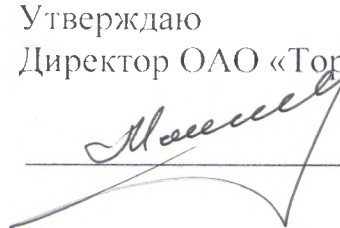


Утверждаю
Директор ОАО «Торфопредприятие Глинка»



М.И.Шут

Инструкция по составлению предложения для участия в переговорах на строительство.

Введение.

1. Источник средств.

1.1. Собственные средства Открытого акционерного общества «Торфопредприятие Глинка».

1.2. Оплата товаров по заключенному договору будет производиться в белорусских рублях путем перечисления на расчетный счет, указанный победителем, в течении 30(тридцати) календарных дней.

2. Право участия в переговорах.

К участию в процедуре переговоров допускаются претенденты независимо от государственной принадлежности и формы собственности, предлагающие услугу в соответствии с проектной, в том числе сметной документацией на строительство объекта.

3. Стоимость участия в переговорах.

Претенденты несут все расходы, связанные с подготовкой и подачей своего конкурсного предложения, а комиссия не будет обязана покрывать данные расходы, независимо от хода или результатов тендерного процесса.

4. Содержание документов.

4.1. Помимо приглашения документы на переговоры включают в себя:

- инструкцию по составлению предложения;
- проектно-сметную документацию на строительство;
- форму заявления на участие в переговорах и расчет стоимости на строительство.

4.2. Предполагается, что претендент изучит инструкцию, формы и условия, содержащиеся в документах на переговоры. Если претендент не сможет представить всю требуемую в соответствии с документами информацию или подаст предложение, в любом отношении существенно не отвечающее требованиям документов на процедуру переговоров, то это может явиться основанием для отклонения его предложения.

5. Разъяснения к документам.

За разъяснениями претендент может обратиться в комиссию письменно (письмом, факсом или телеграммой).

6. Изменение документов.

6.1. До наступления конечного срока подачи предложений комиссия, по собственной инициативе или в ответ на разъяснение претенденту, может внести изменения в документы посредством издания приложения. Приложение незамедлительно передается претендентам, которым представлены документы, и имеет для них обязательную силу.

6.2. Чтобы обеспечить всем претендентам достаточное время для подготовки тендерных предложений, с учетом внесенных изменений, комиссия может продлить сроки их подачи.

Подготовка предложения.

7. Язык предложения.

Предложение, а также вся корреспонденция и документация, которой обмениваются претенденты и комиссия, составляются на белорусском или русском языке.

8. Документы, составляющие предложение.

Претендент представляет предложение, которое должно включать:

- заявление на участие в процедуре переговоров;
- заполненную форму предложения;
- расчет стоимости на строительство;
- документы, подтверждающие квалификацию претендента, достаточную для исполнения договора в случае акцента предложения;

9. Форма предложения.

Претендент должен заполнить форму предложения, представленную в документах, указав цену.

10. Валюта тендерного предложения.

Цены должны быть указаны в белорусских рублях.

11. Документы, подтверждающие правомочность и квалификацию претендента.

Претендент представляет в качестве составной части своего предложения документы, подтверждающие его квалификацию, достаточную для выполнения договора, если это предложение будет принято.

Перечень документов, представляемых претендентом для подтверждения своих квалификационных данных:

- заверенная копия свидетельства о регистрации юридического лица, наличие необходимых сертификатов, аттестатов);
- заявление о том, что претендент

не был признан судом экономически несостоятельным или банкротом, не находился на этапе рассмотрения дела об экономической несостоятельности или банкротстве (ликвидации или реорганизации) согласно действующему законодательству государства, резидентом которого претендент является;

выполнил обязательства, связанные с уплатой налогов, взносов, в том числе на социальное страхование, согласно действующему законодательству государства, резидентом которого претендент является.

По вопросу экономического и финансового положения:

- справка обслуживающего банка об экономической состоятельности претендента;

По вопросу технического потенциала претендента:

- сертификат, аттестат, выданные официальным учреждением по контролю качества или другим компетентным органом, подтверждающим соответствие услуги установленным спецификациям, стандартам со ссылкой на конкретные спецификации, стандарты.

Другие требования заказчика:

- заявление претендента о том, что в случае определить его победителем, он предоставит банковскую гарантию возврата денежных средств в размере предоплаты при нарушении им условий поставки.

12. Обеспечение.

Не требуется.

13. Срок действия предложения.

Предложение должно оставаться действительным в течение 60 дней с момента его вскрытия. Предложение, срок действия которого истекает раньше, отклоняется комиссией как не отвечающее формальным требованиям.

14. Оформление и подписание предложения.

14.1.Претендент представляет 1(один) оригинал и 1 (одну) копию предложения, указав на каждом соответственно «Оригинал предложения» или «Копия предложения». В случае расхождений преимущество будет иметь оригинал.

14.2.Оригинал и копия предложения должны быть отпечатаны или написаны несмываемыми чернилами и подписаны претендентом или лицом (лицами), уполномоченным в полной мере выступать от лица претендента при подписании договора. Все страницы предложения, кроме рекламных материалов, должны быть подписаны лицом (лицами), подписавшим предложение.

14.3.В предложение не должно быть никаких исправлений, внесенных между строчками. Исправления, внесенные поверх текста, или стертые участки текста, будут считаться действительными только в том случае, если эти исправления заверены подписью лица (лиц), подписавшего предложение.

