

УТВЕРЖДАЮ

Директор

ООО «Пассат» г.Солигорск

И.А.Прохоренко

«29» июня 2026 года

ДОКУМЕНТАЦИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ПЕРЕГОВОРОВ
по закупке щита силового управления для объекта строительства «Строительство горно-обогатительного комплекса мощностью от 1,1 до 2,0 млн тонн хлорида калия в год на сырьевой базе Нежинского участка Старобинского месторождения калийных солей. Вторая очередь» 8Ф.02-67-ЭМ4-2.0.0

1.ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Наименование, юридический адрес, банковские реквизиты организатора переговоров	Общество с ограниченной ответственностью «Пассат» г.Солигорск, 223710, Минская обл., Солигорский р-н, Чижевический с/с, Метявичское шоссе, 5Б-1, р/с BY17PJCB30121000101000000933 «Приорбанк» ОАО г.Минск, ул.Веры Хоружей, 31а BIC SWIFT PJCBVY2X УНП 600175052, ОКПО 28617179 факс +375(0)174 333301, 333302, e-mail: passat@passat-group.by
Контактные лица организатора переговоров	Габрусь Владимир Владимирович – начальник отдела материально-технического снабжения (Минская обл., Солигорский район, Чижевический с/с, Метявичское шоссе, 5Б-1. Тел.: +375 174 333302 e-mail v.gabrus@passat-group.by Синяк Марина Александровна – ведущий специалист по закупкам (Минская обл., Солигорский район, Чижевический с/с, Метявичское шоссе, 5Б-1). Тел.: +375 (0) 174 333302 e-mail: m.siniak@passat-group.by Контактное лицо по техническим вопросам: специалист по закупкам Рубаха Артем Николаевич +375-44-7992170 e-mail a.rubaha@passat-group.by

2.НАИМЕНОВАНИЕ ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА

Наименование объекта строительства	Место расположения объекта строительства
«Строительство горно-обогатительного комплекса мощностью от 1,1 до 2,0 млн. тонн хлорида калия в год на сырьевой базе Нежинского (восточная часть) участка Старобинского месторождения калийных солей. Вторая очередь»	223810, Минская область, Любанский район, Реченский с/с, 18, 4000м юго-восточнее д.Обчин.

3.ПРЕДМЕТ ЗАКАЗА

3.1. Предмет заказа:

№ лота	Наименование предмета заказа, кол-во, ед.измерения
1	ЩСУ Щит силового управления, состоящий из 10-ти шкафов закрытого типа, двухстороннего обслуживания, 400В, 50Гц, комплектно со сборными медными шинами – 1 комплект. Габаритные размеры одного шкафа(ВхШхГ): 2000х600х800мм Согласно требованиям опросного листа 8Ф2.02-67-ЭМ4.ОЛ1-2.0.0

3.2. Требуемый срок поставки: 60 календарных дней от даты подписания договора обеими сторонами по согласованному графику.

3.3. Место поставки продукции: 223810, Минская область, Любанский район, Реченский с/с, 18, 4000м юго-восточнее д.Обчин.

3.4. Условия оплаты за продукцию: отсрочка платежа 60 календарных дней от даты поставки продукции.

3.5.Обязательно представление предложений в полном объеме по лоту. Предложения, представленные не в полном объеме по лоту будут отстранены от участия в процедуре переговоров.

3.6.Гарантийные обязательства – не менее 24 месяцев от даты ввода оборудования в эксплуатацию.

3.7.Источник финансирования - собственные средства, средства гарантированного займа, республиканский бюджет, заемные средства и иные источники, не запрещенные законодательством.

4. СТАРТОВАЯ ЦЕНА ЗАКАЗА

4.1. Информация о стартовой цене заказа:

№ лота	Наименование предмета заказа, кол-во, ед.измерения	Ориентировочная стартовая цена с НДС, BYN
1	ЩСУ Щит силового управления, состоящий из 10-ти шкафов закрытого типа, двухстороннего обслуживания, 400В, 50Гц, комплектно со сборными медными шинами – 1 комплект. Габаритные размеры одного шкафа(ВхШхГ): 2000х600х800мм Согласно требованиям опросного листа 8Ф2.02-67-ЭМ4.ОЛ1-2.0.0	204 640,13

5. УЧАСТНИКИ ПЕРЕГОВОРОВ

К участию в переговорах допускаются резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, являющиеся производителями предмета заказа или их официальными представителями (сбытовыми организациями) производителя.

Участником переговоров не может быть организация:

- находящаяся в процессе ликвидации, реорганизации, или признанные в установленном законодательными актами порядке экономически несостоятельными (банкротами);

- представившая недостоверную информацию о себе;

- непредставившая, либо представившая неполную (неточную) информацию о себе и отказавшаяся представить соответствующую информацию в установленные организатором переговоров сроки;

- имеющая претензии по предыдущим поставкам со стороны ОАО «Беларуськалий», ООО «Пассат» г.Солигорск (сведения о фактах отказов от заключения договоров, неисполнения и (или) ненадлежащего исполнения заключенных договоров, фактов поставки некачественной продукции, по результатам входного контроля).

