

**УТВЕРЖДАЮ**  
**Генеральный директор СООО**  
**«Мобильные ТелеСистемы»**



**В.В. Козырь**

«20» 05 2025г.

**РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ**



**ЗАКУПОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ**  
**на закупку**

**услуг по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей**

**ЗАПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЙ №2835-25/ЗП-1**

**МИНСК**  
**2025**

1. ПРИГЛАШЕНИЕ
  2. ВВЕДЕНИЕ
  3. ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДМЕТУ ЗАКУПКИ
  4. ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ
  5. ПРОЦЕДУРА ОЦЕНКИ И КРИТЕРИИ ВЫБОРА
  6. ПРИСУЖДЕНИЕ (КОНТРАКТА) ДОГОВОРА
- Приложение 1 Форма заявки на участие в процедуре закупки запроса предложений
- Приложение 2 Форма таблицы цен
- Приложение 3 Таблицы соответствия
- Приложение 4а,б Форма опросника
- Приложение 4с Форма таблицы требований к квалификации участника
- Приложение 5 Проект договора с резидентом Республики Беларусь
- Приложение 6 Форма протокола разногласия к договору
- Приложение 7 Форма доверенности на представление интересов в процедуре закупки запроса предложений
- Приложение 8 Запрос информации о субконтрагентах / субподрядчиках

## 1. ПРИГЛАШЕНИЕ

### к участию в процедуре закупки запроса предложений

Вид процедуры закупки: 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: Шкородёнок Андрей Михайлович

1.4. номер контактного телефона: GSM + (375 29) 250 25 32;

1.5. адрес электронной почты: [shkorodenok@mts.by](mailto:shkorodenok@mts.by)

#### 2. Сведения о закупке:

2.1. предмет закупки (наименование): услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей.

2.2. объемы закупки: согласно закупочной документации.

2.3. место оказания услуг: Республика Беларусь.

2.4. источник финансирования закупки: собственные средства заказчика.

2.5. ориентировочные сроки осуществления закупки:

для лотов №1-3: с 18.07.2025 года по 17.07.2027;

#### 3. Сведения о процедуре закупки:

3.1. сроки, место и порядок представления закупочных документов: полный пакет закупочных документов может быть получен заинтересованными участниками:

с 20.05.2025 по 26.05.2025 с 9:00 до 17:00 часов с понедельника по пятницу на основании письменной заявки, направленной заказчику по адресу: 220012, г. Минск, проспект Независимости 95-4, либо по электронной почте: [shkorodenok@mts.by](mailto:shkorodenok@mts.by)

3.2. Закупочные документы представляются:

на языке (языках): на русском языке;

по адресу: 220012, г. Минск, пр-т Независимости, 95-4;

платно (бесплатно): бесплатно.

3.3. Коммерческие предложения:

- место (адрес) и порядок представления коммерческих предложений: коммерческие предложения должны быть доставлены в запечатанном виде для вскрытия по адресу: 220012, г. Минск, пр-т Независимости, 95-4 (допускается направление сканированных копий предложений в дополнение к оригиналам, либо вместо оригиналов).

- конечный срок подачи коммерческих предложений: 12:00 по местному времени 26.05.2025.

- вскрытие коммерческих предложений состоится: в 15:00 по местному времени 26.05.2025.

информация о допуске юридических и физических лиц к участию в процедуре закупки: к участию в процедуре запроса предложений допускаются участники-резиденты Республики Беларусь, являющиеся поставщиками данных услуг (СТО поставщиков услуг расположены в г. Минске и/или Минском районе) и имеющие положительный опыт оказания аналогичных услуг не менее 3-х лет.

Генеральный директор



В.В. Козырь



## **2. ВВЕДЕНИЕ**

### **2.1. Квалификационные требования к участникам процедуры закупки запроса предложений**

- 2.1.1. Участник процедуры закупки запроса предложений должен соответствовать квалификационным требованиям, приведенным в приложении 4 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 процедуре закупки запроса 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 запроса предложений, инструкция по подготовке коммерческого предложения, а также приведены требования к предмету закупки, процедурам оценки и критериям выбора, условиям контракта (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 закупки согласно заявке по адресу, указанному в приглашении к участию в процедуре закупки запроса предложений.
- 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.