15. Маркировка конверта с предложением.

15.1.Претендент представляет оригинал и копию предложения отдельно в запечатанных двойных конвертах, четко пометив каждый из них соответственно «оригинал» и «копия».

Во внешнем конверте должны находиться: заявление на участие, квалификационные данные претендента и заклеенный конверт с предложением.

15.3.Внутренний конверт должен иметь надписи:

- полное наименование и адрес претендента;
- предложение;
- расчет стоимости на строительство;

Если предложение будет подано с нарушением подпунктов комиссия не будет нести ответственности за неправильное размещение предложения или преждевременное вскрытие конверта.

16. Окончательный срок подачи предложений.

16.1. Предложения должны быть доставлены по адресу: указанному в приглашении.

16.2. Комиссия может при необходимости продлить срок подачи предложений. В этом случае права и обязанности комиссии и претендентов, установленные для ранее назначенного окончательного срока, остаются в силе в отношении нового окончательного срока.

17. Опоздавшие предложения.

Предложение, полученное комиссией после окончательного срока подачи будет отклонено и возвращено в нераспечатанном виде претенденту.

18. Изменение или отзыв предложений.

18.1. Претендент может изменить или отозвать свое тендерное предложение после его подачи при условии, что комиссия будет письменно извещена об этом до истечения установленного окончательного срока подачи предложений. Уведомление об отзыве предложения должно быть продублировано по факсу.

19. Открытие переговоров.

19.1. Комиссия вскроет пакеты с предложениями претендентов в присутствии всех желающих претендентов согласно информации изложенной в приглашении.

Претенденты, присутствующие на переговорах, должны зарегистрировать свое присутствие и удостоверить свои полномочия.

20. Предварительное изучение и квалификационный отбор.

20.1. Комиссия изучает предложения с целью определения:

- правильного и полного оформления документов (форма, наличие необходимых сертификатов, аттестатов), представленных в соответствии с требованиями документов для переговоров;
- достоверности представленных документов (наличие подписей всех уполномоченных должностных лиц);
- наличие арифметических ошибок;
- соответствия предложения требованиям задания на строительство.

20.2. Комиссия должна установить, является ли выбранный им претендент, представивший наименее дорогостоящее и отвечающее условиям предложение, достаточно квалифицированным, чтобы должным образом выполнить договор.

20.3. При вынесении решения будут приняты во внимание экономические, финансовые, технические возможности претендента. Основанием для этого будут служить подтвержденные документально данные о квалификации претендента.

20.4. Комиссия оставляет за собой право запрашивать любые необходимые, по ее мнению, документы.

20.5. Комиссия имеет право отстранить любого из претендентов на любом этапе проведения переговоров в случае предоставления им недостоверных сведений о его соответствии установленным квалификационным сведениям.

21. Оценка и сравнение предложений.

21.1. Комиссия, без присутствия претендентов, проводит оценку и сравнение всех предложений, отнесенных к категории отвечающих требованиям задания на проектирование.

21.2. При проведении оценки предложения комиссия примет во внимание следующие критерии:

- наиболее низкая цена,
- наиболее короткие сроки выполнения работ.

22. Контакты с комиссией и заказчиком.

22.1. Никто из претендентов не должен вести переговоры с комиссией и заказчиком, ни по каким вопросам, связанным с предложением, с момента вскрытия предложений и до уведомления претендента о присуждении договора.

22.2. Сведения, касающиеся рассмотрения, разъяснения, оценки или сравнения предложений, не раскрываются претендентам или любому другому лицу, которое официально не участвует в рассмотрении, оценке и сравнении тендерных предложений, за исключением случаев после акцепта предложения или после завершения процедур закупки, в результате которых контракт закупки не заключен.

22.3. Любые попытки со стороны претендента повлиять на решение комиссии при оценке предложений или присуждения контракта могут привести к отклонению предложения данного претендента.

23. Отклонение любого или всех предложений.

23.1. Комиссия имеет право принять или отклонить любое предложение, а также отклонить все предложения до акцепта одного из них и аннулировать процедуры переговоров.

23.2. При отклонении всех предложений до акцепта одного из них, комиссия не несет никакой ответственности перед предоставившими предложения претендентами. Уведомление об отклонении всех тендерных предложений в течение 5 календарных дней направляются представившим эти предложения претендентам.

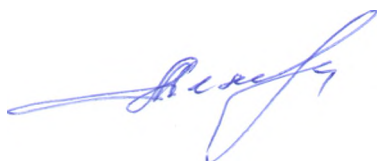
Акцент предложения.

24. Порядок акцепта предложения и подписания договора.

24.1. Комиссия акцептует предложение, признанное наилучшим по цене и срокам. Уведомление об акцепте предложения направляется письмом с уведомлением, с последующим опубликованием на сайте предприятия glinkatorf.com. Данное уведомление является основанием для подписания договора.

24.2. В период действия предложения, но не более 20 дней с момента получения уведомления об акцепте, заказчик и претендент подписывают договор на оказание услуг. Срок вступления в действие договора закупки определяется заказчиком и претендентом. Если победивший претендент не сможет выполнить данные условия, то это будет служить достаточным основанием для отказа от присуждения договора. В этом случае Заказчик может присудить договор претенденту, представившему следующее по цене предложение.

Начальник ПТС



В.М.Семенов