

УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор  
СООО «Мобильные ТелеСистемы»

 В.В. Козырь  
« 23 » 06 2026 г.



**ЗАКУПОЧНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ**  
**по проведению открытого одноэтапного запроса предложений**  
**№ 3086-26/ЗП**

на закупку  
Программной платформы персонализации, поиска и А/В-тестирования сайта shop.mts.by

МИНСК  
2026 г.

1. ПРИГЛАШЕНИЕ
2. ВВЕДЕНИЕ
3. ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДМЕТУ ЗАКУПКИ
4. ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ
5. ПРОЦЕДУРА ОЦЕНКИ И КРИТЕРИИ ВЫБОРА
6. ПРИСУЖДЕНИЕ ДОГОВОРА

Приложение 1. Форма заявки на участие в запросе предложений.

Приложение 2. Таблица цен.

Приложение 3. Таблица соответствия (функционально-технические требования).

Приложение 4. Таблица соответствия (коммерческие требования).

Приложение 5 Таблица требований к квалификации.

Приложение 6. Проект договора.

Приложение 7. Опросник.

Приложение 8. Форма запроса информации о субконтрагентах

## **1. ПРИГЛАШЕНИЕ**

Вид запроса предложений: **Открытый одноэтапный запрос предложений.**

1. Сведения о Заказчике:

1.1. Полное наименование: **Совместное общество с ограниченной ответственностью «Мобильные ТелеСистемы».**

1.2. Место нахождения: **220012, Беларусь, г. Минск, пр-т Независимости, 95-4.**

1.3. Фамилия, имя, отчество контактного лица: **Кишко Кирилл.**

1.4. Номер контактного телефона: **(+375 29) 8209994.**

1.5. Адрес электронной почты: **kkishko@mts.by**

2. Сведения о закупке:

2.1. Предмет закупки (наименование): **программная платформа персонализации, поиска и А/В-тестирования сайта shop.mts.by.**

2.2. Объемы закупки: **согласно закупочной документации.**

2.3. Источник финансирования закупки: **собственные средства Заказчика**

2.4. Срок реализации: **согласно закупочной документации.**

3. Сведения об открытом запросе предложений:

3.1. пакет закупочной документации может быть получен заинтересованными участниками: **с 23.06.2026 по 09.07.2026 с 9:00 до 16:00 часов с понедельника по пятницу** на основании письменной заявки (на официальном бланке организации), направленной Заказчику по электронной почте: **kkishko@mts.by**, а также в открытом доступе на сайте Заказчика в разделе **http://company.mts.by/purchases/**.

3.2. Закупочные документы представляются: **на русском языке, бесплатно.**

3.3. Коммерческие предложения:

- **место (адрес) и порядок представления коммерческих предложений:** коммерческие предложения должны быть доставлены в письменном виде на бумажном носителе в запечатанном виде по адресу: 220012, г. Минск, пр-т Независимости, 95-4, управление логистики. Допускается представление коммерческих предложений в электронном виде (скан-копия) по электронной почте (**kkishko@mts.by**) до истечения конечного срока подачи коммерческих предложений с последующим предоставлением (досылком) оригинала на бумажном носителе.

- **конечный срок подачи коммерческих предложений:** 12:00, **10.07.2026**

3.4. Информация о допуске юридических и физических лиц к участию в процедуре закупки: к участию в запросе предложений допускаются участники, резиденты и нерезиденты Республики Беларусь, соответствующие требованиям закупочной документации.

Генеральный директор



В.В.Козырь

## **2. ВВЕДЕНИЕ**

### **2.1. Квалификационные требования к участникам открытого запроса предложений**

2.1.1. Участник открытого запроса предложений должен отвечать квалификационным требованиям, приведенным в Приложении 3, Приложении 5 к настоящим закупочным документам.

2.1.2. Заказчик вправе на любом этапе после истечения срока представления коммерческих предложений в письменном виде потребовать от любого из участников подтвердить свои квалификационные данные.

### **2.2. Расходы по участию в открытом запросе предложений**

2.2.1. Участник несет все расходы, связанные с подготовкой и подачей своего коммерческого предложения, а Заказчик не отвечает и не несет ответственности за эти расходы, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

### **2.3. Закупочные документы и порядок их получения**

2.3.1. В настоящих закупочных документах содержится информация для участника по процедуре проведения открытого запроса предложений, инструкция по подготовке коммерческого предложения, а также приведены требования к предмету закупки, процедурам оценки и критериям выбора, условиям договора закупки.

2.3.2. Закупочные документы включают в себя основную часть и приложения, являющиеся неотъемлемой частью документа.

2.3.3. Закупочные документы составлены на русском языке и могут быть получены заинтересованными участниками процедуры запроса предложений способами, указанными в приглашении (с учетом требований по передаче части данных в рамках заключенных Соглашений о конфиденциальности).

2.3.4. В случаях, когда участник и заказчик имеют разные мнения по поводу толкования содержания закупочных документов, мнение заказчика prevails.

### **2.4. Внесение изменений в закупочные документы**

2.4.1. Заказчик вправе по собственной инициативе либо в ответ на запрос какого-либо участника (нескольких участников) изменить закупочные документы путем издания дополнений до истечения окончательного срока представления коммерческих предложений. Заказчик не компенсирует участникам расходы, связанные с подготовкой и изменениями коммерческих предложений.

2.4.2. Дополнения являются обязательными для всех участников и доводятся до их сведения в течение 3 (трех) рабочих дней со дня издания дополнений посредством факсимильной связи либо электронной почты, либо (при отсутствии в них конфиденциальной информации) размещаются на сайте Заказчика в разделе <https://www.mts.by/company/partner/purchases/>.

### **2.5. Порядок и срок подачи коммерческих предложений**

2.5.1. Срок подачи коммерческих предложений завершается в срок, указанный в приглашении.

2.5.2. Коммерческие предложения, полученные позднее установленного срока не рассматриваются и подлежат возврату по соответствующим адресам участников.

2.5.3. Срок подачи коммерческих предложений может быть продлен заказчиком:

- в случае если изданы дополнения или изменения к закупочным документам;
- в случае если один или несколько участников обратились с просьбой о его продлении в связи с невозможностью подготовки и представления им (ими) коммерческих предложений в установленные сроки;
- в иных случаях по решению заказчика.

2.5.4. Запросы о продлении срока подачи коммерческих предложений подаются в письменном виде по адресу, указанному в приглашении к открытому запросу предложений в срок не позднее 2 (двух) рабочих дней до момента истечения окончательного срока подачи предложений.

2.5.5. Уведомление о продлении срока подачи коммерческих предложений будет направлено посредством факсимильной связи либо электронной почты всем участникам, получившим

закупочные документы на основании заявки, а также будет размещено на сайте Заказчика в разделе <https://www.mts.by/company/partner/purchases/>

2.5.6. **Коммерческое предложение, а также вся сопутствующая корреспонденция и документация должны быть изложены на русском языке.** При этом печатная литература и рекламные материалы могут быть представлены на английском языке. Структура коммерческого предложения должна соответствовать требованиям, приведенным в разделе 4 «ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ» настоящего документа.

2.5.7. Коммерческие предложения должны быть доставлены по адресу, указанному в приглашении, до завершения срока их подачи. Вскрытие коммерческих предложений осуществляет конкурсная комиссия в соответствии с настоящей закупочной документацией (Участники не допускаются на процедуру вскрытия коммерческих предложений. По запросу Участника ему предоставляется выписка из соответствующего протокола конкурсной комиссии).