- включенная в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам, осуществляет Министерство торговли в установленном им порядке, которое размещает такой реестр в открытом доступе в информационной системе «Тендеры».

6. ПЕРЕЧЕНЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ В ХОДЕ ПЕРЕГОВОРОВ. ПРЕДСТАВЛЯЕМЫЕ ДОКУМЕНТЫ.

6.1. Техническое предложение участника должно содержать:

- полное подробное техническое описание (комплектацию), схемы (чертежи), предлагаемой к поставке продукции.

- обязательство за подписью руководителя (его уполномоченного лица) предоставить сервисное обслуживание, техническую поддержку в гарантийный и послегарантийный период с наличием запасных частей для поставки заказчику в течение 10-ти рабочих дней с момента обращения заказчика.

- наименование завода-изготовителя.

- страну происхождения продукции.

- сертификат соответствия ISO 9001-2015 производителя.

- инструкции по эксплуатации, обслуживанию, ремонту на русском языке.

- гарантийные обязательства - не менее 24 месяцев от даты ввода оборудования в эксплуатацию.

- техническое и коммерческое предложение для переговоров участника должно обязательно содержать наименование и номер проектной документации, по которому подается предложение;

- оборудование и материалы, предлагаемые к поставке, должны отвечать требованиям действующих нормативно-правовых актов.

- обязательство при поставке продукции предоставить технический паспорт на русском языке на продукцию, документ на гарантийные обязательства (паспорт качества, иное).

- сертификат соответствия ТР ТС 004/2011.

- документы, подтверждающие качество и безопасность продукции, соответствие его ТНПА, технические свидетельства (декларации о соответствии (сертификаты соответствия требованиям технических регламентов республики Беларусь и Таможенного союза, ЕАС), протоколы испытаний, паспорта и иные документы, подтверждающие соответствие предлагаемой продукции требуемым техническим, потребительским, противопожарным или иным показателям (характеристикам) и требуемые законодательством и техническими нормативно-правовыми актами Республики Беларусь на весь перечень поставляемой продукции;

Оценка: соответствие техническим требованиям – допуск к дальнейшему участию в процедуре переговоров. Отсутствие каких либо документов или несоответствие требованиям – отстранение от участия в процедуре закупки.

Предложения для переговоров не соответствующие проектным требованиям и требованиям документации для переговоров к рассмотрению не принимаются.

6.2. Экономическая и финансовая состоятельность участника, подтвержденная следующими документами:

6.2.1. Участники представляют справку произвольной формы об отсутствии задолженности по уплате налогов, сборов (пошлин).

6.2.2. Заверенная копия справки обслуживающего банка о финансовой состоятельности участника, выданной по состоянию на первое число месяца предшествующего месяцу подачи документов.

6.2.3. Заверенная копия свидетельства о государственной регистрации Участника.

6.2.4. Заверенная выписка из устава, содержащую общие положения, цель и предмет деятельности, объем уставного фонда, полномочия органов управления, структуру предприятия.

6.3. Технические возможности участника подтверждаются следующими документами:

6.3.1. Для участников, являющихся производителями предмета заказа, необходимо представить заверенные копии документов, подтверждающих, что участник является производителем предлагаемой продукции, подтверждается копией сертификата.

6.3.2. Для участников, не являющихся производителями, необходимо представить документы, подтверждающие, что участник является официальным торговым представителем производителя, выраженного в одной из следующих форм:

- заверенная участником копия договора (соглашения) с производителем;
 - заверенная участником копия договора (соглашения) с государственным объединением, ассоциацией (союзом), в состав которых входят производители;
 - заверенная участником копия устава либо договора (соглашения) с управляющей компанией холдинга, участником которого является производитель;
 - иные документы, подтверждающие полномочия участника на реализацию продукции в соответствии с законодательством страны производителя продукции.
- сертификат собственного производства производителя, сертификаты соответствия, иное.

6.4. Деловая репутация участника, подтверждается следующими документами:

6.4.1. Отзывы организаций (не менее 3 отзывов) о положительном опыте эксплуатации аналогичной продукции, о качестве аналогичной продукции, о соблюдении поставщиком сроков поставки продукции, предусмотренных в соответствии с договором.

6.5. Информация об участии участника в качестве ответчика в судебных или арбитражных процессах, связанных с осуществлением строительной деятельности с указанием предмета иска за последние три года. Представляется справка, содержащая информацию об участии (или неучастии участника переговоров в качестве ответчика в судебных или арбитражных процессах, связанных с осуществлением строительной деятельности с указанием предмета иска (невыполнение или ненадлежащее выполнение договорных обязательств, другое) за последние три года.

