

ОАО «Гомельтранснефть Дружба» сообщает о проведении переговоров без предварительного квалификационного отбора участников с проведением процедуры улучшения предложения для переговоров по закупке по ЛОТу 1 однострансформаторной подстанции мощностью 63 кВА с дизельной генераторной установкой в железобетонном корпусе в количестве 1 шт. для комплектации объекта строительства: «Реконструкция технологических узлов на 391 км и 393 км магистрального нефтепровода Мозырь – Брест», по ЛОТу 2 РУ-0,4 кВ У1 в железобетонном корпусе в количестве 1 шт. для комплектации объекта строительства: «Модернизация внешнего электроснабжения ремонтной базы в аг. Бобовичи».

Организатор переговоров:

ОАО «Гомельтранснефть Дружба»,
246022, Республика Беларусь, г. Гомель, ул. Артиллерийская, 8А тел.
(0232) 70-07-48, факс (0232) 79-79-93 e-mail: zakupki@transoil.gomel.by
УНП 400051494, ОКПО 001393303000
IBAN BY67BARB301248027002000000000 ОАО «Белагропромбанк»,
BIC BARBY2X, г. Минск, пр.Жукова, 3
IBAN BY34RJSB301240029210000000933 в ОАО «Приорбанк» ЦБУ 400,
BIC RJSBBY2X, г.Гомель, ул. Красноармейская,3а

Контакты, дополнительные разъяснения, консультации:

по процедуре проведения переговоров - Моргунов Станислав Владимирович, инженер отдела МТС, тел. +375 232 79-79-33;

по техническим вопросам – Зуев Эдуард Михайлович ведущий инженер
отдела главного энергетика, тел. +375 232 79-72-31.

1. Лот №1 однотрансформаторная подстанция мощностью 63кВА с дизельной генераторной установкой в железобетонном корпусе для комплектации объектов строительства: «Реконструкция технологических узлов на 391 км и 393 км магистрального нефтепровода Мозырь – Брест» и Лот №2 РУ-0,4 кВ У1 в железобетонном корпусе для комплектации объектов строительства: «Модернизация внешнего электроснабжения ремонтной базы в аг. Бобовичи» согласно техническому заданию (приложение 1 к документации на переговоры).

2. Цена предмета заказа, применяемая в качестве стартовой (средняя стоимость всего объема товара на основании ответов потенциальных поставщиков (производителей), определяется согласно маркетинговым исследованиям и составляет:

Лот №1 353 616,00 BYN (12 193,66 б.в) с НДС 20%, включая расходы на доставку на склад Покупателя, уплату налогов, сборов и других обязательных платежей.

Лот №2 176 400,00 BYN (6 082,76 б.в) с НДС 20%, включая расходы на доставку на склад Покупателя, уплату налогов, сборов и других обязательных платежей.

Процедура улучшения предложения проводится в соответствии с документацией для переговоров.

Срок поставки товара: по ЛОТу №1 - в течение 110 календарных дней с даты заключения договора с правом досрочной поставки, с обязательным проведением входного контроля представителями Покупателя на заводе - изготовителе товара до момента отгрузки, по ЛОТу №2 - в течение 110 календарных дней с даты заключения договора с правом досрочной поставки, с обязательным проведением входного контроля представителями Покупателя на заводе - изготовителе товара до момента отгрузки.

3. Документация для переговоров размещается в свободном доступе на информационном сайте www.icetrade.by информационного республиканского унитарного предприятия «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» и сайте общества www.transoil.by.

4. Предоставление обеспечения предложений не требуется.

5. Участник представляет предложение в одном экземпляре в запечатанном конверте, документы, требующие подписи участника переговоров, должны быть подписаны руководителем или лицом, уполномоченным им (кроме нотариально заверенных). В том случае, если предложение или иные документы (копии) подписаны (заверены) представителем участника, не являющимся его руководителем, необходимо приложить доверенность на право подписания указанных документов.

Использование факсимиле при подписании (заверении) документов не допускается.

