар сдвигается на соразмерный срок предоставления каждого из документов.</p> <p>4. Срок поставки продукции – в соответствии с окончательным акцептованным предложением участника. В период с 25 числа и по последнее число каждого месяца (включительно) склад Покупателя не</p>

осуществляет прием товара, и Продавец должен организовать поставку таким образом, чтобы исключить доставку товара Покупателю в эти дни. Все убытки и риски, связанные с нарушением этого условия, несет Продавец. В случае если окончание срока поставки приходится на любой из дней с 25 числа по последний день месяца включительно, последний день (дата) поставки переносится на ближайший рабочий день следующего месяца. При этом Продавец не считается просрочившим поставку.

5. Датой поставки продукции считается дата поступления продукции на склад Покупателя, что подтверждается отметкой в товарной или товарно-транспортной

накладной. За несвоевременную поставку (недоставку) продукции Продавец уплачивает пеню в размере 0,1% от стоимости не поставленной (недоставленной) в срок продукции за каждый день просрочки поставки.

6. Оплата за продукцию – в соответствии с окончательным акцептованным предложением участника, по факту поставки продукции на склад Покупателя с учетом допустимых для участия в процедуре условий оплаты. Датой оплаты считается дата списания денежных средств с расчетного счета Покупателя.

7. Покупатель не несет ответственности за непоступление платежа на счет Продавца при перечислении денежных средств по банковским реквизитам, указанным Продавцом в договоре.

8. Продукция должна соответствовать по качеству – согласно сертификату качества, выданному изготовителем, по количеству – согласно количеству, указанному в товарно-транспортной накладной.

9. 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% от стоимости продукции, поставленной с нарушением данного условия.

10. При выявлении недостачи продукции или продукции ненадлежащего качества при приемке и в течение гарантийного срока хранения, вызов представителя «Поставщика» осуществляется по факсимильной связи или по электронной почте, и является обязательным. Представитель должен прибыть в 3-х дневный срок после получения вызова для составления двухстороннего акта-рекламации. В случае если представитель «Поставщика» не прибыл к месту осмотра в установленный срок, соответствующий акт-рекламации составляется «Покупателем» в одностороннем порядке и является основанием для замены, допоставки, а также для ведения претензионно-исковой работы.

11. Если иное не оговорено в акте-рекламации, срок замены или допоставки недостающей продукции устанавливается в течение 14 дней от даты утверждения акта-рекламации, оформленного в соответствии с п.10. При несоблюдении указанного срока, Поставщик выплачивает Покупателю пеню в размере 0,1% от стоимости продукции, несоответствующей условиям договора, за каждый день просрочки. Выплата пени не освобождает Поставщика от исполнения обязательств по данному договору.

При предъявлении акта-рекламации по качеству, Покупатель имеет право вернуть некачественную продукцию Поставщику. Поставщик несет все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом продукции.

12. Все транспортные и иные расходы, связанные с возвратом, заменой дефектного товара, с допоставкой недостающего товара несет Продавец. Затраты, понесенные Покупателем, возмещаются Продавцом в течение 30