2.5.8. Срок действия коммерческого предложения должен составлять не менее **180 (ста восьмидесяти)** календарных дней от даты вскрытия конвертов с коммерческими предложениями.

2.5.9. Заказчик вправе предложить участникам продлить срок действия коммерческих предложений, но не позднее, чем за 3 (три) календарных дня до его истечения.

2.5.10. **Все страницы коммерческого предложения, кроме печатной литературы и рекламных материалов, должны быть подписаны лицом или лицами, подписывающими коммерческое предложение. Применение факсимиле не допускается. В случае если коммерческое предложение подписывается не руководителем участника, а уполномоченным им лицом, полномочия на подпись такого лица должны подтверждаться документом (доверенностью), приложенным к коммерческому предложению. При брошюровке разделов коммерческого предложения в переплет, не допускающий свободного разъединения страниц, допускается проставление подписи уполномоченного лица участника и печати только на последней странице сброшюрованного раздела за исключением раздела Таблица цен и Таблица соответствия.**

2.5.11. Участник должен подготовить **1 (один) оригинал** коммерческого предложения на бумажном носителе, а также **1 (одну) полную** (соответствующую оригиналу по объему и содержанию) **копию коммерческого предложения на электронном\* (USB-флэш) носителе.** Коммерческое предложение на бумажном носителе должно быть скреплено переплетами, обеспечивающими легкий доступ и чтение текста. Коммерческое предложение представляется в запечатанном конверте, на котором помимо указания имени и юридического адреса участника, должна быть четкая надпись на русском языке следующего содержания:

**Открытый запрос предложений №3086-26/ЗП на закупку**

**Программная платформа персонализации, поиска и А/В-тестирования сайта shop.mts.by**

**Коммерческое предложение**

**Наименование участника**

**Юридический адрес участника**

**Оригинал**

2.5.12. **Копия коммерческого предложения на электронном носителе должна быть представлена в конверте (упаковке) с оригиналом коммерческого предложения.**

*\* - Приложения: 2 (Таблица цен), 3-4 (Таблицы соответствия), содержащиеся в электронной копии коммерческого предложения, должны быть представлены в форматах Word/Excel. Дополнительно к указанным форматам допускается использование других форматов (PDF и проч.).*

2.5.13. Участник несет ответственность за полное соответствие представленных копий документов оригиналу. Заказчик не проводит сверку оригинала предложения с его копией, в том числе на электронном носителе. В случае выявления расхождений между оригиналом коммерческого предложения и его копией на бумажном или электронном носителе, заказчик вправе по своему усмотрению:

- предложить исправить такое несоответствие;
- отклонить предложение участника, как несоответствующее требованиям закупочных документов.



2.5.14. Все коммерческие предложения, не соответствующие требованиям п. 2.5.6., 2.5.8., 2.5.10. - 2.5.11 могут быть отклонены заказчиком.

2.5.15. В случаях, когда участник и заказчик имеют разные мнения по поводу толкования содержания коммерческого предложения, мнение заказчика prevалирует.

2.5.16. Включение в коммерческое предложение противоречивой информации не допускается. В случаях выявления в тексте коммерческого предложения участника противоречивой информации Заказчик оставляет за собой право отклонить коммерческое предложение участника, содержащее в себе противоречивую информацию, на любом этапе проведения запроса предложений.

## **2.6. Отзыв и изменения коммерческого предложения**

2.6.1. Участник имеет право отозвать свое коммерческое предложение при условии, что он направит письменную просьбу об отзыве и заказчик получит ее до истечения срока подачи коммерческих предложений. Предложение не может быть отозвано участником после истечения срока подачи коммерческих предложений.

2.6.2. Коммерческое предложение не может быть изменено участником после истечения срока подачи коммерческих предложений за исключением случаев:

2.6.2.1. снижения цен коммерческого предложения до начала процедуры переговоров по коммерческим условиям в соответствии п. 5.5 закупочных документов, а также в ходе таких процедур.

2.6.2.2. по письменному требованию заказчика с целью приведения его в соответствие с требованиями заказчика, изложенными в закупочной документации, если такое несоответствие было допущено участником в ходе подготовки предложения. При этом заказчик вправе требовать, чтобы производимые изменения не привели к ухудшению условий предложения для заказчика, в том числе к увеличению стоимости предложения.

2.6.3. Внесение иных изменений в коммерческие предложения (не оговоренных в п. 2.6. настоящих документов) не допускается.

**2.6.4. Для выбора победителя будут использованы коммерческие предложения с учетом внесенных в них изменений в рамках процедур переговоров по коммерческим условиям (п. 5.5.) и иным процедурам, предусмотренным настоящей закупочной документацией.**

## **2.7. Обеспечение обязательств участника**

Для участия в настоящей процедуре запроса предложений не требуется представление обеспечения обязательств участников (банковской гарантии).

## **2.8. Конфиденциальность**

2.8.1. Все документы, имеющие отношение к настоящему открытому запросу предложений, и любая информация, которая будет доступна участникам в процессе проведения процедуры закупки, принадлежат заказчику и не должны передаваться третьей стороне без письменного разрешения заказчика.

## **2.9. Таблица требований к квалификации участника закупочной процедуры, опросник.**

2.9.1. Участник должен подтвердить, что его коммерческое предложение соответствует всем требованиям закупочной документации, а сам участник соответствует квалификационным требованиям закупочной документации, для чего участник должен заполнить таблицу требований к квалификации участника закупочной процедуры, опросник, формы которых представлены в Приложении 5, 7.

2.9.2. Победителем процедуры закупки может быть только участник, заполнивший таблицу требований к квалификации участника закупочной процедуры, опросник (Приложении 5, 7) и, таким образом, давший письменное обязательство соответствовать требованиям Заказчика. Участники, которые не заполнили таблицу требований к квалификации участника закупочной процедуры, опросник, либо заполнили указанные документы не полностью, не допускаются к оценочной стадии процедуры закупки.

## **2.10. Особые права заказчика**

**2.10.1. После акцепта коммерческого предложения Заказчик вправе требовать обеспечение выполнения договорных обязательств в форме банковской гарантии (по форме, установленной Заказчиком в Приложении 8 к настоящей закупочной документации) в сумме в размере 5% стоимости контракта. В случае, если условия акцептованного предложения участника предусматривают авансовый платеж, Заказчик вправе увеличить размер банковской гарантии до уровня, не превышающего размер авансового платежа. Заказчик вправе приостановить все платежи по договору до предоставления банковской гарантии участником. Затраты по предоставлению такого обеспечения (банковской гарантии) несет выигравший Участник.**

**2.10.2. В целях достижения наиболее выгодных ценовых условий заказчик по своему усмотрению вправе довести до сведения участников информацию о целевой (желаемой) цене приобретения ПО/лицензий, услуг (работ), являющихся предметом запроса предложений.**

**2.10.3. В целях проведения открытых процедур переговоров по коммерческим условиям и достижения наиболее выгодных коммерческих условий заказчик по своему усмотрению вправе довести до сведения участников информацию о заявленных участниками условиях предложений (стоимость, условия оплаты и др.).**

**2.10.4. В случае отказа от предоставления обеспечения выполнения договорных обязательств в соответствии с требованиями пункта 2.10.1 закупочных документов, либо внесения изменений в условия банковской гарантии, не акцептованных заказчиком, заказчик вправе отказаться от подписания договора и отклонить предложение участника. Если договор подписан, но обеспечение не предоставлено либо условия обеспечения не соответствуют требованиям заказчика, заказчик вправе в одностороннем внесудебном порядке отказаться от договора при этом участник не будет предъявлять претензий к заказчику.**