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

2.5.1. Срок подачи коммерческих предложений завершается в срок, указанный в приглашении к участию в процедуре закупки запроса предложений (п. 3.3. приглашения). Окончательная версия коммерческого предложения, которая будет участвовать в процедуре закупки – версия предложения, сформированная по результатам переговоров по коммерческим условиям в соответствии с п. 5.5. настоящих документов, а также иных процедур в соответствии с п. 2.6.2. настоящих документов.

**2.5.2. Коммерческие предложения, полученные позднее срока вскрытия коммерческих предложений вскрываться не будут, и подлежат возврату по соответствующим адресам участников.**

2.5.3. Срок подачи коммерческих предложений может быть продлен заказчиком:

- в случае если изданы дополнения к коммерческим 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 участию в процедуре закупки запроса предложений.

2.5.5. Уведомление о продлении срока подачи коммерческих предложений будет в течение 3 (трех) рабочих дней со дня принятия такого решения направлено посредством факсимильной связи либо электронной почты всем участникам, получившим закупочные документы.

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.

2.5.7. До завершения срока подачи коммерческих предложений последние должны быть доставлены для вскрытия по адресу, указанному в приглашении к участию в процедуре закупки запроса предложений. Вскрытие коммерческих предложений осуществляет конкурсная комиссия в соответствии с настоящей закупочной документацией с участием представителей участников.

2.5.8. Срок действия коммерческого предложения должен составлять не менее **360 (триста шестидесяти)** календарных дней от даты вскрытия конвертов с коммерческими предложениями.

**2.5.9. Все страницы коммерческого предложения, кроме печатной литературы и рекламных материалов, должны быть подписаны лицом или лицами, подписывающими коммерческое предложение. Применение факсимиле не допускается.**

2.5.10. Участник, по своему усмотрению, должен подготовить коммерческое предложение на бумажном носителе, указав на нем «Оригинал», **и/или одну копию коммерческого предложения\*** и направить её посредством электронной почты на адрес [shkorodenok@mts.by](mailto:shkorodenok@mts.by).



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:

**«Запрос предложений №2835-25/ЗП-1 на закупку услуг по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей»**

**Лот № \_\_\_\_\_**

**Коммерческое предложение**

**Наименование участника**

**Юридический адрес участника**

*\* - в электронной копии предложения каждый документ, указанный в п.4.1. закупочных документов, должен быть подписан соответствующим образом и представлен в формате PDF, а также Word/Excel одновременно. Дополнительно к указанным форматам допускается использование других форматов.*

2.5.11. Все коммерческие предложения, не соответствующие требованиям п. 2.5.10. могут быть отклонены заказчиком.

2.5.12. В случаях, когда участник и заказчик имеют разные мнения по поводу толкования содержания коммерческого предложения, мнение заказчика prevалирует. Также, заказчик оставляет за собой право отклонить коммерческое предложение участника, содержащее в себе противоречивую информацию, на любом этапе проведения процедуры закупки 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 переговоров по коммерческим условиям в соответствии п. 5.5. закупочных документов, а также в ходе таких переговоров;

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.

2.6.3. Внесение иных изменений в коммерческие предложения (не оговоренных в п. 2.6.2. настоящих документов) не допускается.

2.6.4. Для выбора победителя будут использованы коммерческие предложения с учетом внесенных в них изменений в рамках переговоров по коммерческим условиям (п. 5.5.) и иным процедурам, предусмотренным в п. 2.6.2.



## **2.7. Обеспечение предложений**

2.7.1. Для участия в настоящей процедуре закупки не требуется предоставление обеспечения предложений (банковской гарантии).

## **2.8. Конфиденциальность**

2.8.1. Все документы, имеющие отношение к настоящей процедуре закупки 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**

2.9.1. Участник должен подтвердить, что его коммерческое предложение соответствует всем требованиям закупочных документов, а сам участник соответствует квалификационным требованиям заказчика, для чего участник должен заполнить соответствующую Таблицу требований к квалификации участника, форма которой представлена в приложении 4с.

2.9.2. Победителем процедуры закупки может быть только участник, заполнивший Таблицу требований к квалификации участника (приложение 4с) и Опросник (приложение 4а/4б). Участники, которые не заполнили приложение 4а/4б и приложение 4с, либо заполнили указанные документы не полностью, не допускаются к оценочной стадии процедуры закупки.

