

УТВЕРЖДАЮ

Директор
ООО «Пассат» г. Солигорск

И.А.Прохоренко
«09» июня 2026 года

ДОКУМЕНТАЦИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ПЕРЕГОВОРОВ по закупке погрузчика вилочного для собственных нужд

1. Общие сведения о процедуре переговоров.

1.1. Вид процедуры закупки – процедура переговоров, в соответствии с Порядком закупок за счет собственных средств ООО «Пассат» г. Солигорск.

1.2. Наименование, сведения об организационно-правовой форме организатора, местонахождение: Общество с ограниченной ответственностью «Пассат» г. Солигорск (ООО «Пассат» г. Солигорск), 223710, Минская область, Солигорский р-н, Чижевический с/с, Метявичское шоссе, 5Б-1.

1.3. Контактные лица по вопросам закупки:

По техническим вопросам:

Ковалевский Денис Валерьевич, тел. +375(29)2077030;

По организационным вопросам:

Новик Инга Васильевна – заместитель начальника ОМТС Тел.+375-291235506

1.4. Наименование предмета заказа:

№ лота	Наименование и характеристики предмета закупки
1	Погрузчик вилочный дизельный г/п 3,5т – 1шт. в соответствии с требованиями Технического задания.

Организатор вправе, в случае утраты необходимости приобретения Товара, изменения технических характеристик предмета закупки и (или) требований к квалификационным данным участников процедуры переговоров отменить закупку на любом этапе ее проведения и не несет за это ответственности перед участниками процедуры.

1.5. Предпочтительные условия оплаты: 35% предоплата, 65% по факту поставки в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента получения товара.

1.6. Ориентировочный срок поставки: в течении 5 дней с момента оплаты.

1.7. Условия поставки: франко-склад Покупателя: Минская обл., Солигорский район, Любанское шоссе, 43.

1.8. Гарантийные обязательства: не менее 24 месяца или 2400 м/ч.

1.9. Источник финансирования закупки: собственные средства ООО «Пассат» г. Солигорск.

1.10. «Документация для проведения процедуры переговоров по закупке погрузчика вилочного для собственных нужд» предоставляется организатором переговоров бесплатно не позднее 1 рабочего дня со дня письменного официального обращения лица, желающего принять участие в переговорах.

Запрос на представление документации для проведения переговоров и заявление на участие в переговорах может быть направлено участником в срок не позднее 14 час. 00 мин. «16» июня 2026г.:

а) по адресу: 223710, Минская область, Солигорский р-н, Чижевический с/с, ул. Метявичское шоссе, 5Б-1., ОМТС.

б) по тел./факсу: +375 (174) 33-33-01;

в) по e-mail: i.novik@passat-group.by

1.11. Окончательный срок, место и порядок предоставления документов претендентов: **до 09:30 17 июня 2026 года.**

- по адресу: 223710, Минская область, Солигорский р-н, Чижевический с/с, ул. Метявичское шоссе, 5Б-1 ОМТС.

- на e-mail i.novik @passat-group.by

Документы для процедуры переговоров предоставляются в запечатанных конвертах с пометкой «**Предложение на процедуру переговоров по закупке погрузчика вилочного**» либо в форме электронного документа в формате pvdf на e-mail: i.novik @passat-group.by с пометкой в поле «ТЕМА» «Предложение на участие в процедуре переговоров по закупке погрузчика вилочного».

2. Требования к организациям, которые могут быть участниками процедуры переговоров.

2.1. Допускаются резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, являющиеся производителями предмета заказа или их официальными представителями (сбытовыми организациями) производителя (подтверждается соответствующим сертификатом, дилерским договором).

2.2. Участником не может быть организация, находящаяся в процессе ликвидации, реорганизации, или признанные в установленном законодательными актами порядке экономически несостоятельными (банкротами);

2.3. Отсутствие претензий по предыдущим поставкам (сведения о фактах отказов от заключения договоров, неисполнения и/или ненадлежащего исполнения обязательств заключенных договоров, информация о неудовлетворительном качестве поставленных Товаров;

Участниками не могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, включенные в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам;

2.4. Участником не может быть организация:

2.4.1. Представившие недостоверную информацию о себе;

2.4.2. Не представившие либо представившие неполную (неточную) информацию о себе и отказавшиеся представить соответствующую информацию в установленные организатором сроки;

2.5. Участник, не соответствующий требованиям организатора предъявляемых к участнику, предоставивший недостоверную информацию о себе, не предоставивший либо предоставивший неполную (неточную) информацию о себе и отказавшийся предоставить соответствующую информацию в установленные организатором сроки, отстраняется от дальнейшего участия в процедуре переговоров. Его предложение отклоняется от участия в процедуре переговоров.