**2.10.5. В случае если по результатам оценки два и более участника набрали одинаковое максимальное количество баллов, заказчик по своему усмотрению вправе присудить контракт закупки тому из участников, квалификация которого, по мнению заказчика, наиболее полно удовлетворяет требованиям заказчика, либо разделить объем закупки между лидирующими участниками. Если не представляется возможным определить наилучшее (ие) предложение (ия), Заказчик вправе признать процедуру закупки запроса предложений несостоявшейся.**

**Заказчик не связывает себя обязательством, в какой бы то ни было форме, выбрать участника, предложившего наименьшую цену.**

**2.10.6. Заказчик вправе отказаться от проведения настоящего запроса предложений до акцепта коммерческих предложений без объяснения причин отказа, при этом участник не будет предъявлять претензий к заказчику.**

**2.10.7. Заказчик вправе прекратить запрос предложений на любом этапе его проведения, либо отказаться от подписания контракта закупки в случае не утверждения закупки Генеральным директором, либо участниками (учредителями) СООО «Мобильные ТелеСистемы» в установленном порядке.**

**2.10.8. Заказчик вправе в рамках настоящей процедуры закупки и договора, заключаемого по результатам настоящего запроса предложений, увеличить (уменьшить) объем закупаемых ПО/лицензий, услуг (работ), при сохранении цены единицы, акцептованной заказчиком по настоящему запросу предложений, при этом Участник не будет предъявлять претензий Заказчику.**

**2.10.9. Заказчик вправе отклонить коммерческое предложение Участника в случае не предоставления предложения в разделе «Опционально» Таблицы цен.**

**2.10.10. В случае, если в рамках процедуры запроса предложений поступит предложение только от одного участника, либо если по результатам отклонения предложений останется только один участник, заказчик по своему усмотрению вправе рассмотреть и акцептовать предложение данного единственного участника, либо признать закупку несостоявшейся**

## **2.11. Ответы на вопросы**

**2.11.1 . Вопросы относительно содержания закупочных документов и требований к предмету закупки могут быть поданы на русском языке посредством электронной почты (e-mail) на адрес**

[kkishko@mts.by](mailto:kkishko@mts.by). Запросы принимаются Заказчиком в форме официального письма, подписанного уполномоченным представителем Участника.

2.11.2. Заказчик ответит на любой запрос участника о разъяснении закупочных документов, полученный не позднее, чем за 5 календарных дней до истечения срока подачи коммерческих предложений. Ответы на полученные вопросы (без указания участника, его направившего) будут подготовлены в письменном виде и разосланы всем участникам, получившим закупочные документы на основании письменного запроса, с учетом условий п.2.8.2. настоящих закупочных документов, не позднее, чем за 2 календарных дня до истечения срока подачи коммерческих предложений посредством электронной почты.

2.11.3. Заказчик по своему усмотрению имеет право провести встречу с Участниками для разъяснения закупочных документов. При этом сведения, содержащие конфиденциальную информацию (пояснения/разъяснения по ним, содержащие конфиденциальную информацию) предоставляются в соответствии с п. 2.8.2 настоящей закупочной документации. По результатам встречи Заказчик составляет протокол с указанием вопросов и ответов на них. Копии протокола в течение трех рабочих дней со дня проведения встречи направляются всем Участникам, принявшим очное участие во встрече, а также направляются всем участникам, получившим закупочные документы на основании письменного запроса (с учетом условий п.2.8.2. настоящих закупочных документов).

## **2.12. Обжалование действий (бездействия) и решений заказчика и (или) конкурсной комиссии. Законы.**

2.12.1. Отношения сторон по данной закупочной процедуре регулируется законодательством Республики Беларусь.

2.12.2. До заключения контракта (договора) участник вправе подать жалобу на действия (бездействие) и решения заказчика и (или) комиссии его (ее) руководителю. Жалоба представляется в течение 5 календарных дней со дня направления участникам посредством электронной почты письменного уведомления о результатах проведения закупочной процедуры. Подача жалобы приостанавливает процедуру заключения договора на период ее рассмотрения.

2.12.3. Жалоба рассматривается в течение 10 календарных дней со дня ее поступления Заказчику.

2.12.4. В результате рассмотрения жалобы заказчик вправе принять решение:

- о признании недействительными результатов проведенной процедуры закупки;
- об отказе в удовлетворении жалобы с соответствующим обоснованием.

2.12.5. В случае возникновения разногласий по содержанию закупочных документов или по выбору победившего участника после заключения договора, настоящие закупочные документы будут рассматриваться как составленные в соответствии с законодательством Республики Беларусь, дальнейшее рассмотрение спорных вопросов осуществляется в соответствии с законодательством Республики Беларусь экономическим судом г. Минска.

2.13. В ходе проведения процедуры (после подачи коммерческих предложений) допускается обмен документами посредством почтовой, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от заказчика и участников закупочной процедуры. Обмен документами в перечисленных формах приравнивается к письменной форме.

## **3. ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДМЕТУ ЗАКУПКИ**

3.1. Предметом закупки по настоящему запросу предложений является:

<b><u>1. Основная часть предложения</u></b>
Программная платформа персонализации, поиска и A/B-тестирования сайта shop.mts.by в соответствии с требованиями закупочных документов
<b><u>2. Опциональная часть предложения</u></b>
Стоимость продления прав пользования на последующие 3 года эксплуатации (согласно п. 5.4. приложения 3).



3.2. Перечень требований заказчика к предмету закупки приведен в Приложении 3 к настоящим закупочным документам.

3.3. Участник обязан заполнить таблицу соответствия в полном объеме в соответствии с требованиями заказчика. Порядок заполнения таблицы соответствия приведен в разделе 4 настоящих закупочных документов. **Заказчик вправе отклонить коммерческое предложение Участника в случае не заполнения, не полного или ненадлежащего заполнения всех граф Таблицы соответствия.**

3.4. Участник должен предоставить коммерческое предложение на весь заявленный заказчиком объем закупки. **Неполное предложение может быть отклонено заказчиком как несоответствующее требованиям закупочных документов.**

#### **4. ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**

##### **4.1. Объем коммерческого предложения**

4.1.1. Коммерческое предложение должно иметь оглавление и состоять из разделов, подразделы которых включают информацию в соответствии с требованиями указанных далее пунктов.

4.1.2. Содержание главных разделов коммерческого предложения должно быть следующим:

1. Заявка на участие
2. Таблица цен
3. Таблицы соответствия.
4. Таблица требований к квалификации.
5. Опросник.
6. Обязательные коммерческие документы и информация, прочие документы.

4.1.3. Первый лист коммерческого предложения участника должен содержать оглавление.

##### **4.2. Заявка на участие в открытом запросе предложений**

4.2.1. Первый раздел должен начинаться с заявки на участие в открытом запросе предложений, приведенной в приложении 1 к настоящим закупочным документам, заполненной соответствующим образом. В заявке на участие должны быть заполнены все поля.