## **2.10. Особые права заказчика**

2.10.1. В целях достижения наиболее выгодных ценовых условий заказчик по своему усмотрению вправе довести до сведения участников информацию о целевой (желаемой) цене приобретения Услуг, являющихся предметом настоящей процедуры закупки.

2.10.2. Заказчик по своему усмотрению вправе отказаться от проведения процедуры закупки (отменить запрос предложений) на любом этапе его проведения.

2.10.3. Заказчик вправе в рамках настоящей процедуры закупки и/или договора, заключаемого по результатам настоящей процедуры закупки, по своему усмотрению увеличить (уменьшить) объем закупаемых услуг (как в части номенклатуры, так и в части количества закупаемых услуг) при сохранении цены единицы услуг, акцептованной заказчиком по настоящей процедуре закупки.

2.10.4. После акцепта коммерческого предложения, и до подписания договора заказчик вправе потребовать обеспечение выполнения договорных обязательств участника в форме банковской гарантии. Затраты по предоставлению такого обеспечения (гарантии) несет выигравший участник.

2.10.5. В случае отказа от предоставления обеспечения выполнения договорных обязательств в соответствии с требованиями пункта 2.10.4. 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 и изъять обеспечение



предложения. Участник оформляет банковскую гарантию по письменному требованию заказчика.

2.10.6. 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 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.

2.10.7. Заказчик вправе отказаться от проведения процедуры закупки и/или подписания договора в случае неутверждения закупки участниками СООО «Мобильные ТелеСистемы» в установленном порядке.

2.10.8. Заказчик в ходе проведения закупки вправе пересмотреть требования к объему закупаемых Услуг. О таком решении участники будут уведомлены не позднее даты проведения переговоров по коммерческим условиям в рамках настоящей процедуры закупки.

2.10.9. 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 [shkorodenok@mts.by](mailto:shkorodenok@mts.by).

2.11.2. Заказчик ответит на любой запрос участника о разъяснении закупочных документов, полученный не позднее, чем за 3 (три) календарных дня до истечения срока подачи Предложений. Ответы на полученные вопросы (без указания участника, его направившего) будут подготовлены в письменном виде и разосланы всем участникам, получившим закупочные документы посредством электронной почты.

2.12. В ходе проведения процедуры (после подачи коммерческих предложений) допускается обмен документами посредством почтовой, телеграфной, 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 являются услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей:

<b>№ лота</b>	<b>Наименование услуг</b>	<b>Количество, шт.</b>
1	Ремонт и техническое обслуживание автомобиля БМВ 535 2011 года выпуска	1
2	Ремонт и техническое обслуживание автомобиля Тойота Камри 2019 года выпуска	1
3	Ремонт и техническое обслуживание автомобиля Ивеко Дейли 2018 года выпуска	1

- 3.2. Подробный перечень требований заказчика к предмету закупки приведен в таблицах соответствия в приложении 3.1, 3.2 к настоящим закупочным документам. В целях оценки коммерческих предложений Участников Заказчиком в приложении 3.1.1. к настоящим закупочным документам указаны нормативы времени на проведение технического обслуживания (ТО) и ремонта, среднегодовая прогнозная потребность в запасных частях и материалах. Плановые сроки технического обслуживания (исходя из среднегодового пробега каждого автомобиля) указаны в приложении 3.1.2. к настоящим закупочным документам.

*Примечание: количество нормо-часов на каждую оказанную услугу будет указываться Участником в заказ-наряде согласно программному обеспечению, применяемому им для соответствующей модели автомобиля.*

- 3.3. Участник обязан заполнить таблицы соответствия в полном объеме в соответствии с требованиями заказчика. Порядок заполнения таблицы соответствия приведен в разделе 4 настоящих закупочных документов.
- 3.4. Заказчик вправе отклонить коммерческое предложение участника в случае не заполнения или не полного заполнения всех граф таблицы соответствия.
- 3.5. Каждый участник должен предоставить коммерческое предложение на весь объем услуг, заявленный заказчиком в соответствующем лоте. Неполное предложение будет 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 в процедуре закупки запроса предложений.
2. Таблицы цен.
3. Таблицы соответствия техническим требованиям.
4. Таблица соответствия коммерческим требованиям.
5. Опросник.
6. Таблица требований к квалификации участника.
7. Проект договора.
8. Сведения о субконтрагентах.
9. Обязательные коммерческие документы и информация, прочие документы.
10. Техническое описание.
11. Прочие документы и информация.