На конверте указывается: адрес заказчика (организатора переговоров); название организации-участника, ее адрес, телефон, факс, электронная почта, название предмета заказа, по которому проводятся переговоры **«Переговоры. Закупка БКТПБ и РУ (с указанием номера лота)»**. На конверте должна быть нанесена надпись следующего содержания: **«Не вскрывать до заседания конкурсной комиссии»**.

Предложение участника, а также вся корреспонденция и документация, связанная с проведением переговоров, должны быть составлены на русском или белорусском языке.

Предложение для переговоров и другие документы, представленные участником, могут быть составлены на иностранном языке при условии, что к ним будет прилагаться их точный перевод на русский или белорусский язык. Организатор переговоров вправе потребовать предоставления нотариально заверенного их точного перевода на русский или белорусский язык. В этом случае преимущество будет иметь переведенная версия.

6. Участники предоставляют предложения для переговоров с даты и времени получения приглашения до даты и времени окончания приема предложений - до **12.00** часов (время белорусское) **28.06.2021**. Место подачи предложений: г. Гомель, ул. Артиллерийская 8А, ОАО «Гомельтранснефть Дружба». Предложение должно быть представлено по почте либо нарочным до указанного в приглашении времени проведения переговоров, с обязательной регистрацией (отметкой в получении) в каб. 414 по адресу организатора переговоров.

7. Дата и время проведения процедуры вскрытия конвертов с предложениями - **28.06.2021 14:00** (время белорусское). Место проведения процедуры вскрытия конвертов с предложениями: в каб. 506 по адресу организатора переговоров.

Дата проведения процедуры улучшения предложения и подведения итогов будет сообщаться дополнительно, в пределах установленного организатором переговоров срока действия предложения для переговоров.

8. Критерии, в соответствии с которыми определяется победитель переговоров.

К оценке допускаются предложения участников, соответствующие требованиям, установленным в документации для переговоров. Оценка предложений участников переговоров проводится по результатам проведения процедуры улучшения предложений для переговоров.

При проведении процедуры переговоров преференциальная поправка не применяется.

Критерий оценки предложений:

При соответствии предложения требованиям, установленным в документации для переговоров:

- **наименьшая цена предложения** с учетом расходов на перевозку, уплату таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, а также расходов на аккредитив и банковскую гарантию (в случае необходимости) - удельный вес 100%.

В случае если в процедуре закупки принимают участие участники, в отношении которых применяются различные системы налогообложения, цены предложений претендентов процедуры закупки будут сравниваться без учета налога на добавленную стоимость, если иное не предусмотрено законодательством.

По результатам оценки предложений для переговоров (с учетом критерия оценки) первое место присваивается участнику с наименьшей ценой предложения, остальные места распределяются между участниками в порядке увеличения цены предложения.

9. Договор заключается по результатам проведения процедуры переговоров - не позднее 20 рабочих дней с даты утверждения протокола о проведении переговоров.

Проект договора прилагается к документации для переговоров (Приложение 2).

В заключаемый договор включаются существенные условия, сформированные по результатам проведения процедуры переговоров. Победитель не вправе требовать включения в договор условий, не являющихся предметом рассмотрения в процедуре закупки и не включенных им в состав предложения.

При заключении договора в него могут быть внесены по взаимному согласию сторон отдельные условия, которые не были предметом рассмотрения на процедуре переговоров, но не изменяющие их существенных условий.

Срок действия договора определяется Организатором и победителем переговоров в договоре при его подписании.

10. Организатор переговоров вправе отменить проводимую процедуру переговоров на любом этапе до выбора победителя. **Процедура переговоров признается не состоявшейся в случаях, если:**

- организатором переговоров при обязательном соответствующем письменном обосновании не утвержден протокол заседания комиссии по выбору победителя процедуры переговоров;

- отклонены все предложения, как не соответствующие требованиям документации для переговоров или содержащие экономически невыгодные для заказчика условия;

- победитель процедуры переговоров отказался от заключения договора и организатором переговоров не предложено заключить договор второму по показателям после победителя процедуры переговоров участнику;

- победитель процедуры переговоров, а также второй по показателям после него участник отказались от заключения договора;

- не подано ни одного предложения на процедуру переговоров.