

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПРОВЕДЕНИЯ

конкурентной реализации недемонтированных труб, бывших в употреблении:

1. Конкурентная реализация недемонтированных труб, бывших в употреблении (далее - труб б/у) проводится комиссией в месте, в порядке и в период, указанные в извещении о проведении процедуры, в присутствии допущенных к конкурентной реализации участников или их уполномоченных представителей.

2. Для участия в процедуре конкурентной реализации недемонтированных труб б/у претендент должен пройти первый этап конкурентной реализации, именуемый предварительной квалификацией, в ходе которого подтвердить наличие опыта по организации и проведению демонтажа труб и (или) строительству трубопроводов, закупке недемонтированных труб, бывших в употреблении, а также то, что он является экономически и финансово состоятельным, представив комиссии следующие документы:

а) заявление на участие в процедуре конкурентной реализации труб б/у;

б) копию свидетельства о государственной регистрации;

в) оригинал справки обслуживающего банка об отсутствии картотеки, отражающей информацию о состоянии счета на начало месяца проведения конкурентной реализации;

г) документы, подтверждающие наличие опыта по демонтажу и (или) строительству трубопроводов диаметром от 273 миллиметров и более с подтверждением количества демонтированных (построенных) трубопроводов указанного диаметра за последние 5 лет.

Если претендент на участие в процедуре не обладает вышеописанным опытом выполнения организационных и других работ по демонтажу или строительству трубопроводов, он обязан представить предварительный договор с организацией-подрядчиком, имеющим вышеописанный опыт работы, с которым, в случае признания участника победителем, будет заключен договор на выполнение работ по демонтажу труб б/у. Замена организации-подрядчика до заключения договора с победителем процедуры конкурентной реализации возможна только по согласованию с Заказчиком.

Участник предоставляет обеспечение в форме банковской гарантии эквивалентное сумме: ... долларов США.

Банковская гарантия должна быть действительной в течение 30 банковских дней с даты проведения конкурентной реализации. Участник предоставляет подлинник банковской гарантии, копия не принимается.

Претенденты на участие в конкурентной реализации, не представившие указанные выше документы и (или) обеспечение, либо представившие их в неполном объеме, а также признанные по решению комиссии не соответствующими требованиям предварительной квалификации к процедуре реализации не допускаются.

Организатор в течение 3 рабочих дней возвращает обеспечение предоставившему его претенденту в случаях:

а) победителю конкурентной реализации, заключившему договор по его результатам и произведшему предоплату в размере 10% от стоимости договора. По письменному распоряжению победителя сумма предоставленного обеспечения может быть зачтена в счет указанной предоплаты после заключения договора;

б) остальным участникам конкурентной реализации, не победившим в ходе его проведения;

в) всем участникам конкурентной реализации в случае отказа организатора от его проведения, признания его несостоявшимся;

г) претенденту на участие в конкурентной реализации, не прошедшему предварительную квалификацию.

Обеспечение не возвращается участнику конкурентной реализации в случаях:

а) установления комиссией недобросовестных действий участника процедуры (в том числе выразившихся в предоставлении недостоверной информации о своих квалификационных данных либо не подтверждения их);

б) отказа победителя конкурентной реализации в установленные сроки подписать договор.

Комиссия имеет право удостовериться в подлинности документов, представленных претендентами на участие в конкурентной реализации, а также допущенными к процедуре участниками на любом этапе процедуры до заключения договора.

По результатам предварительной квалификации претендентов, изучив представленные ими документы, комиссия принимает решение о допуске к участию в конкурентной реализации претендентов, соответствующих требованиям предварительной квалификации, о чем письменно их уведомляет. Претендентам на участие в конкурентной реализации, которым отказано в участии в процедуре, о причинах такого отказа письменно сообщается комиссией в трехдневный срок со дня принятия такого решения.

3. Комиссия вправе в любое время, но не позднее, чем за три дня до даты проведения конкурентной реализации, принять решение об отказе от её проведения, включая (но не ограничиваясь) следующие случаи:

- утрачена необходимость реализации недемонтированных труб, бывших в употреблении

- за время между оповещением о проведении процедуры конкурентной реализации и самой процедурой конкурентной реализации, курсы валют по отношению к белорусскому рублю изменились более чем на 5%.