4.1.3. Первый лист коммерческого предложения участника должен содержать оглавление.

##### **4.2. Заявка на участие в процедуре закупки запроса предложений**

4.2.1. Первый раздел должен начинаться с заявки на участие в процедуре закупки запроса предложений, приведенной в приложении 1 к настоящим закупочным документам, заполненной соответствующим образом. В заявке на участие должны быть заполнены все поля, в том числе указано количество страниц коммерческого предложения.

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 должна быть предложена выписка из приказа о назначении руководителем. В случае если коммерческое предложение подписывает уполномоченное руководителем лицо, должен быть приложен оригинал доверенности в форме приложения 7 к настоящим закупочным документам.

##### **4.3. Таблицы цен**

4.3.1. Второй раздел Предложения должен содержать таблицу цен на русском языке в форме приложения 2 к настоящей Документации. Все цены указываются с округлением до двух знаков после запятой.



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

**4.3.1.1. Вариант А (Валюта подачи предложения: BYN, Валюта оплаты: BYN):**

предложение участника должно быть номинировано в белорусских рублях (BYN) с фиксированной стоимостью. Участники должны предоставить предложение по варианту «А», либо мотивированное обоснование невозможности предоставления такого предложения. Валюта обязательств в договоре, включая валюту платежа – белорусские рубли. Цены, акцептованные по результатам настоящей процедуры закупки, не подлежат изменению в течение действия договора.

При наличии предложения по варианту «А», предложение по варианту «В» предоставляется участником по его усмотрению, и в обязательном порядке - при отсутствии предложения по варианту «А».

**4.3.1.2. Вариант В (Применимость валютной оговорки: ДА, Валюта подачи предложения: USD/EUR/RUB, Валюта оплаты: USD/EUR/RUB/BYN):**

Предложение должно быть номинировано в иностранной валюте (USD, EUR, RUB) с учетом требований валютного законодательства Республики Беларусь. По варианту «В» Спецификации/заказы подписываются и платежи проводятся в валюте предложения, либо в белорусских рублях (по согласованию заказчика и участника).

Вариант «В» (Применимость валютной оговорки: ДА, Валюта подачи предложения: USD/EUR/RUB, Валюта оплаты: USD/EUR/RUB/BYN):

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.

**Примечание: валюта обязательств в спецификации 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 договора, 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:*

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

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

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

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



$K_{итог\_cur.acc} = K_{исх\_cur.acc}$ .

При этом будет применен следующий порядок пересчета цены предложения для включения в договор:

- для договоров в белорусских рублях:

Цена договора = Акцептованная цена предложения, выраженная в иностранной валюте \*  $K_{итог\_cur.acc}$ ;

*\*-Значение  $K_{исх\_cur.acc}$  (курс Национального банка Республики Беларусь на дату последних переговоров по коммерческим условиям) указывается в акцепте по процедуре закупки*

**4.3.1.3. Вариант С (Альтернативный вариант формирования цены и валюты предложения) (Применимость валютной оговорки: НЕТ, Валюта подачи предложения: USD/EUR/RUB, Валюта оплаты: USD/EUR/RUB/BYN):**

Участник должен сформировать коммерческое предложение в соответствии с требованиями п. п. 4.3.1.1 и 4.3.1.2, а также по своему усмотрению может предложить дополнительный вариант предложения, предусматривающий иной порядок формирования цены и валюты предложения.

В рамках настоящей процедуры закупки Заказчик может принять к рассмотрению следующие альтернативные варианты формирования цены и валюты предложения:

- от Участника – резидента Республики Беларусь: заключение договора/спецификации в эквиваленте иностранной валюты с пересчетом в белорусские рубли по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату составления соответствующего акта приемки (дата составления акта – последний день отчетного месяца).

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

В случае не предоставления участником одного из двух вариантов формирования цены («А» или «В») и предоставления только альтернативного варианта формирования цены, вопрос дальнейшего участия такого участника в процедуре запроса предложений рассматривается конкурсной комиссией.

4.3.2. В таблице цен участник должен указать цену нормо-часа для ТО и ремонта так, чтобы цена коммерческого предложения включала стоимость всех оговоренных обязательств участника в соответствии с требованиями заказчика, включая все налоги и сборы, уплачиваемые в соответствии с законодательством Республики Беларусь без НДС (кроме стоимости запасных частей и материалов).