6.6. Сведения об изменениях, вносимых в наименование участника, правопреемстве, периоде работы (предоставляется справка, содержащая информацию об изменениях, вносимых в наименование участника, правопреемстве и о периоде работы).

6.7. Коммерческая часть предложения для переговоров участника должно быть подготовлено в письменной форме на бумажном носителе или в электронном виде и содержать:

- полное наименование, количество и комплектность предлагаемой к поставке продукции,
- наименование производителя,
- страну происхождения продукции,
- наименование и подробное описание (комплектацию), количество, цену за единицу и стоимость всего объема, предлагаемой к поставке продукции, а также указание на то, включены ли в цену, кроме стоимости самой продукции, расходы на транспортировку, уплату налогов, сборов и других обязательных платежей. Цена предложения определяется участником с указанием условий поставки согласно INCOTERMS 2000 или INCOTERMS 2010 (для нерезидентов Республики Беларусь) и представляется в валюте, согласно законодательству, действующему в стране участника;
- валюту платежа;
- условия оплаты;
- условия поставки (по INCOTERMS 2010 – для нерезидентов Республики Беларусь);
- сроки поставки (**указать количество календарных дней**).
- срок действия предложения (в соответствии с п.7.4 До исполнения обязательств по договору).

Не представление участниками переговоров в полном объеме запрашиваемой в главе 6 документации для переговоров или отрицательные характеристики являются основанием для их отклонения от дальнейшего участия в переговорах.

7. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УЧАСТНИКАМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

7.1. Предложение для переговоров должно быть представлено участником в отдельном запечатанном конверте в письменной форме на бумажном носителе и в электронном виде (направлено на e-mail m.siniak@passat-group.by, или представлено на SD-R диске), также предложение может быть представлено в электронном виде в формате pdf и направлено по электронной почте на e-mail m.siniak@passat-group.by с пометкой в поле «ТЕМА» «Предложение на процедуру закупки щита силового управления рег.№2026-XXXXXX».

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 щита силового управления для объекта строительства» и с обязательной пометкой **«Не вскрывать до 14:00 07.07.2026г.! Переговоры!»**.

7.2. Окончательный срок представления предложений для переговоров – **до 10 час.00 мин. 07.07.2026г.** Предложения претендентов, полученные после указанного времени не рассматриваются и отклоняются.

Конверты (электронные письма) с предложениями для переговоров участников регистрируются организатором переговоров в порядке их поступления с указанием даты и времени.

7.3. Предложение участника должно быть подготовлено в одном оригинальном экземпляре на бумажном носителе или в электронном виде в формате pdf.

Предложение, представленное в конверте на бумажном носителе должно быть пронумеровано, прошито, подписано руководителем участника (или его уполномоченным лицом) и скреплено печатью, каждый документ кроме нотариально заверенного должен быть подписан руководителем участника или уполномоченным им лицом и скреплен печатью. Каждый документ электронного предложения для переговоров, кроме нотариально заверенного, должен быть подписан руководителем участника или уполномоченным им лицом пронумерован и скреплен печатью. При наличии документов на ином языке, кроме русского или белорусского, участник должен предоставить, заверенный руководителем организации перевод.

7.4. Срок действия коммерческого предложения участника до исполнения сторонами обязательств по договору.

7.5. Заявление-обязательство о согласии заключить договор не позднее 10 календарных дней от даты объявления победителя переговоров на основании редакции, предложенной организатором.

7.6. Реестр (опись) представляемых документов.

8. УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

8.1. 07.07.2026г. в 14:00 состоится заседание конкурсной комиссии, на котором будут вскрыты конверты (открыты электронные письма) с предложениями претендентов.

8.2. Конкурсной комиссией проверяется наличие всех, установленных в соответствии с условиями проведения процедуры переговоров документов.

8.3. Конкурсная комиссия изучает предложения для переговоров на их соответствие требованиям документации для переговоров не более 45-ти рабочих дней со дня вскрытия конвертов (открытию электронных писем) с предложениями. С согласия организатора переговоров конкурсная комиссия может продлить срок изучения предложений участников.

8.4. В случае необходимости, конкурсная комиссия вправе запросить у участника уточняющую информацию, которую участник обязан предоставить.

Если у конкурсной комиссии возникают сомнения в достоверности представленных участником сведений, она вправе произвести дополнительную их проверку с участием специалистов, либо назначить проведение экспертизы.

8.5. Участник отстраняется от участия в переговорах в любой момент до заключения договора, если организатор переговоров обнаружит, что участником представлена недостоверная информация или будет выявлено несоответствие технических характеристик (параметров) требованиям предмета закупки.