Перечень документов, необходимый для участия в процедуре переговоров

Процедура переговоров является двухэтапной и включает:

Первый этап:

3.1 Коммерческое предложение, в котором указываются:

3.1.1 полное наименование участника и его реквизиты: почтовый и юридический адреса, контактные телефоны, телефакс, банковские реквизиты;

3.1.2 наименование предмета заказа.

3.1.3 цена предложения должна быть указана с учетом всех затрат, налогов, пошлин, сборов, акцизов и т.д.;

3.1.4 валюта платежа;

3.1.5 условия оплаты;

3.1.6. срок поставки (**указатаь количество календарных дней**).

3.1.7. условия поставки;

3.1.8 срок действия коммерческого предложения: до исполнения обязательств по договору обеими сторонами.

3.1.9. заявление-обязательство о согласии заключить договор не позднее 10 календарных дней после объявления о победителе.

Коммерческая часть предложения должна быть подготовлена и представлена на русском языке, в одном экземпляре, оформленная на фирменном бланке организации за подписью руководителя.

3.2. Техническое предложение, в котором указывается:

3.2.1. полное наименование, подробное описание технических характеристик Товара (технические характеристики в соответствии с требованиями предмета заказа)- **ответы на все вопросы в последовательности, изложенной в техническом задании;**

3.2.2. сертификаты, лицензии, разрешения на предлагаемый к поставке Товар;

3.2.3. для подтверждения наличия системы управления качеством на предприятии, соответствующей международным стандартам ISO серии 9001 (требуется предоставить копию сертификата серии СТБ ISO 9001);

3.2.4. документы, подтверждающие полномочия участника на реализацию товара в соответствии с договором (соглашением) с производителем.

3.2.5. гарантийные обязательства.

3.2.6. информация об участии претендента в качестве ответчика в судебных или арбитражных процессах, связанных с нарушением сроков поставки, с указанием предмета иска (невыполнение или ненадлежащее выполнение договорных обязательств и другое) за последние три года (предоставить или опровергнуть информацию о невыполнении или ненадлежащем выполнении договорных обязательств);

3.2.7. копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица;

3.2.8. документы, подтверждающие опыт работы в данной сфере не менее 2-х лет;

3.2.9. письменное заявление о предоставлении **сервисного, гарантийного, послегарантийного обслуживания с наличием склада запчастей на территории РБ.**

3.2.10. для подтверждения деловой репутации участника предоставить отзывы заказчиков, не менее 3-х, о качестве и соблюдении сроков поставки, предусмотренных в соответствии с договором (аналогичным предмету данных переговоров), референц-лист за 3 года.

3.2.11. сопроводительное письмо об отсутствии задолженности по уплате установленных законодательством налоговых платежей;

Коммерческая часть и техническая часть предложения должна содержать информацию по всем пунктам требуемого запроса.

Технико-коммерческое предложение должно быть представлено запечатанном конверте в ОМТС или направлено на электронную почту i.novik @passat-group.by.

Конверт должен быть оформлен следующим образом:

- указание на номер закупки №2026-XXXXXX;
- указание на Организатора – наименование и юридический адрес;
- указание на Участника – наименование и юридический адрес;
- указание на предмет заказа – «Предложение на участие в переговорах по закупке погрузчика вилочного» и с обязательной пометкой «Не вскрывать до 11:30 17.06.2026г.! Переговоры!».

Технико-коммерческое предложение также может быть направлено по электронной почте на i.novik@passat-group.by

Второй этап: Проведение переговоров по улучшению предложений:

3.3. Срок подготовки и предоставления предложений с улучшенными предложениями определяется комиссией по итогам первого этапа.