	<p>календарных дней с даты предъявления требования Покупателем. В случае нарушения вышеуказанного срока Продавец выплачивает штраф в размере 5% от суммы предъявленного счета.</p> <p>13. Поставщик обязан оформлять электронный счет-фактуру по НДС в сроки и в порядке, установленные Налоговым кодексом Республики Беларусь. В случае не выставления на Портале ИМНС электронного-счета фактуры по НДС, Поставщик оплачивает Покупателю штраф в размере суммы НДС не подтвержденной электронным-счетом фактурой по НДС.</p> <p>14. Продавец обязан возместить Покупателю убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств по договору. Убытки взыскиваются в полной сумме сверх неустойки.</p> <p>15. В случае невыполнения или ненадлежащего выполнения Поставщиком (Продавцом) своих обязательств по настоящему договору, в том числе при нарушении срока поставки продукции (товара) более чем на 30 календарных дней, Покупатель имеет право в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора.</p> <p>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 (Продавца) в количестве, необходимом для восполнения не поставленного (недоставленного), не поставленного в срок товара. Поставщик (Продавец) обязуется возместить в полном объеме убытки, возникшие у Покупателя в связи с приобретением у другого Поставщика (Продавца) 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 (Продавцом) в течение 30 календарных дней с момента выставления счета Покупателем с приложением подтверждающих документов. За нарушение установленного настоящим пунктом срока Поставщик (Продавец) уплачивает пеню в размере 0,1% от несвоевременно оплаченной суммы за каждый день просрочки.</p> <p>16. За отказ от поставки (не поставку, недоставку) продукции в соответствии с договором, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 10% от стоимости не поставленной продукции.</p> <p>17. Поставщик несет ответственность за соответствие товара требованиям технических регламентов Таможенного союза и возмещает Покупателю любые убытки, возникшие у Покупателя в связи с невыполнением Поставщиком требований по сертификации товара.</p> <p>18. Ни одна из сторон не имеет права передавать свои права и обязанности третьим лицам. Поставщик обязуется не заключать договоры открытого факторинга. В случае заключения Поставщиком договора открытого факторинга Поставщик уплачивает штраф Покупателю в размере 25% стоимости продукции.</p> <p>19. Покупатель вправе провести экспертизу полученной продукции в независимой лаборатории на соответствие требуемым стандартам и техническим условиям, указанным в договоре. Если по результатам экспертизы будет установлено, что материалы не соответствуют установленным требованиям по качеству, Покупатель возвращает Поставщику всю партию поставленной продукции. Поставщик возмещает Покупателю все понесенные расходы, связанные с проведением экспертизы.</p>
Требования к оформлению	<p>Для участия в процедуре закупки необходимо предоставить:</p> <p>I. Техническую часть ценового предложения.</p>

<p>технической части ценового предложения, перечень документов и информация, которые должны быть представлены участниками в подтверждение своих данных.</p>	<p>Техническая часть ценового предложения должна быть представлена по почте в запечатанном конверте с пометкой «Техническая часть ценового предложения на поставку мебели из НРЛ-пластика» по адресу: 223710, г. Солигорск, ул. Коржа, 5, 4-х этажный корпус, каб. 201в (бюро документационного обеспечения) или по e-mail: mto@kali.by.</p> <p>Окончательный срок представления технической части ценового предложения не позднее <u>07.05.2026</u> до 12:00 часов.</p> <p>Техническая часть ценового предложения, полученная после истечения конечного срока ее подачи, не вскрывается и возвращается представившему ее участнику.</p> <p>Техническая часть ценового предложения должна быть подготовлена и предоставлена на русском языке по электронной почте mto@kali.by.</p> <p>Техническая часть ценового предложения должна содержать:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Заявление участника на участие в запросе ценовых предложений, в котором указывается: <ul style="list-style-type: none"> - полное наименование участника, сведения об организационно-правовой форме; - место нахождения, адрес электронной почты, номер телефона; - согласие на участие в процедуре на условиях настоящего запроса ценовых предложений; - подтверждение технических характеристик и требований к предмету закупки; - согласие участника выполнить условия раздела «Обязательные условия договора», указанные в данном запросе ценовых предложений; - обязательство заключить договор в течение 5 дней со дня направления договора, подписанного заказчиком. 2. Документы, подтверждающие экономическое и финансовое положение участника: <ul style="list-style-type: none"> - 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; - не включен в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам; - выполнил свои обязательства, связанные с уплатой налогов и сборов в бюджет, согласно законодательству государства, резидентом которого участник является; - заверенная участником копия справки обслуживающего банка о финансовой состоятельности участника, выданной не ранее <u>апреля 2026 года</u>. 3. Для участников, являющихся производителями: <ul style="list-style-type: none"> - заверенные участником копии документов, подтверждающих, что участник является производителем закупаемого товара (сертификаты, ТУ или иной документ); 4. Для участников, не являющихся производителями: <ul style="list-style-type: none"> - заверенная участником копия документа (при наличии), подтверждающего, что участник является официальным торговым представителем производителя, выраженного в одной из следующих форм: <ul style="list-style-type: none"> - договор (соглашение) с производителем; - договор (соглашение) с государственным объединением, ассоциацией (союзом), в состав которых входят производители или их устав;
---	---