8.6. После рассмотрения конкурсной комиссией документов участников на их соответствие требованиям документации для переговоров, организатором переговоров будет определен в порядке, установленном для данных переговоров, в соответствии с критериями оценки, указанными в документации для переговоров.

8.7. О времени и месте проведения процедуры улучшения предложений для переговоров участникам будет сообщено дополнительно, путем одновременного направления приглашения к участию в процедуре улучшения предложений.

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

8.9. Участник в праве не участвовать в процедуре улучшения коммерческого предложения, в этом случае его предложение остается действующим с предложенной им первоначальной ценой и условиями.

8.10. Заседание конкурсной комиссии по вскрытию конвертов (открытию электронных писем) с измененными условиями предложений для переговоров проводится в порядке, предусмотренном для процедуры вскрытия конвертов с предложениями для переговоров, участники вправе присутствовать на заседании конкурсной комиссии при вскрытии конвертов (открытию электронных писем) с улучшенными предложениями участников, представивших конверты (электронные письма) с измененными условиями предложений для переговоров при наличии у них надлежащим образом оформленной доверенности и документов, удостоверяющих их личность.

После проведения процедуры улучшения предложений для переговоров победитель определяется в порядке, установленном для данных переговоров, в соответствии с критериями оценки, указанными в документации для переговоров.

8.11. Критерии (показатели) оценки предложений участников:

1. Наименьшая цена – удельный вес критерия 94% (94 баллов):

Предложению с наименьшей ценой присваивается 94% -94 баллов.

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

$$K=94 \times \frac{C_{\min}}{C}$$

K- количество баллов (%)

$C_{\min}$ - минимальная цена предложения.

C - цена оцениваемого предложения.

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

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

3.Условия поставки – удельный вес критерия 1% (1 балл).

Франко-склад (объект) Покупателя – 1% (1 балл).

Франко-склад Поставщика – 0.

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.8.11 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».

8.12.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.

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

8.14. В случае, если у нескольких предложений с одинаковым количеством баллов оказались 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.

8.15. 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).

8.16. 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.

8.17. Организатора переговоров вправе вносить изменения в условия проведения переговоров в течение всего периода подготовки предложения участником, за исключением двух 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.

8.18. Организатор переговоров в любой срок может отказаться от проведения переговоров без объяснения причин и возмещения участникам убытков.

8.19. Переговоры признаются несостоявшимися в случаях, если:

- руководителем организатора переговоров не утвержден протокол заседания конкурсной комиссии по выбору победителя переговоров;
- конкурсной комиссией ни один из участников не признан победителем переговоров;
- победитель переговоров отказался от заключения договора и организатором переговоров не предложено заключить договор второму по показателям после победителя переговоров участнику;
- победитель переговоров, а также второй по показателям после него участник отказались от заключения договора.

Организатор переговоров в течение пяти рабочих дней со дня подписания протокола о признании переговоров несостоявшимися, извещает об этом всех участников.

9. УСЛОВИЯ ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА

9.1. Договор заключается не ранее 5-ти календарных дней и не позднее 10 календарных дней от даты утверждения протокола по выбору победителя процедуры переговоров.

9.2. В заключаемый договор включаются существенные условия, сформированные по результатам проведения переговоров. При заключении договора в него могут быть внесены по взаимному согласию сторон отдельные условия,

которые не были предметом рассмотрения на переговорах и не изменяющие их существенных условий.

9.3. Выбранный поставщик обязан в течение десяти календарных дней направить организатору подписанный направленный ему договор. В случае непредставления в указанные сроки организатору подписанного договора, выбранный поставщик признается отказавшимся от заключения договора.

9.4. При отказе победителя переговоров от заключения соответствующего договора их организатор вправе не проводить повторные переговоры, а предложить заключить договор второму по показателям после победителя переговоров участнику.

9.5. Проект договора разработан организатором переговоров и прилагается к настоящей документации. Все условия проекта договора расцениваются как существенные. Участники не вправе заявлять требования о включении в договор пункта об обеспечении обязательств (банковская гарантия, ипотека и т.д.). Договор заключается по результатам проведения переговоров с выбранным поставщиком (победителем) на условиях его конкурсного предложения.

9.6. Организатор переговоров оставляет за собой право вносить дополнения в документацию для переговоров. Сообщение с информацией о дополнениях высылается одновременно всем участникам в течение одного рабочего дня.

10. ИНЫЕ СВЕДЕНИЯ

10.1. В своей деятельности комиссия по проведению переговоров руководствуется СТП ПАССАТ 08-2023.

Заместитель председателя
конкурсной комиссии

_____ О.И.Цедрик

Члены конкурсной комиссии

_____ В.В.Габрусь
_____ Н.Н.Чакур
_____ В.В.Ращениа

Секретарь

_____ М.А.Синяк