4. Непосредственно перед началом проведения конкурентной реализации секретарь комиссии регистрирует допущенных комиссией к реализации участников или их уполномоченных представителей, проверяет их полномочия, (доверенность, паспорт, иной документ удостоверяющий личность) и выдает карточки с номерами, которые соответствуют регистрационному номеру заявки участника (далее – карточки).

5. До объявления ведущим начала проведения конкурентной реализации председатель комиссии разъясняет участникам правила и порядок представления открытых предложений о цене.

6. Конкурентная реализация труб б/у проводится путем повышения начальной цены на «шаг». «Шаг» устанавливается в размере ___ долларов США.

7. При проведении конкурентной реализации ведущий обязан:

а) проводить его на русском языке;

б) объявлять о начале проведения процедуры, предмете договора, начальной цене, «шаге»;

в) называть номер карточки участника, который первым заявил последующую цену, указывать на этого участника и объявлять заявленную цену;

г) объявлять об окончании проведения процедуры реализации, последнее и предпоследнее предложения о цене, номер карточки и наименование победителя, сделавшего последнее предложение.

д) обращаться к комиссии для принятия ею решений о приостановлении конкурентной реализации и объявления перерыва; объявления о признании процедуры несостоявшимся;

е) называть участников по номерам карточек.

8. Во время проведения конкурентной реализации секретарь комиссии фиксирует предложения участников о цене.

9. Комиссия самостоятельно или по ходатайству участника процедуры может принять решение о приостановлении его проведения и объявлении перерыва.

Продолжительность перерыва, как правило, должна быть не менее 15 минут, и не более 1 часа.

Перерыв в проведении торгов, может быть объявлен комиссией не более 2 (двух) раз.

Во время конкурентной реализации его участникам запрещается вступать в переговоры между собой.

При нарушении участником условий проведения процедуры, ведущий вправе отстранить данного участника от дальнейшего участия. При этом его предложения о цене считаются аннулированными.

10. В ходе проведения конкурентной реализации и во время перерыва комиссия вправе разрешить его участникам пользоваться телефонной связью.

11. Процедура конкурентной реализации труб б/у признаётся несостоявшейся:

а) в случае, если на участие в процедуре поступила одна заявка претендента, а также, если по итогам предварительной квалификации к участию в процедуре допущен один участник;

б) если после троекратного объявления предложения о начальной цене не поступило предложений более высокой цены;

В случае, если конкурентная реализация признана несостоявшейся в силу того, что на участие в процедуре поступила одна заявка (заявление) претендента, а также, если по итогам предварительной квалификации к участию в процедуре допущен один участник - предмет реализации может быть продан этому участнику, при его согласии приобретения предмета реализации по начальной цене, увеличенной на 5%.

12. Предложения участников, содержащие цену ниже «начальной цены», указанной в извещении о проведении конкурентной реализации, считаются недействительными и не рассматриваются.

13. Победителем процедуры реализации признается участник, предложивший наиболее высокую цену. Если наиболее высокую цену предложили несколько участников одновременно, победителем признается участник, первым поднявшим карточку с предложением наиболее высокой цены. Споры участников о том, кто из них первым поднял карточку, разрешаются ведущим процедуры, решение которого является окончательным.

14. При проведении конкурентной реализации труб б/у секретарь комиссии ведет протокол.

15. Протокол о результатах проведения конкурентной реализации труб б/у составляется в 2 (двух) экземплярах, подписывается председателем, секретарем, всеми членами комиссии, а также участником, предложившим наиболее высокую цену (победителем).

16. Договор должен быть подписан организатором конкурентной реализации и его победителем не позднее 10 рабочих дней со дня подписания протокола о результатах процедуры, либо иного указанного в извещении о проведении конкурентной реализации срока. В случае отказа победившего участника от заключения договора в указанные сроки, комиссия вправе признать победителем конкурентной реализации участника, занявшего второе место, с которым заключается договор.