	<p>-договор (соглашение) с управляющей компанией холдинга, участником которого является производитель, -заверенные участником копии документов, выданных этому производителю, подтверждающих, что предлагаемый для закупки товар производится данным производителем (сертификат собственного производства, сертификат соответствия, ТУ завода-изготовителя или иной документ).</p> <p>5. Для юридических лиц - резидентов РБ – заверенную участником копию свидетельства о государственной регистрации.</p> <p>6. Для юридических лиц - нерезидентов РБ – заверенную участником 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 (на русском языке).</p> <p>7. Техническую часть предложения (направленную по электронной почте mto@kali.by), которое должно содержать: -техническое описание продукции, в котором должно быть указано: -полное наименование предлагаемой продукции, название завода производителя, технические характеристики, описание по каждой позиции лота. -гарантийные обязательства (гарантийный срок хранения с даты изготовления).</p> <p>8. Копии, заверенные участником, сертификатов (деклараций) соответствия на предложенную продукцию (подлежащую обязательной сертификации).</p>
<p>Требования к оформлению коммерческой части ценового предложения.</p>	<p>II. Коммерческая часть ценового предложения.</p> <p>Коммерческая часть ценового предложения предоставляется участниками, прошедшими I этап и допущенными заказчиком ко II этапу. Дата и время представления коммерческого предложения сообщается заказчиком письменно всем участникам, прошедшим I этап.</p> <p>Коммерческая часть ценового предложения может быть представлена с пометкой «Коммерческая часть ценового предложения на поставку мебели из HPL-пластика» по почте по адресу: 223710, г. Солигорск, Минская обл., ул. Коржа,5, 4-х этажный корпус, каб. 201в (приемная УМТО) или по e-mail: mto@kali.by.</p> <p>Срок подготовки и предоставления коммерческой части ценовых предложений определяется комиссией по итогам первого этапа.</p> <p>Коммерческая часть ценового предложения, полученная после истечения конечного срока его подачи, не вскрывается и возвращается представившему его участнику.</p> <p>Коммерческая часть ценового предложения должна быть подготовлена и представлена на русском языке, в одном экземпляре.</p> <p>Коммерческая часть должна содержать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - полное наименование участника и его реквизиты: почтовый и юридический адреса, контактные телефоны, телефакс, банковские реквизиты; - полное наименование предлагаемого товара: - цену предложения по каждому лоту (цена определяется участником с указанием условий поставки без учета НДС (по ИНКОТЕРМС-2010), а также с указанием на то, включены ли в цену расходы на транспортировку, сборку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов, СТ-1 и других обязательных платежей); - условия поставки (автотранспортом Поставщика на склад Покупателя);

	<ul style="list-style-type: none"> - условия оплаты (по факту поставки товара на склад Покупателя предпочтительно не менее 45 календарных дней); - срок поставки (количество дней после письменной заявки Покупателя); - гарантийный срок на продукцию (гарантийный срок хранения); - срок действия ценового предложения (не менее 60 календарных дней); - расчет уровня плановой рентабельности: для поставщиков, не являющихся производителями - уровень плановой наценки (надбавки), для производителей - экономические расчеты уровня отпускных цен (тарифов) / уровень плановой рентабельности. <p>Для оценки и сравнения коммерческой части предложений, цены коммерческой части предложений участников (в случае их представления 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%. Обменный курс перевода цены предложений в белорусские рубли равен курсу Национального банка Республики Беларусь на дату подачи коммерческой части предложений или на дату проведения переговоров по снижению цены.</p> <p>Цена конкурсного предложения определяется участником с указанием условий поставки согласно ИНКОТЕРМС 2000 (или ИНКОТЕРМС 2010) (для нерезидентов РБ) и представляется в валюте, согласно законодательству, действующему в стране участника. Резиденты РБ предоставляют предложения в белорусских рублях.</p> <p>Заказчик вправе запросить у участников-резидентов РБ экономические расчеты уровня отпускных цен.</p>
Общие требования	<p>Техническая часть ценового предложение и коммерческая часть должны быть отпечатаны или написаны несмываемыми чернилами, подписаны 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 ценовому предложению. Ценовые предложения, подаваемые индивидуальным предпринимателем, должно быть подписаны самим индивидуальным предпринимателем.</p> <p>Подписанными должны быть все страницы ценовых предложений, за исключением рекламных материалов.</p> <p>В предложениях не должно быть никаких исправлений, внесенных между строчками. Исправления, внесенные поверх текста или зачеркнутые участки текста, будут считаться действительными только в том случае, если эти исправления заверены подписью лица (лиц), подписавшего ценовое предложение.</p> <p>Все вышеперечисленные требования в равной мере относятся и к документам, являющимся неотъемлемыми частями ценовых предложений (заявлению участника на участие в процедуре закупки, спецификации и др.).</p>

Иные сведения:

При рассмотрении предложений комиссия / 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).