3.4. Комиссия направляет участникам процедуры переговоров (предложения которых соответствуют техническим требованиям предмета заказа) уведомление о проведении переговоров по улучшению поступивших предложений, содержащее сведения о наименьшей стоимости таких предложений без указания сведений об участнике, которым предложена эта стоимость, а также о дате, времени и месте проведения данных переговоров;

3.5. В ходе процедуры участники вправе снижать цену своего предложения и изменять иные условия своих предложений в сторону их улучшения для организатора (сокращать сроки поставки, улучшать условия оплаты и т.д.).

3.6. При отказе всех участников от переговоров организатор завершает процедуру в установленном порядке.

3.7. Критерии, используемые организатором при определении наилучшего предложения и их удельный вес:

3.8. Критерии (показатели) оценки предложений участников:

1. Наименьшая цена предложения – удельный вес критерия 95% (95 баллов):

Предложению с наименьшей ценой присваивается 95% -95 баллов.

Расчет процентов (баллов) выставяемых иным участникам осуществляется по формуле:

$$K=95 \times \frac{C_{\min}}{C}$$

K- количество баллов (%).

C_{мин}- минимальная цена предложения.

C - цена оцениваемого предложения.

2. Срок поставки – удельный вес критерия 5% (5 баллов).

Срок поставки 60 календарных дней от даты подписания договора обеими сторонами – 5% (5) баллов. За превышение сроков поставки за каждые 2 календарных дня относительно требованиям конкурсной документации снимается 1 балл.

Методика оценки:

Оценка коммерческих предложений участников осуществляется по каждому показателю (критерию) отдельно. Оценка осуществляется по балльной системе. В соответствии с балльной системой, каждый показатель критерия оценивается по балльной шкале в соответствии п.3.8. настоящей документации. Общее количество баллов, набранное участником, определяется по сумме баллов, полученных участником в результате оценки каждого показателя (критерия) с учетом удельного веса соответствующего критерия по формуле «оценка критерия x удельный вес критерия».

3.8.1. Для оценки предложений участников, цены предложений участников (в случае их представления в разных валютах) будут переведены в белорусские рубли и приведены к единым условиям оценки. Обменный курс перевода цены предложений участников переговоров в белорусские рубли равен курсу Национального банка Республики Беларусь на дату проведения процедуры улучшения конкурсных предложений. Цена предложения участника будет сформирована с учетом уплаты всех таможенных пошлин, налогов, сборов и других обязательных платежей.

3.8.2. В случае, если в результате оценки конкурсных предложений несколько предложений участников получили одинаковое количество баллов, то предпочтение отдается конкурсному предложению с наименьшей ценой.

3.8.3. В случае, если у нескольких предложений с одинаковым количеством баллов оказалась одинаковые цены коммерческих предложений, то предпочтение отдается предложению с наименьшими сроками поставки.

Суммирование баллов по всем оцениваемым критериям осуществляется для каждого из участников с округлением, полученного результата в числовом выражении до 2-х знаков после запятой.

3.8.4. В результате оценки предложений каждому из них присваивается порядковый номер (место) по степени их выгодности. Участник, которому присвоен порядковый номер 1 (первое место), выбирается победителем (поставщиком).

3.8.5. Оценка данных участников и соответствие потребительских, технических и экономических показателей (характеристик) будут проведены до процедуры улучшения предложений и их оценки. Информация о рассмотрении и оценке конкурсных предложений не подлежит разглашению.

3.8.6. Организатор отклоняет конкурсное предложение участника, если оно не соответствует требованиям Документации для проведения процедуры переговоров, техническим ха-

рактикам предмета заказа в соответствии с требованиями Технического задания и письменно информирует об этом участника.

3.8.7. Организатор переговоров извещает участников переговоров о результатах их проведения в электронной форме в течение пяти рабочих дней со дня утверждения протокола заседания конкурсной комиссии по выбору победителя переговоров, а также информация будет размещена в свободном доступе на ресурсе <http://www.icetrade.by> в течение 5 рабочих дней от даты подписания договора поставки обеими сторонами.

3.8.8. Организатор переговоров вправе вносить изменения в условия проведения переговоров в течение всего периода подготовки предложения участниками, за исключением двух рабочих дней, предшествующих дню, на который назначено заседание конкурсной комиссии по вскрытию конвертов с предложениями. Внесенные изменения в условия проведения переговоров незамедлительно передаются участникам, получившим документацию для проведения процедуры переговоров, и имеют для них обязательную силу.