Количество нормо-часов на каждую оказанную услугу будет указываться Участником в заказ-наряде согласно программному обеспечению, применяемому им для соответствующей модели автомобиля.

При необходимости использования Участником запасных частей и материалов при оказании услуг по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, они включаются Участником в Заказ-наряд и в Акт приемки услуг (работ) без торговой наценки Участника (по закупочной стоимости) и дополнительно оплачиваются



Заказчиком. По требованию Заказчика, Участник предоставляет копии накладных на использованные запасные части и материалы.

4.3.3. Платежи по контракту (договору) в пользу участника будут проводиться банковским переводом.

4.3.4. Окончательная оплата за оказанные услуги будет осуществляться заказчиком только после подписания соответствующего ежемесячного акта приемки.

4.3.5. Все цены являются неизменными и не должны подвергаться никаким изменениям ни по какой причине, за исключением случая, предусмотренного п. 2.6.2. настоящих закупочных документов. Если представляемое участником предложение содержит нефиксированные цены, такое предложение будет определено, как не соответствующее требованиям и подлежит отклонению.

4.3.6. Цены остаются действительными в течение всего периода действия коммерческого предложения или любого периода, предложенного заказчиком, и принятого участником и определенного сторонами в договоре, за исключением добровольного снижения цен выигравшим участником после акцепта его предложения.

#### **4.4. Таблицы соответствия**

4.4.1. Участник должен заполнить таблицы соответствия в форме приложения 3 к настоящим коммерческим документам, в которых заказчиком определен перечень требований, маркированных как «Обязательно», а также перечень требуемой информации, обязательной к предоставлению участником. Несоответствие хотя бы одному требованию заказчика, маркированному «Обязательно», может являться достаточным основанием для отклонения предложения участника на этапе его экспертной оценки. **Заявление о соответствии в отношении любого из пунктов требований заказчика в таблице соответствия будет означать, что коммерческое предложение участника (и предлагаемое в его рамках решение) соответствует целиком и полностью данному требованию заказчика, что все затраты и расходы, связанные с исполнением данного требования, включены в заявленную участником общую стоимость основной части 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 выигравший участник.**

4.4.2. Включение в коммерческое предложение противоречивой информации не допускается. В случаях выявления в тексте коммерческого предложения участника противоречивой информации (например, информация, содержащаяся в представленной в составе коммерческого предложения печатной литературе и рекламных материалах, не соответствует информации, заявленной в разделах коммерческого предложения «Таблица цен», «Таблица соответствия»), информация, изложенная в разделах коммерческого предложения «Таблица цен» и «Таблица соответствия», имеет превалирующее значение. Также **заказчик оставляет за собой право отклонить коммерческое предложение участника, содержащее в себе указанные выше противоречия, на любом этапе проведения процедуры закупки, в том числе после проведения переговоров по коммерческим условиям.**



**4.4.3. Не допускается внесение в таблицу соответствия информации о частичном соответствии требованиям заказчика.** На каждый вопрос должен быть предоставлен исчерпывающий ответ по каждому пункту данного вопроса на русском языке, без ссылки 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 без соответствующего пояснения комиссия по проведению процедуры закупки запроса предложений вправе не засчитать соответствие по данному пункту.

**4.4.4.** 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 по требованию заказчика заявленной информации, заказчик вправе отклонить предложение участника.

**4.4.5. 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.**

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

**4.5.1.** В данном разделе участник должен предоставить полный пакет следующих обязательных документов и информации:

- Копию свидетельства о государственной регистрации;
- Копии учредительных документов;
- Копию документа, подтверждающего полномочия подписывающего коммерческое предложение лица (в случае, если заявка на участие и коммерческое предложение подписывается руководителем предприятия должна быть предложена выписка из приказа о назначении руководителем. В случае если коммерческое предложение подписывает уполномоченное руководителем лицо, должен быть приложен оригинал доверенности в форме приложения 7 к настоящим закупочным документам);
- Копию Свидетельства о включении Участника в реестр бытовых услуг Республики Беларусь (услуги по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей);
- Документы, подтверждающие наличие у Участника положительного опыта оказания аналогичных услуг: (предоставить отчёт, копии договоров на оказание аналогичных услуг и положительные отзывы заказчиков);
- В качестве подтверждения наличия специализированного сервиса соответствующей марки автомобиля – копию сертификата соответствия на обслуживание данной марки или свидетельства дилера, а также при необходимости – подтвердить наличие заводского диагностического оборудования для соответствующей марки автомобиля.