4.2.2. **Коммерческие предложения, не содержащие заявку на участие требуемой формы либо с незаполненными графами в заявке на участие, могут быть отклонены заказчиком.**

4.2.3. К заявке на участие должен быть приложен документ, подтверждающий полномочия лица, подписавшего коммерческое предложение. В случае, если заявка на участие и коммерческое предложение подписывается руководителем предприятия, к заявке должна быть приложена выписка из приказа о назначении руководителем. В случае, если коммерческое предложение подписывает уполномоченное руководителем лицо, должен быть приложен оригинал доверенности.

4.2.4. В случае, если для выполнения части обязательств Участник привлекает партнера (партнеров), заявка на участие должна содержать сведения о таком партнере (ах), а также к заявке должен быть приложен документ, подтверждающий полномочия Участника на представление интересов партнера(ов) при участии в настоящем запросе предложений».

##### **4.3. Таблица цен, валюта предложения**

4.3.1. Второй раздел коммерческого предложения должен содержать таблицу цен на русском языке в форме приложения 2 к настоящим закупочным документам (цены должны быть заявлены с округлением до двух знаков после запятой).

4.3.2. В таблице цен участник должен указать цену предмета закупки так, чтобы цена коммерческого предложения включала стоимость всех оговоренных обязательств участника в соответствии с требованиями заказчика, включая все налоги и сборы за исключением НДС, уплачиваемые в соответствии с законодательством Республики Беларусь, а также стоимость всех возможных транспортных, командировочных и других расходов:

**Для участника резидента Республики Беларусь:**

Стоимость должна включать в себя все налоги и сборы, уплачиваемые в соответствии с законодательством Республики Беларусь (кроме НДС)

**Для участника нерезидента Республики Беларусь:**

Стоимость должна включать в себя все налоги и сборы, уплачиваемые в соответствии с законодательством страны экспортера, а также налоги и сборы (кроме НДС), удерживаемые и уплачиваемые в бюджет Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

**Примечание:** Из причитающейся Участнику, который не является резидентом РБ, суммы за ПО(лицензии), выполненные работы (оказанные услуги) Заказчик в момент приемки либо в момент оплаты (в зависимости от того, какое событие наступает раньше) удерживает и перечисляет в бюджет Республики Беларусь налог на доходы иностранного юридического лица. По факту удержания налогов в стране Заказчика последний должен предоставить Участнику не позднее 6 (шести) месяцев от даты удержания соответствующей суммы налога подтверждающий документ, выданный уполномоченным органом Республики Беларусь. При наличии межправительственного соглашения об избежании двойного налогообложения страны экспортера и Республики Беларусь в случае предоставления Участником справки о налоговом резидентстве Участника, выданной налоговым органом Участника, Заказчик обязуется ходатайствовать перед своим налоговым органом (при наличии соответствующего межправительственного/международного соглашения) о снижении для Участника ставки налога на доходы иностранного юридического лица в соответствии с законодательством Республики Беларусь и соответствующим межправительственным соглашением об избежании двойного налогообложения.

При оказании услуг нерезидентами Республики Беларусь следует учитывать нормы законодательства Республики Беларусь, регламентирующие порядок ведения хозяйственной деятельности на территории Республики Беларусь, в том числе нормы ст.180 Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь (если применимо).

4.3.3. Участники процедуры закупки, представляют предложение по следующим вариантам (каждый Вариант рассматривается Заказчиком как отдельно поданное коммерческое предложение):

**4.3.3.1. Вариант «А»**

Предложение Участника должно быть номинировано в белорусских рублях (BYN) с фиксированной стоимостью - Вариант «А». Участники должны предоставить предложение по варианту А, либо мотивированное обоснование невозможности предоставления такого предложения. Невыполнение данного требования является достаточным основанием для отклонения предложения от дальнейшего участия в процедуре закупки. Валюта обязательств в договоре, включая валюту платежа – белорусские рубли. Цены, акцептованные по результатам настоящей процедуры закупки, не подлежат изменению в течение действия договора.

**4.3.3.2. Вариант «В»**

В случае предоставления предложения по варианту «А», предложение по варианту «В» предоставляется по усмотрению участника.

В случае отсутствия предложения по варианту «А», предложение по варианту «В» предоставляется в обязательном порядке. Допускается одновременная подача предложений по вариантам А и В.

Предложение по Варианту «В» должно быть номинировано в иностранной валюте (USD, RUB, EUR, CNY) с учетом требований валютного законодательства Республики Беларусь – Вариант «В».

По Варианту «В» Договор подписывается и платежи проводятся в валюте предложения, либо в белорусских рублях (по согласованию Заказчика и Участника). **Примечание:** валюта обязательств в договоре и валюта платежа по договору с резидентом Республики Беларусь – только белорусский рубль.

Предложение по Варианту «В» должно предусматривать следующий порядок пересмотра цены (валютную оговорку) при изменении курса валюты акцепта, соответствующей валюте предложения, к белорусскому рублю:

*В случае, если на дату составления спецификации\*, установленный Национальным банком Республики Беларусь курс валюты акцепта к белорусскому рублю (далее Кнов\_сиг.асс) относительно курса Национального банка Республики Беларусь в рамках процедуры закупки (далее Кисх\_сиг.асс. \*\*):*

*1) изменится (повысится или понизится) более, чем на 5%, но менее, чем на 20% или на 20%, то курс, по которому будет произведен пересчет (Китог\_сиг.асс) будет равен:*

*Кисх\_сиг.асс \* (1 + 0,4 \* (Кнов\_сиг.асс / Кисх\_сиг.асс - 1));*

*2) изменится (повысится или понизится) более, чем на 20%, то курс, по которому будет произведен пересчет (Китог\_сиг.асс) будет равен:*

*Кисх\_сиг.асс \* (1 + 0,2 \* (Кнов\_сиг.асс / Кисх\_сиг.асс - 1));*

*3) изменится (повысится или понизится) менее, чем на 5% или на 5%, то курс, по которому будет произведен пересчет будет равен:*

*Китог\_сиг.асс = Кисх\_сиг.асс.*

*\* под спецификацией в контексте данного пункта понимается документ, подписываемый сторонами и содержащий информацию о количестве, цене и стоимости закупаемых товаров, работ услуг по конкретной сделке (спецификация, заказ и т.п.)*

*\*\* - Значение Кисх\_сиг.асс указывается в акцепте по процедуре закупки. В качестве значения Кисх\_сиг.асс принимается курс Национального банка Республики Беларусь на дату последней процедуры переговоров по коммерческим условиям.*

При этом будет применен следующий порядок пересчета цены предложения для включения в спецификацию(заказ):

- для спецификации в белорусских рублях:

Цена спецификации = Акцептованная цена предложения, выраженная в иностранной валюте \* Китог\_сиг.асс;

- для спецификации в иностранной валюте:

Цена спецификации = Акцептованная цена предложения, выраженная в иностранной валюте \* Китог\_сиг.асс / Кнов\_сиг.асс.

В случае невыполнения участником требований п. 4.3.3.1 и п.4.3.3.2. вопрос дальнейшего участия такого участника в процедуре закупки рассматривается конкурсной комиссией.

#### **4.3.3.3. Альтернативные варианты формирования цены и валюты предложения**

Участник должен сформировать коммерческие предложения в соответствии с требованиями п.п. 4.3.3.1 и 4.3.3.2 настоящей таблицы соответствия, а также по своему усмотрению может предложить дополнительные варианты предложения, предусматривающие иной порядок формирования цены и валюты предложения, исходя из следующих возможных вариантов.