1. Оценка представленных данных претендентов на участие в процедуре запроса ценовых предложений, осуществляется отдельно от оценки предложений.

2. Заказчик может оценивать представленные данные претендентов на любом этапе после истечения срока представления ценовых предложений.

3. Заказчик вправе потребовать от претендента (участника) подтвердить свои представленные данные. Подтверждение представленных данных должно быть осуществлено до заключения договора путем предоставления соответствующих документов или сведений, запрошенных заказчиком.

4. Претендент, не соответствующий требованиям заказчика к данным участников, предоставивший недостоверную информацию о себе, не представивший либо предоставивший неполную (неточную) информацию о себе и отказавшийся представить соответствующую информацию в установленные заказчиком сроки, не соответствующий требованиям заказчика к данным участников, отстраняется заказчиком от дальнейшего участия в процедуре закупки. Его предложение отклоняется. Претенденты, соответствующие квалификационным требованиям первого этапа, допускаются ко второму этапу.

5. Оценка предложений осуществляется:

-при соответствии предложений требованиям запроса ценовых предложений;

-при поступлении их до истечения окончательного срока предоставления таких предложений.

6. Заказчик вправе отклонить все ценовые предложения до выбора наилучшего из них по следующим основаниям:

-в случае отсутствия финансирования;

-в случае утраты заказчиком необходимости приобретения товаров;

-в случае изменения предмета закупки и (или) требований к квалификационным данным участников процедуры закупки.

7. Процедура закупки признается несостоявшейся в случае отклонения всех ценовых предложений до выбора наилучшего из них, в том числе как содержащих экономически невыгодные для заказчика условия.

8. Каждый участник вправе предоставить только одно ценовое предложение по лоту, которое не может быть им изменено, за исключением снижения цены при проведении переговоров или изменения условий ценового предложения в сторону его улучшения для заказчика (сокращение сроков поставки, улучшение условий оплаты, увеличение гарантийных сроков эксплуатации и т. д.).

9. 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 эксплуатации и т. д.).

10. 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, телеграф, телетайп, электронный документ, факсимильная связь и др.).

11. Заказчик вправе внести изменения в запрос ценовых предложений до истечения срока предоставления ценовых предложений.

12. Внесение изменений в ценовые предложения не допускается, за исключением снижения цены предложений (улучшения для заказчика иных условий).

13. Итоги процедуры запроса ценовых предложений должны быть подведены, как правило, в течение десяти рабочих дней по истечении срока представления коммерческой части предложений. При необходимости комиссия имеет право продлить подведение итогов процедуры запроса ценовых предложений.

14. В случае если ценовое предложение подано только одним участником или в результате отклонения ценовых предложений осталось предложение только одного участника, комиссия после назначенной даты проведения запроса ценовых предложений вправе:

признать победителем единственного участника запроса ценовых предложений, в том числе в отношении части (лота) предмета процедуры закупки, если его предложение соответствует требованиям документации о закупке. При этом в случае, если единственный участник процедуры запроса ценовых предложений, 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). Обоснование такой нецелесообразности или невозможности должно содержаться в протоколе комиссии;

признать запрос ценовых предложений несостоявшимся, 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 запрос ценовых предложений несостоявшимся, 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 запроса ценовых предложений.

15. 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.

16. Подписанный заказчиком договор направляется выбранному поставщику в течение 5 (пяти) календарных дней.

Договор заключается в течение срока действия ценового предложения, но не позднее чем в 5 (пятидневный) срок со дня направления договора

выбранному поставщику, на условиях его ценового предложения и запроса ценовых предложений.

17. 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 запросе ценовых предложений;
- признать запрос ценовых предложений несостоявшимся и рекомендовать заказчику применить к закупке повторный запрос ценовых предложений либо закупку из одного источника.

Документация изложена на 11 листах + приложения 1 и 2) и имеет идентичное содержание для всех участников.