**4.5.2.** 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.



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

- Бухгалтерский баланс за предыдущий год, а также на последнюю отчетную дату текущего года и отчет о прибылях и убытках;
- В случае если для участника направление коммерческого предложения и заключение по результатам настоящей процедуры закупки контракта относится к сделкам, подлежащим одобрению учредителями или государственными органами страны регистрации участника, такой участник должен предоставить решение об одобрении такой сделки (направление коммерческого предложения и заключение по результатам процедуры закупки контракта), либо заявление о том, что такая сделка не требует одобрения.
- Копии итоговых аудиторских заключений, составленных по результатам аудиторских проверок финансовой деятельности за последние три года;
- Справки налоговых органов об уплате соответствующих налоговых платежей на дату подачи коммерческого предложения (для партнеров участника, резидентов РБ);
- Сертификаты, выданные иностранными уполномоченными государственными органами, при необходимости должны быть подтверждены уполномоченными государственными органами Республики Беларусь;
- Иные документы, подтверждающие квалификационные данные участника и его партнера по усмотрению Заказчика.

4.5.4. Участники, созданные в период менее трех лет с даты размещения приглашения для участия в процедуре закупки, представляют документы, указанные в п.п.4.5.1., 4.5.3. за весь период их деятельности.

4.5.5. Заказчик вправе запросить у участника информацию и документы, перечисленные в п. 4.5.3. на этапе оценки коммерческих предложений.

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 коммерческом предложении, а также условия, которые, на его взгляд не были затронуты в коммерческих документах.

#### **4.6. Техническое описание**

4.6.1. В данном разделе участник должен предоставить достаточные для заказчика документальные свидетельства того, что Услуги, которые предложены участником в рамках настоящей процедуры закупки, являются приемлемыми и соответствуют предъявляемым требованиям, изложенными в настоящих закупочных документах.

#### **4.7. Проект контракта (договора)**

4.7.1. После акцепта коммерческого предложения с выигравшим участником будут оформлены договорные отношения на условиях коммерческого предложения участника, акцептованных заказчиком в соответствии с приложением 5. Проект контракта (договора) приведен для варианта оказания Услуг резидентом Республики Беларусь.



4.7.2. Заказчик оставляет за собой право внести изменения в проект контракта (договора) до его подписания в соответствии с акцептованным предложением исходя из имеющихся у заказчика рисков.

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

4.7.4. В случае несогласия с предложенными условиями контракта (договора), участник обязан сообщить о них в форме протокола разногласий в соответствии с приложением 6 к настоящим закупочным документам. При этом заказчик оставляет за собой право не акцептовать предложенные участником условия и отклонить предложение участника как не соответствующее требованиям закупочных документов на любом этапе проведения процедуры закупки запроса предложений, в том числе после проведения переговоров по коммерческим условиям.

#### **4.8. Альтернативные предложения**

4.8.1. Участник вправе предоставить альтернативные коммерческие предложения, отвечающие техническим и эксплуатационным требованиям, указанным в приложении 3 настоящих документов.

### **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 принимают участие в процедуре вскрытия коммерческих предложений по своему усмотрению (требуется представление оригинала доверенности по форме приложения 7). Вскрытие коммерческих предложений будет производиться по адресу и в сроки, указанные в приглашении к участию в настоящей процедуре закупки.

5.1.2. Коммерческое предложение не вскрывается и возвращается представившему его участнику в случае, если коммерческое предложение получено после истечения 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 допуску ко второму этапу процедуры закупки 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);
- Заполнение всех форм, являющихся неотъемлемой частью Анкеты. Участника Предоставление подтверждений и согласий, запрашиваемых в «Сертификате соблюдения требований Компании в области деловой этики и соблюдения законодательства»;
- Отсутствие в какой-либо из форм Анкеты участника 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. 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, будет отклонено от дальнейшего участия в процедуре закупки.

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, нотариальное заверение копий, и т.д.);



■ соответствие количества и качества Услуг требованиям коммерческих документов. Заказчик имеет право в письменном виде требовать у любого из участников дать разъяснения по представленному им коммерческому предложению. В случае выявления несоответствий коммерческого предложения требованиям закупочных документов заказчик вправе в письменном виде уведомить об этом участника, представившего такое коммерческое предложение, и предложить ему внести соответствующие изменения в течение определенного срока.