В рамках настоящей процедуры закупки Заказчик может принять к рассмотрению следующий альтернативный вариант формирования цены и валюты предложения:

от Участника – резидента Республики Беларусь: заключение договора в эквиваленте иностранной валюты с пересчетом в белорусские рубли по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату составления /акта приемки работ(услуг), акта приемки программного обеспечения (вариант С).

- от Участника – нерезидента Республики Беларусь: заключение договора/спецификации в иностранной валюте с фиксированной стоимостью (без применения валютной оговорки (вариант С).

Заказчик оставляет за собой право не принимать к рассмотрению заявки (коммерческие предложения), предусматривающие иной порядок формирования цены и валюты предложения.

**Заказчик вправе по своему усмотрению отклонить предложение Участника, содержащее альтернативные варианты формирования цены и валюты предложения.**

4.3.4. Решение о выборе валюты акцепта, валюты платежа (валюта обязательства и валюта расчетов), которая будет в договоре (в случае предоставления предложения, содержащего несколько вариантов оплаты в соответствии с п.4.3.3 настоящих закупочных документов) может быть принято заказчиком на любом этапе проведения закупки. Ожидается, что такое решение будет принято после проведения процедуры переговоров по коммерческим условиям.

4.3.5. Таблица цен представляется по форме Приложения 2 и должна содержать информацию об условиях оплаты.

4.3.6. Все цены являются неизменными и не должны подвергаться никаким изменениям, ни по какой причине, за исключением случая, предусмотренного п. 5.5 настоящих документов, а также за исключением добровольного снижения цен выигравшим участников после акцепта его предложения.

4.3.7. Платежи в пользу Участника – нерезидента Республики Беларусь могут быть по выбору заказчика проведены:

- банковским переводом на счет поставщика (исполнителя);
- безотзывным подтвержденным документарным аккредитивом с отсрочкой платежа 365 либо 720 дней и возможностью дисконтирования документов. Аккредитив открывается банком покупателя по поручению покупателя в пользу поставщика, при этом затраты по переводу и аккредитиву в стране покупателя несет покупатель, вне страны покупателя - поставщик. Затраты по подтверждению несет поставщик, затраты по отсрочке платежа несет покупатель (более детально условия аккредитива будут прописаны при заключении контракта (договора) с поставщиком).

4.3.8. Платежи по договору в пользу Участника-резидента Республики Беларусь будут проводиться банковским переводом.

#### **4.4. Таблицы соответствия**

4.4.1. Участник должен заполнить таблицы соответствия в форме приложений № 3., №4 к настоящим закупочным документам, в которых заказчиком определен перечень обязательных требований, маркированных как «Обязательно», а также перечень требуемой обязательной информации необходимой к предоставлению участником. Несоответствие хотя бы одному требованию заказчика, маркированному «Обязательно», может являться достаточным основанием для отклонения предложения участника на этапе его экспертной оценки.

4.4.2. Информация о соответствии либо о несоответствии должна быть внесена в таблицу в отношении каждого требования заказчика в соответствии с Приложениями № 3, № 4 к настоящим закупочным документам.

4.4.3. Заявление о соответствии в отношении любого из пунктов требований заказчика в таблице соответствия будет означать, что коммерческое предложение участника соответствует целиком и полностью данному требованию заказчика, что все затраты и расходы, связанные с исполнением данного требования, включены в заявленную Участником общую стоимость коммерческого предложения (и отражены в таблице цен) и что дополнительные затраты со стороны заказчика не требуются. Все риски и дополнительные затраты заказчика вследствие некорректного расчета участника при подаче коммерческого предложения несет участник единолично.

4.4.4. **Не допускается внесение в таблицу соответствия информации о частичном соответствии требованиям заказчика.** На каждый вопрос должен быть предоставлен исчерпывающий ответ по каждому пункту таблицы соответствия на русском языке, в подтверждение заявленной информации должна быть указана ссылка на соответствующий пункт и страницу технической документация представленной в составе коммерческого предложения. **Не допускается ссылка на какой-либо вспомогательный документ на электронном или бумажном носителе, не включенный в состав коммерческого предложения.** В случае указания не полного или частичного соответствия предъявленному требованию комиссия по проведению запроса предложений вправе не засчитать соответствие по данному пункту.

4.4.5. Заказчик оставляет за собой право проверить информацию, заявленную участником в таблицах соответствия. В случае выявления заказчиком предоставления недостоверной или неполной информации, заказчик вправе запросить документальное подтверждение информации,

указанной в таблицах соответствия. В случае не подтверждения документально участником заявленной информации в предложенный заказчиком срок, заказчик вправе отклонить предложение участника.

4.4.6. Заказчик вправе отклонить коммерческое предложение участника в случае не заполнения, неполного или некорректного заполнения всех граф таблиц соответствия, а также в случае несоответствия коммерческого предложения участника обязательным требованиям заказчика.

4.4.7. Все требования заказчика промаркированы и имеют следующие приоритеты для заказчика:

- «Обязательно» - приоритет требования заказчика к предмету закупки, несоответствие которому препятствует эксплуатации предмета закупки и в связи с этим не подлежит балльной оценке. Несоответствие хотя бы одному требованию заказчика, маркированным «Обязательно», является достаточным основанием для отклонения предложения участника.
- «Существенно» - приоритет требований заказчика к предмету закупки, несоответствие которому не в полной мере удовлетворяет требованиям заказчика по тем или иным характеристикам, однако не препятствует работоспособности предмета закупки, а лишь уменьшает степень привлекательности предмета закупки для заказчика по сравнению с предложениями других участников. Несоответствие требованиям заказчика, маркированным «Существенно», не является основанием для отклонения предложения участника, но уменьшает его балльную оценку инициатором закупки на этапе экспертной оценки.
- «Информационно» - приоритет требования заказчика к предмету закупки, несоответствие которому не препятствует эксплуатации предмета закупки.

#### **4.5. Обязательные коммерческие документы и информация, прочие документы**

4.5.1. В данном разделе участник должен предоставить информацию и документы, подтверждающие квалификацию участника в соответствии с требованиями заказчика, изложенными в закупочной документации, а также документы, детализирующие ответы по Таблице соответствия.

4.5.2. В данном разделе участник должен предоставить полный пакет следующих обязательных документов и информации (к указанным в настоящем подпункте документам должен быть приложен лист–оглавление с перечислением соответствующих документов):

- 1) Таблица требований к квалификации участника закупочной процедуры, опросник, заверенные подписью уполномоченного лица в форме приложений № 5, № 7 к настоящим закупочным документам;
- 2) Копия свидетельства о государственной регистрации (для резидентов Республики Беларусь), выписка из торгового реестра страны регистрации участника (для нерезидентов Республики Беларусь);
- 3) Копии учредительных документов;
- 4) в случае, если для участника направление коммерческого предложения и заключение по результатам настоящего запроса предложений контракта относится к крупным сделкам, требующим одобрения органами государственной власти страны регистрации участника и / или учредителями участника (в том числе с точки зрения статьи 58 Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» от 09.12.1992 N 2020-XII), такой Участник должен предоставить необходимое одобрение такой сделки (направление коммерческого предложения и заключение по результатам запроса предложений контракта), либо, если указанная сделка не относится к крупной, такой Участник должен подтвердить такое заявление в соответствующей графе Приложения №1 к закупочной документации;
- 5) Документы, подтверждающие квалификацию участника в соответствии с требованиями закупочной документации.
- 6) Детализация по составу и стоимости предлагаемых работ(услуг), согласно требований закупочной документации.
- 7) Иные документы и информацию в соответствии с требованиями закупочных документов.