3.9. Подписанный руководителем организатора договор направляется выбранному поставщику не ранее 5 календарных дней после принятия решения о выборе поставщика.

3.10. Договор Поставщиком заключается не позднее, чем в десятидневный срок со дня направления договора выбранному поставщику. В случае непредоставления в указанные сроки организатору подписанного договора, выбранный поставщик признается отказавшимся от подписания договора.

3.11. С момента принятия решения о выборе поставщика до заключения договора ни организатор, ни выбранный поставщик не имеют права предпринимать какие-либо действия, препятствующие его заключению.

Договор подписывается на условиях предложения для переговоров выбранного поставщика с учетом документов и результатов переговоров по улучшению предложений участников.

3.12. Договор заключается на условиях предложения участника выбранного победителем с учетом переговоров о снижении цен и документации для проведения процедуры. Проект договора прилагается. Условия проекта договора корректируются с учетом результатов проведенной процедуры закупки по согласованию с Заказчиком.

3.13. Процедура переговоров признается несостоявшейся в случаях, если:

3.13.1. Комиссией ни один из участников не признан победителем процедуры;

3.13.2. Победитель процедуры, а также второй по показателям после него участник отказались от заключения договора;

3.13.3. Не подано ни одного предложения.

Порядок и объем предоставления участником предложения для процедуры переговоров.

Для участия в процедуре переговоров участником необходимо представить предложение.

4.1. Предложение для процедуры переговоров должно быть предоставлено участником в запечатанном конверте с пометкой: «**Предложение для переговоров по закупке погрузчика вилочного. Не вскрывать до 11:30 17.06.2026**» по адресу: 223710, Минская область, Солигорский р-н, Чижевический с/с, ул. Метявичское шоссе, дом № 5Б-1 ОМТС **либо направлено в электронной форме** в формате PVDF на e-mail i.novik@passat-group.by.

4.2. Окончательный срок предоставления предложения – **17.06.2025 года до 09 часов 30 минут**. Вскрытие конвертов (открытие электронных писем) с предложениями состоится в 11.30ч 17.06.2026 года по адресу: 223710, Минская область, Солигорский р-н, Чижевический с/с, Метявичское шоссе, 5Б-1, конференц-зал.

4.3. Предложение, полученное после истечения конечного срока его подачи, не вскрывается и возвращается отправителю.

4.4. Предложение должно быть подготовлено и предоставлено на русском языке.

4.5. Предложение для процедуры переговоров должно содержать:

4.5.1 заявление участника на участие в процедуре переговоров (произвольная форма);

4.5.2 полное наименование участника и его реквизиты: почтовый и юридический адреса, контактные телефоны, телефакс, банковские реквизиты;

4.5.3 согласие на участие в процедуре переговоров на условиях настоящего документа;

4.5.4 заявление участника(в произвольной форме) 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 все свои обязательства, связанные с уплатой налогов и сборов в бюджет, согласно законодательству государства, резидентом которого участник является;
- не включен в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам;

4.5.5 заявление, что предлагаемый к поставке товар является новым, не бывшим в эксплуатации, находится в технически исправном состоянии и пригоден к эксплуатации, не восстановленный.

4.6. Коммерческая часть предложения, полученная после истечения конечного срока подачи, не вскрывается и возвращается предоставившему его участнику;

4.7. Коммерческая часть предложения должна быть подготовлена и предоставлена на русском языке, в одном экземпляре;

4.8. Техническое предложение и коммерческая часть должны быть отпечатаны или написаны несмываемыми чернилами и 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 участие в процедуре и на подписание договора от имени юридического лица должны подтверждаться доверенностью (иным документом), копия которого, заверенная руководителем и печатью юридического лица, прилагается к предложению для процедуры переговоров.

4.9. 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 предложение для процедуры.

4.10. Все вышеперечисленные требования в равной мере относятся и к документам, являющимся неотъемлемыми частями предложений для процедуры переговоров (заявлению участника на участие в процедуре переговоров, спецификации и др.).

Председатель

конкурсной комиссии

_____ Д.М.Картуз

Заместитель председателя

конкурсной комиссии

_____ О.И.Цедрик

Члены конкурсной комиссии

_____ В.В.Габрусь

_____ Н.Н.Чакур

_____ Д.В.Ковалевский

_____ А.И.Царик

Секретарь

_____ И.В.Новик