5.3.6. В ходе проведения процедуры закупки заказчик вправе потребовать от участника:

■ провести очные переговоры с уполномоченными представителями участника по предложенному техническому решению и содержанию коммерческого предложения.

5.3.7. Для проведения презентаций (переговоров) заказчик направляет участнику приглашение с целью прибыть в офис заказчика в срок не позднее трех рабочих дней до предполагаемой даты проведения презентаций (переговоров). Все расходы, связанные с изучением заказчиком предложения участника, несет участник.

5.3.8. В случае отказа участника от реализации мероприятий, определенных в п. 5.3.6. настоящих документов в присланные для заказчика сроки, заказчик вправе отклонить коммерческое предложение участника.

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

5.4.1. Заказчик вправе отклонить коммерческое предложение участника, если:

5.4.1.1. предложение не отвечает требованиям закупочной документации;

5.4.1.2. участник представил неполное предложение;

5.4.1.3. участник, предоставивший предложение, по требованию заказчика не предоставил в установленный заказчиком срок запрашиваемые документы и/или информацию;

5.4.1.4. 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;

5.4.1.5. участник, представивший предложение, является юридически или физическим лицом, не соответствующим квалификационным требованиям, указанным в закупочной документации, включая требования в области антикоррупционного законодательства. 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);

- Заполнение всех форм, являющихся неотъемлемой частью Анкеты Участника. Предоставление подтверждений и согласий, запрашиваемых в



«Сертификате соблюдения требований Компании в области деловой этики и соблюдения законодательства»;

- Отсутствие в какой-либо из форм Анкеты участника любой ложно предоставленной информации;
- Отсутствие контрагента в реестре недобросовестных поставщиков Республики Беларусь;
- Отсутствие среди владельцев или сотрудников контрагента государственных должностных лиц конфликт 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;

5.4.1.6. участник, представивший предложение, не представил информацию либо представил неполную/неточную/недостоверную информацию, касающуюся его квалификационных данных и/или его предложения и отказавшийся представить соответствующую информацию в присланные для заказчика сроки;

5.4.1.7. 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 (оффшорные зоны);

5.4.1.8. участник не акцептовал предложенный в закупочных документах проект договора (контракта);

5.4.1.9. участник находится в списке проблемных поставщиков СООО «Мобильные ТелеСистемы»;

5.4.1.10. участник находится в Реестре поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к закупкам (<http://www.icetrade.by/articles/view/12>);

5.4.1.11. в отношении участника имеется отрицательное заключение управления безопасности Заказчика по результатам изучения информации об участнике,



проводимого в соответствии с внутренними процедурами СООО «Мобильные ТелеСистемы»;

5.4.1.12. имеется решение комиссии по противодействию коррупции в СООО «Мобильные ТелеСистемы» о наличии комплаенс рисков в отношении участника.

5.4.1.13. в иных случаях, предусмотренных настоящими коммерческими документами.

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

5.4.2.1. В случае неутверждения (несогласования) в установленном порядке органами управления СООО «Мобильные ТелеСистемы» бюджета для закупки либо непринятия решения о заключении сделки по результатам настоящей процедуры закупки;

5.4.2.2. Заказчик утратил необходимость приобретения Товара/Услуги, являющегося предметом закупки;

5.4.2.3. 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 процедуры закупки.

5.4.4. Основания признания процедуры закупки запроса предложений несостоявшейся:

5.4.4.1. при проведении процедуры закупки представлены предложения менее чем от двух разных участников (с учетом требований п.2.10.9);

5.4.4.2. при проведении процедуры закупки в результате отклонения конкретных предложений число участников осталось менее двух (с учетом требований п.2.10.9);

5.4.4.3. если выбранный поставщик (подрядчик, исполнитель) не подписал договор и принято решение провести повторную конкурентную процедуру закупки, либо закупку из одного источника;

5.4.4.4. если до заключения договора в ходе рассмотрения вопроса об обжаловании действий (бездействия) и решений СООО «Мобильные ТелеСистемы» Генеральным директором принято решение о прекращении процедуры закупки;

5.4.4.5. если до заключения договора в результате проверки (ревизии) уполномоченными на то органами были выявлены нарушения в проведении процедуры закупки и сделаны соответствующие подписания;

5.4.4.6. если все представленные предложения содержат невыгодные для заказчика условия;

5.4.4.7. 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»;

5.4.4.8. Заказчик утратил необходимость приобретения Товара, являющегося предметом закупки;

5.4.4.9. в процессе проведения процедуры закупки изменились требования к предмету закупки;

5.4.4.10. в случае если по результатам оценки два и более участника набрали одинаковое максимальное количество баллов и не представляется возможным определить наилучшее(ие) предложение(ия);

5.4.4.11. по решению Генерального директора СООО «Мобильные ТелеСистемы».