4.5.3. В случае если участник не предоставит полный пакет требуемых документов и информации в составе коммерческого предложения, либо по дополнительному запросу заказчика в установленный срок, заказчик вправе отклонить коммерческое предложение участника.

4.5.4. В данном разделе по желанию участника либо в обязательном порядке по дополнительному требованию заказчика представляются следующие документы:

- Копии итоговых аудиторских заключений, составленных по результатам аудиторских проверок финансовой деятельности за последние три года;
- Копию бухгалтерского баланса с приложениями (в том числе, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств) за предыдущий год, а также на последнюю отчетную дату текущего года;
- Справки налоговых органов об уплате соответствующих налоговых платежей на дату подачи коммерческого предложения;
- Документы, подтверждающие предпринимаемые меры по контролю за качеством работ (услуг), которые относятся к предмету закупки (в том числе по наличию сертификата ISO), и сведения о его научно-исследовательском потенциале;
- Документы проведенной заказчиком или по его поручению иными организациями проверки производственных возможностей участника.
- Список договоров, заключенных за последние три года на поставку товаров, (работ, услуг) аналогичных предмету закупки с указанием покупателя и объема закупки;
- Отзывы получателей товаров о качестве поставленных товаров (работ, услуг) по договорам, заключенным за последние три года;
- Иные документы, подтверждающие квалификационные данные участника (и его партнера, если применимо).

Заказчик имеет право запросить дополнительную уточняющую информацию, включая документы, на любом этапе проведения запроса предложений.

4.5.5. Участники, созданные в период менее трех лет до даты размещения приглашения для участия в настоящей процедуре закупки, представляют документы, указанные в п.п.4.5.2., 4.5.4. за весь период их деятельности.

4.5.6. В данном разделе участник должен представить всю дополнительную информацию, которую он считает важной и/или необходимой для объяснения преимуществ и возможных проблем, встречающихся в предлагаемом им предложении, а также условия, которые, на его взгляд не были затронуты в закупочных документах.

4.5.7. Ответственность за предоставление документов и сведений о партнере участника в случае совместного участия в проекте несет участник, подавший заявку на участие в запросе предложений.

#### **4.6. Альтернативные предложения**

4.8.1. Если участник желает предложить альтернативные решения, он должен представить их в данном разделе по уменьшению степени важности.

4.8.2. В случае, если участник наряду с основным предложением подает альтернативное предложение, в состав коммерческого предложения следует включить подробное описание и разъяснения преимуществ и недостатков предлагаемого альтернативного предложения по сравнению с основным предложением.

4.8.3. Альтернативное предложение должно быть подано в отдельном конверте и должно включать в себя весь перечень документов и информации, аналогичный основному предложению (включая Таблицы цен для всех вариантов оплаты, Таблицу соответствия, План реализации, Матрицу ответственности, Техническое описание).

4.8.4. Заказчик вправе отклонить альтернативное предложение по своему усмотрению.

#### **4.7. Протокол разногласий к договору (если применимо)**

4.9.1. После акцепта коммерческого предложения с выигравшим участником будут оформлены договорные отношения на условиях коммерческого предложения участника, акцептованных заказчиком. В случае, если победителем запроса предложений будет признан нерезидент



Республики Беларусь, проект такого договора будет уточнен (скорректирован в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь, условиями закупочной документации и имеющихся у Заказчика рисков) Заказчиком после акцепта коммерческого предложения.

4.9.2. Заказчик оставляет за собой право внести изменения в проект договора до его подписания в соответствии с акцептованным предложением, исходя из имеющихся у заказчика рисков и действующим законодательством Республики Беларусь.

4.9.3. Участник должен акцептовать условия, предложенного заказчиком проекта договора, для чего участнику достаточно сделать отметку «Соответствует» в соответствующей графе таблицы соответствия (раздел «Коммерческие требования»).

4.9.4. В случае несогласия с предложенными условиями договора, участник обязан сообщить о них в форме протокола разногласий. **Заказчик оставляет за собой право не акцептовать предложенные участником условия и отклонить предложение участника как не соответствующее требованиям закупочных документов на любом этапе проведения запроса предложений, в том числе после проведения процедур переговоров по коммерческим условиям.**

## **5. ПРОЦЕДУРА ОЦЕНКИ И КРИТЕРИИ ВЫБОРА**

### **5.1. Вскрытие коммерческих предложений**

5.1.1. Вскрытие коммерческих предложений осуществляет конкурсная комиссия в соответствии с настоящей закупочной документацией. Участники не допускаются на заседание конкурсной комиссии по вскрытию коммерческих предложений.

5.1.2. На процедуре вскрытия будет оглашена информация об общей стоимости предложения каждого Участника на основании информации, приведенной Участниками в заявке на участие в процедуре закупки. По запросу Участника, Заказчик предоставляет выписку из протокола заседания конкурсной комиссии по вскрытию предложений (в части информации указанной в 5.1.2 закупочной документации). Выписка предоставляется в течение 5 календарных дней с момента получения запроса от Участника.

5.1.3. Информация о других коммерческих условиях коммерческих предложений Участников может быть доведена до сведения всех Участников запроса предложений по усмотрению Заказчика.

5.1.4. Коммерческое предложение не вскрывается и возвращается представившему его участнику в случае, если коммерческое предложение получено после истечения окончательного срока подачи коммерческих предложений.

### **5.2. Контакты с участниками**

5.2.1. Ни один из участников не должен вступать в контакты с заказчиком ни по каким вопросам, связанным с его коммерческим предложением, с момента вскрытия предложений и до момента присуждения договора, за исключением официальных презентаций, официальных переговоров по уточнению и разъяснению предложения.

5.2.2. Любая попытка какого-либо участника повлиять на процедуру рассмотрения и оценки заказчиком коммерческих предложений или принятия решения по подведению итогов запроса предложений может привести к отклонению коммерческого предложения этого участника.

### **5.3. Квалификационный отбор и рассмотрение коммерческих предложений**

5.3.1. Заказчик оценит квалификационные данные всех участников, представивших предложение и прошедших процедуру вскрытия коммерческих предложений, на предмет соответствия квалификационным требованиям закупочных документов. При оценке квалификации заказчик примет во внимание соответствие предложения участника следующим критериям:

- Наличие всех запрошенных (какие применимы) регистрационных, правоустанавливающих и подтверждающих документов;
- Отсутствие (в отношении контрагента) процедуры ликвидации, конкурсного производства или решения о приостановлении деятельности юридического лица;

- Предоставление запрашиваемых в рамках процедуры оценки контрагента сведений (включая необходимые подтверждающие документы);
- Заполнении таблицы требований к квалификации участника закупочной процедуры, опросника;
- Отсутствие в таблице требований к квалификации участника закупочной процедуры, опроснике любой ложно предоставленной информации;
- Отсутствие контрагента в реестре недобросовестных поставщиков Республики Беларусь;
- Отсутствие среди владельцев или сотрудников контрагента государственных должностных лиц конфликта интересов при исполнении ими своих должностных обязанностей;
- Отсутствие сведений о нарушении (возможном нарушении или причастности к нарушению) применимого антикоррупционного законодательства контрагентом, его отдельными сотрудниками, владельцами, членами органов управления или связанными с ними лицами, подтвержденных актами уполномоченных государственных органов Республики Беларусь или иных государств.

5.3.2. Заказчик вправе проводить оценку квалификационных данных Участника и запрашивать недостающие документы и информацию с требованием привести предложение Участника в соответствие с требованиями Заказчика, а также проверять информацию, заявленную Участником в таблицах соответствия, на любом этапе после истечения срока представления предложений, а также вправе потребовать от Участника, выбранного поставщиком, подтвердить свои данные и предоставленную информацию. Подтверждение запрошенной информации и предоставление недостающих документов должно быть осуществлено Участником в срок, установленный Заказчиком.

5.3.3. Заказчик вправе на любом этапе рассмотрения и оценки коммерческих предложений в письменном виде потребовать от любого из участников подтвердить свои квалификационные данные.

5.3.4. Коммерческое предложение участника, не соответствующего квалификационным требованиям, отказавшегося подтвердить или не подтвердившего свои квалификационные данные в установленный заказчиком срок, может быть отклонено от дальнейшего участия в запросе предложений.

5.3.5. Заказчик изучит каждое коммерческое предложение на предмет соответствия следующим требованиям:

- правильность подписи;
- полнота представленных документов (соответствие форме и содержанию коммерческого предложения, наличие обязательных документов);
- достоверность представленных документов (подписи уполномоченных лиц и т.д.);
- соответствие предложения требованиям закупочных документов.

Заказчик имеет право в письменном виде требовать у любого из участников дать разъяснения по представленному им предложению в установленный Заказчиком срок. В случае выявления несоответствий коммерческого предложения требованиям закупочных документов заказчик в письменном виде уведомит об этом участника, представившего такое предложение, и предложит ему внести соответствующие изменения в течение определенного срока.

5.3.6. В ходе проведения запроса предложений заказчик вправе потребовать от участника:

- провести презентацию предложенного/предлагаемого решения на территории заказчика либо удаленно;
- провести очные переговоры с уполномоченными представителями участника по предложенному решению и содержанию коммерческого предложения.

Для проведения презентаций (переговоров) заказчик направляет участнику приглашение с целью прибыть в офис заказчика либо организовать удаленное подключение в срок не позднее 1 (одного) рабочего дня до предполагаемой даты проведения презентаций (переговоров). Все расходы, связанные с изучением заказчиком предложения участника, несет участник.

**5.3.7. Отказ участника от проведения мероприятий, указанных в п. 5.3.6. настоящих документов в сроки, требуемые заказчиком, является достаточным основанием для отклонения его коммерческого предложения.**

5.3.8. Заказчик изучит каждое коммерческое предложение на наличие арифметических ошибок, допущенных при вычислениях. В случае расхождения между словами и цифрами, сумма

прописью преобладает, а цифра будет исправлена в соответствии с расхождением. Заказчик исправит арифметические ошибки, выявленные при рассмотрении коммерческого предложения, с согласия или по просьбе Участника.

**5.3.9. Если Участник не принимает исправленную сумму согласно п. 5.3.8, его коммерческое предложение будет отклонено.**

#### **5.4. Отклонение коммерческих предложений**

5.4.1. Заказчик вправе отклонить коммерческое предложение участника, если:

- Участник представил неполное предложение;
- Коммерческое предложение не отвечает требованиям закупочных документов;
- Участник отказался внести в предложение изменения для приведения предложения в соответствие с требованиями закупочной документации и/или исправить выявленные в нем ошибки или неточности в определенный заказчиком срок;
- Участник по требованию заказчика в установленный заказчиком срок не представил разъяснение своего предложения либо недостающие документы и информацию;
- Участник, представивший предложение, или его авторизованный партнер, является юридическим или физическим лицом, не соответствующим квалификационным требованиям, указанным в закупочной документации, включая требования в области антикоррупционного законодательства.
- Участник, представивший предложение, не представил информацию либо представил неполную/неточную/недостоверную информацию, касающуюся квалификационных данных его и/или его партнера (ов) и/или его предложения в приемлемые для заказчика сроки, или отказавшийся представить соответствующую информацию;
- Участник является резидентом либо планирует задействовать для расчетов с заказчиком счета в банках, зарегистрированных на территории:
  - государств (территорий), которые не выполняют рекомендации Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег – ФАТФ («Черный список» ФАТФ);
  - государств (территорий), которые не достигли достаточного прогресса в устранении недостатков или не выполняют разработанный совместно с ФАТФ план действий по устранению недостатков (Темно-серый список ФАТФ);
  - государств (территорий), имеющих существенные недостатки, которые совместно с ФАТФ разработали план действий по их устранению и которые на высоком политическом уровне письменно заявили о готовности устранить указанные недостатки («Серый список» ФАТФ);
  - государств и территорий, предоставляющих льготный режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны);
- После вскрытия коммерческих предложений Участник изменил свое предложение (представил новое коммерческое предложение) без согласования с заказчиком. В этом случае оба коммерческих предложения будут отклонены;
- Участник не акцептовал предложенный в закупочных документах проект договора;
- Участник, представивший предложение, является юридическим лицом, находящимся в процессе ликвидации, реорганизации или признанным в установленном законодательными актами порядке экономически несостоятельным (банкротом), а также индивидуальным предпринимателем, находящимся в стадии прекращения деятельности или признанным в установленном законодательными актами порядке экономически несостоятельным (банкротом);
- Участник в процессе проведения процедуры увеличил стоимость коммерческого предложения, в том числе в ходе проведения процедуры переговоров по коммерческим условиям, а также до и после проведения процедуры переговоров по коммерческим условиям;
- Представляемое Участником предложение содержит нефиксированную стоимость;

- участник включен в список проблемных поставщиков СООО «Мобильные ТелеСистемы» (участник письменно уведомляется заказчиком в случае включения его в такой список);
- участник включен в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам (<http://www.icetrade.by/articles/view/12>);
- имеется отрицательное заключение управления безопасности заказчика по результатам изучения информации об участнике, проводимого в соответствии с внутренними процедурами СООО «Мобильные ТелеСистемы»;
- имеется решение комиссии по противодействию коррупции в СООО «Мобильные ТелеСистемы» о наличии комплаенс рисков в отношении участника;

В иных случаях, предусмотренных настоящими закупочными документами.

5.4.2. Заказчик вправе отклонить все коммерческие предложения в следующих случаях:

- В случае неутверждения (несогласования) в установленном порядке Генеральным директором, и/или участниками (учредителями) СООО «Мобильные ТелеСистемы» бюджета для закупки либо непринятия решения о заключении сделки по результатам настоящего запроса предложений;
- Заказчик утратил необходимости приобретения ПО (лицензий), работ (услуг), являющихся предметом закупки по настоящему запросу предложений;
- Все коммерческие предложения содержат невыгодные для заказчика условия.

5.4.3. Заказчик может реализовать права, определенные п.5.4.1. и 5.4.2. на любом этапе проведения запроса предложений.

5.4.4. Основания признания запроса предложений несостоявшимся:

- представлено менее двух предложений от разных участников\*;
- в результате отклонения конкретных предложений их осталось менее двух\*;
- отклонение всех предложений до выбора наилучшего из них;
- если до заключения договора в ходе рассмотрения вопроса об обжаловании действий (бездействия) и решений СООО «Мобильные ТелеСистемы» и (или) закупочной комиссией, либо Генеральным директором принято решение о прекращении запроса предложений;
- если все представленные предложения содержат невыгодные для Заказчика условия;
- Заказчик утратил необходимость в приобретении товаров, работ (услуг), являющихся предметом закупки по настоящему запросу предложений;
- в случае не утверждения (несогласования) в установленном порядке органами управления СООО «Мобильные ТелеСистемы» бюджета для закупки либо неприятия решения о заключении сделки по результатам процедуры закупки, в случае, когда это требуется учредительными документами СООО «Мобильные ТелеСистемы»;
- если до заключения договора в результате проверки (ревизии) уполномоченными на то органами были выявлены нарушения в проведении запроса предложений и сделаны соответствующие предписания;
- если выбранный поставщик (подрядчик, исполнитель) не подписал договор и принято решение провести повторную конкурентную процедуру закупки, либо закупку из одного источника;
- в иных случаях, предусмотренных настоящими закупочными документами.