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

5.4.4. В случае реализации прав, указанных в п. 5.4.1. - 5.4.4. заказчик не несет ответственность за перечисленные действия перед участниками и не компенсирует затраты участников по подготовке коммерческих документов и участию в процедуре закупки.

### **5.5. Проведение переговоров по коммерческим условиям**

5.5.1. Участникам, предложения которых признаны соответствующими требованиям закупочных документов, будут направлены посредством факсимильной связи или электронной почты приглашения к участию в переговорах по коммерческим условиям поступивших коммерческих предложений.

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

5.5.3. В рамках настоящей процедуры закупки коммерческими условиями являются:

- стоимость предмета закупки с учетом условий оплаты;
- иные условия проведения закупки.

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

5.5.5. Участники направляют своих представителей для проведения переговоров. При себе представители участников должны иметь оригинал действующей доверенности в форме приложения 7 к настоящим закупочным документам.

5.5.6. В случае невозможности участия в очной процедуре переговоров по коммерческим условиям участник вправе направить свое уточненное предложение посредством факсимильной связи или электронной почты в срок до начала проведения переговоров.

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

5.5.8. Порядок проведения переговоров по коммерческим условиям, в том числе количество таких переговоров, устанавливается заказчиком.

5.5.9. По результатам переговоров заказчик оформит и подпишет протокол проведения переговоров по коммерческим условиям с каждым прибывшим на переговоры участником.

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

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



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

5.6.2. При оценке заказчиком коммерческого предложения во внимание будут приниматься следующий критерий по удельному весу (%):

<b>Критерии</b>	<b>Удельный вес критерия (%)</b>	<b>Мах кол-во начисляемых баллов</b>
<b>Наиболее низкая оценочная стоимость одного нормо-часа с учетом условий оплаты</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

5.6.3. Сравнение будет осуществляться без применения преференциальной поправки по каждому лоту отдельно.

5.6.4. При оценке коммерческих предложений по критерию «Наиболее низкая оценочная стоимость с учетом условий оплаты» заказчик вправе учесть НДС, а также прочие затраты, связанные с приобретением закупаемых Услуг.

Оценка стоимостного критерия «Наиболее низкая оценочная 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 определяется с использованием годовой ставки дисконтирования, определяемой заказчиком, по наиболее вероятному прогнозу поставок с учетом предложений участников по условиям оплаты. Оценочная 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».

5.6.6. Наилучшим признается коммерческое предложение участника, набравшее наибольшее количество баллов по оцениваемому лоту.

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 контракт закупки тому из участников, квалификация которого наиболее полно удовлетворяет требованиям заказчика.

## **6. ПРИСУЖДЕНИЕ КОНТРАКТА (ДОГОВОРА)**



- 6.1. Заказчик присуждает контракт (договор) поставки участнику, предложение которого признано соответствующим закупочным документам и который набрал наибольшую балльную оценку коммерческого предложения, при условии, что такой участник имеет достаточную квалификацию для выполнения договора при соблюдении всех технических требований.
- 6.2. Уведомление о присуждении контракта (договора) является началом процесса подписания договора между выигравшим участником и заказчиком.
- 6.3. После уведомления выигравшего участника об акценте его предложения, заказчик направляет этому участнику договор поставки, подготовленный в соответствии коммерческим предложением участника, настоящими закупочными документами и Приложением 5.
- 6.4. В течение 7 (семи) календарных дней после получения договора участник должен подписать его и вернуть заказчику.
- 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 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 изъять обеспечение предложения, либо заключить договор с участником, балльная оценка коммерческого предложения которого на данном этапе становится наибольшей, либо отказаться от дальнейшего проведения процедуры закупки.
- 6.7. В случае если заключенный по результатам настоящей процедуры закупки 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 настоящей процедуры закупки и предложением участника.