---

\* - Заказчик вправе по своему усмотрению присудить договор единственному Участнику.

5.4.5. Заказчик уведомит участников, чьи коммерческие предложения были отклонены в течение 3 (трех) рабочих дней после принятия такого решения с указанием причины отклонения.

5.4.6. В случае реализации прав, указанных в п. 5.4.1.-5.4.4. заказчик не несет ответственности за перечисленные действия перед участниками и не компенсирует затраты участников по подготовке коммерческих предложений и участию в запросе предложений.

## 5.5. Проведение процедуры переговоров по коммерческим условиям

5.5.1. Участникам, допущенным к процедуре переговоров по коммерческим условиям, будут направлены посредством факсимильной связи или электронной почты приглашения к участию в процедуре переговоров по коммерческим условиям.

5.5.2. Процедура переговоров по коммерческим условиям проводится с целью повышения привлекательности предложений участников и получения наиболее выгодных условий сделки для СООО «Мобильные ТелеСистемы».

5.5.3. В рамках настоящего запроса предложений коммерческими условиями, обсуждаемыми в ходе процедуры переговоров по коммерческим условиям, являются:

- стоимость предмета закупки;
- условия оплаты;
- срок гарантии;
- сроки поставки.

5.5.4. В приглашении к участию в процедуре переговоров по коммерческим условиям будет указаны дата, время и место проведения. Приглашение будет направлено не позднее, чем за 1 (один) календарный день до даты проведения процедуры.

5.5.5. Предложения участников, не принявших участия в очной процедуре и/или не направившей в адрес комиссии уточненное предложение, оцениваются по первоначально заявленной цене и прочим коммерческим условиям, указанным в предложении.

5.5.6. Формат и порядок проведения процедуры переговоров по коммерческим условиям, в том числе количество таких процедур, устанавливается заказчиком. Заказчик по своему усмотрению может организовать проведение переговоров по коммерческим условиям удаленно посредством аудио или видеоконференцсвязи. Порядок проведения переговоров будет указан в соответствующем приглашении.

5.5.7. Предложения участников, зафиксированные по результатам процедуры переговоров по коммерческим условиям, не подлежат пересмотру участником в сторону ухудшения для заказчика и будут использованы при оценке коммерческих предложений.

## **5.6. Оценка и сравнение коммерческих предложений**

5.6.1. Оценка и сопоставление коммерческих предложений будет осуществляться методом балльной оценки в соответствии с приведенным ниже порядком.

5.6.2. При оценке заказчиком коммерческого предложения во внимание будут приниматься следующие критерии по удельным весам:

Критерии	Удельный вес критерия (%)
<b>Наиболее низкая расчетная стоимость с учетом условий оплаты</b>	<b>100</b>

5.6.3. При оценке коммерческих предложений по критерию «Наиболее низкая расчетная стоимость с учетом условий оплаты» заказчик вправе учесть позиции из раздела «Опционально» Таблицы цен, прочие затраты, связанные с приобретением и эксплуатацией закупаемого предмета закупки. Участники будут уведомлены о перечне расходов, учитываемых при оценке предложений в ходе процедуры переговоров по коммерческим условиям (не позднее заключительной процедуры). При оценке преференциальная поправка не применяется.

5.6.4. Порядок оценки предложений определяется заказчиком, при этом заказчик вправе учесть расходы, связанные с приобретением оборудования.

При оценке преференциальная поправка не применяется.

5.6.5. Оценка стоимостного критерия «Наиболее низкая расчетная стоимость с учетом условий оплаты» осуществляется с использованием расчетной модели, которая обеспечивает сравнение ценовых предложений в разных валютах, с разными кредитными условиями, процентами валютной оговорки, датами фиксации цен в белорусских рублях, условиями привязки цен к официальному индексу потребительских цен. Оценочная стоимость (приведенная стоимость) определяется с использованием годовой ставки дисконтирования, определяемой заказчиком, по наиболее вероятному прогнозу поставок с учетом предложений Участников по условиям оплаты.

Оценочная стоимость (приведенная стоимость) определяется в белорусских рублях, при этом платежи в иностранной валюте переводятся в белорусские рубли с использованием прогнозных курсов, определяемых, в том числе, прогнозными темпами девальвации. Индекс потребительских цен и прогнозные курсы валют определяются заказчиком на основе методологии Департамента финансов и инвестиций СООО «Мобильные ТелеСистемы».

5.6.5. Наилучшим признается коммерческое предложение Участника, набравшее наибольшее количество баллов.

5.6.7. Заказчик не связывает себя обязательством, в какой бы то ни было форме, выбрать Участника, предложившего наименьшую цену.

5.6.8. Информация о рассмотрении и оценке коммерческих предложений не подлежит разглашению.

5.6.9. В случае, если по результатам оценки коммерческих предложений два и более Участника набрали одинаковое максимальное количество баллов, Заказчик по своему усмотрению вправе присудить договор закупки тому из Участников, квалификация которого наиболее полно удовлетворяет требованиям Заказчика.

5.6.10. Информация о рассмотрении и оценке коммерческих предложений не подлежит разглашению.

## **6. ПРИСУЖДЕНИЕ ДОГОВОРА**

6.1. Заказчик присуждает договор участнику, предложение которого признано соответствующим закупочным документам и который набрал наибольшую балльную оценку коммерческого предложения, при условии, что такой участник по мнению Заказчика имеет достаточную квалификацию для выполнения договора при соблюдении всех технических требований.

6.2. Уведомление о присуждении договора является началом процесса подписания договора между выигравшим участником и заказчиком.

6.3. После уведомления выигравшего участника об акцепте его предложения, заказчик направляет этому участнику договор, подготовленный в соответствии с коммерческим предложением участника, настоящими закупочными документами и Приложением 5.

6.4. В течение 7 (семи) рабочих дней после получения договора участник должен подписать договор, полученный от Заказчика, и направить заказчику подписанные экземпляры.

6.5. Невыполнение участником требований п. 6.4 расценивается как отказ от заключения договора.

6.6. В случае, если выигравший участник уклоняется от заключения договора (т.е. отказывается от заключения договора или необоснованно затягивает процесс его подписания) заказчик по своему усмотрению имеет право либо обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения, при этом заказчик имеет право заключить договор с участником, балльная оценка коммерческого предложения которого на данном этапе становится наибольшей, либо отказаться от дальнейшего проведения запроса предложений.

6.7. В случае, если заключенный по результатам запроса предложений договор с выигравшим участником будет расторгнут по каким-либо причинам, заказчик имеет право в течение срока действия коммерческих предложений заключить договор с участником, балльная оценка коммерческого предложения которого на данном этапе становится наибольшей.

6.8. Заказчик вправе внести в договор изменения в соответствии с условиями настоящего запроса предложений, предложением участника и действующим законодательством Республики Беларусь.