

Приложение №1
к приказу заместителя Генерального
директора ТОО «Самрук-Қазына
Бизнес Сервис»
от «25» мая 2021 года
№ 8

**Закупочная документация по закупке специальной одежды способом
тендера путем проведения конкурентных переговоров в рамках
реализации закупочной категорийной стратегии по категории закупок
«Специальная одежда»**

Закупочная документация по закупке специальной одежды способом тендера путем проведения конкурентных переговоров в рамках пилотной закупочной категорийной стратегии по категории закупок «Специальная одежда» (далее – Закупочная документация) разработана в соответствии с Порядком осуществления закупок акционерным обществом «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» и организациями пятьдесят и более процентов голосующих акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат АО «Самрук-Қазына» на праве собственности или доверительного управления (далее – Порядок), утвержденным решением Совета директоров АО «Самрук-Қазына» от 3 июля 2019 года (протокол № 161), Стандартом управления закупочной деятельностью акционерного общества «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» и организациями, пятьдесят и более процентов голосующих акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат АО «Самрук-Қазына» на праве собственности или доверительного управления (далее – Стандарт), утвержденным решением Правления АО «Самрук-Қазына» от 9 сентября 2019 года (протокол № 31/19), и Закупочной категорийной стратегией по категории закупок «Специальная одежда», утвержденной решением Правления АО «Самрук-Қазына» от 13 июля 2020 года (протокол № 26/20) (далее – Стратегия).

Закупочная документация определяет порядок проведения конкурентных переговоров, проводимых с потенциальными поставщиками, в рамках реализации ЗКС.

1. Основные понятия, используемые в настоящей Закупочной документации

1.1. В Закупочной документации используются следующие основные понятия:

Система – информационная система Фонда, обеспечивающая проведение электронных закупок в соответствии с Порядком и Стандартом;

Конкурентные переговоры – закупка способом тендера путем проведения конкурентных переговоров;

Переговорная группа – временный или постоянно действующий коллегиальный орган, создаваемый Заказчиком/организатором закупок для выполнения процедуры проведения закупок способом тендера путем проведения конкурентных переговоров;

Заявка на участие в закупке/конкурентных переговорах (Заявка) - пакет документов, предоставляемый потенциальным поставщиком-участником переговоров, включающий документы, подтверждающие его соответствие критериям отбора потенциальных поставщиков, указанных в Закупочной документации и ценового предложения;

Фонд - АО «Самрук-Қазына»;

Холдинг - совокупность АО «Самрук-Қазына» и юридических лиц, пятьдесят и более процентов голосующих акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат Фонду на праве собственности или доверительного управления.

Организатор закупок –юридическое лицо, определенное Заказчиком(ами) в целях выполнения процедур организации и проведения закупок;

Заказчик – Фонд или организация, входящая в Холдинг;

Закупки – приобретение Заказчиками за счет собственных денежных средств товаров, работ или услуг, необходимых для обеспечения их функционирования, а также выполнения функций либо уставной деятельности Заказчика, осуществляемое в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан и Порядком;

Иные понятия и термины, не указанные в настоящей статье, используются в значениях, определяемых законодательством Республики Казахстан, Порядком и Стандартом.

2. Общие положения

Цель	Проведение очных конкурентных переговоров для определения поставщика специальной одежды.
Предмет закупок	Специальная одежда согласно приложению 1 к настоящей Закупочной документации.
Организатор закупок (наименование и местонахождение)	Товарищество с ограниченной ответственностью «Самрук-Қазына Бизнес Сервис», местонахождение: г. Нур-Султан, район Есиль, улица Е 10, дом 17/10
Заказчик закупок (наименование)	ТОО «Тау-Кен Алтын»
Срок проведения переговоров	в течение 25 календарных дней с даты утверждения настоящей Закупочной документации
Общая сумма,	12 532 781,27 (двенадцать миллионов пятьсот тридцать две

выделенная для закупок в тенге, без учета НДС	тысячи семьсот восемьдесят один) тенге 27 тиын без учета НДС.
Прием пакета документов от потенциальных поставщиков (их уполномоченных представителей) для участия в переговорах производится секретарем переговорной группы в срок до «18» часов «00» минут, «31» мая 2021 года	
Окончательная дата предоставления потенциальными поставщиками заявки для участия в конкурентных переговорах установлена	до 18 часов 00 минут «31» мая 2021 года по адресу: г. Нур-Султан, район Есиль, улица Е 10, дом 17/10

Объявление о проведения переговоров размещается на сайте www.skbs.kz.

В ходе проведения конкурентных переговоров будет осуществляться аудио и/или видео запись.

К участию в конкурентных переговорах допускаются все отечественные товаропроизводители, прошедшие предварительный отбор пула потенциальных поставщиков (1 этап на уровне Центра компетенций Фонда по категорийному управлению закупками), и соответствующих критериям отбора, указанных в настоящей закупочной документации.

Данные конкурентные переговоры проводятся в соответствии с Порядком, Стандартом и Правилами КУЗ с целью реализации Стратегии и достижения целевых показателей, в том числе стандартизации и унификации технических требований к специальной одежде и средствам индивидуальной защиты, поддержки местных производителей данной номенклатуры (в т.ч. отечественных производителей сырья (ткани и фурнитуры) и централизации закупок на уровне ПК.

3. Содержание Заявки на участие в конкурентных переговорах

3.1. Секретарь Переговорной группы в срок не позднее 5 рабочих дней с момента утверждения настоящей Закупочной документации, направляет на электронную почту потенциальным поставщикам приглашение на участие в переговорах.

3.2. Формой выражения согласия потенциального поставщика осуществить поставку товаров в соответствии с требованиями и условиями, установленными настоящей Закупочной документацией, является Заявка, срок действия которой должен составлять не менее 60 календарных дней.

3.3. Заявка потенциального поставщика представляется организатору закупок в бумажном виде в запечатанном конверте. При этом, электронная

копия заявки направляется почтой секретаря Переговорной группы: e.nurseitov@skbs.kz.

Папка с заявкой должна быть заархивирована и на них должен быть установлен пароль (пароль направляется потенциальным поставщиком в день, назначенный на вскрытие заявок, не позже чем за 1 час до времени вскрытия заявок, на эл. адрес секретаря Переговорной группы (e.nurseitov@skbs.kz), формат вложенных документов PDF. В тексте письма должна содержаться информация: о наименовании и реквизитах потенциального поставщика, предмет переговоров, дата и время конкурентных переговоров, с обязательным указанием темы письма «Заявка на участие в переговорах».

3.4. Заявка должна содержать следующие документы:

3.4.1. Наименование, реквизиты, контактный телефон и электронный адрес потенциального поставщика, адрес Skype;

3.4.2. наличие у потенциального поставщика – участника переговоров допуска к конкурентным переговорам, пройденного по результатам 1-го этапа отбора пула потенциальных поставщиков на уровне Центра компетенций Фонда по категорийному управлению закупками (копия протокола);

3.4.3. копию устава потенциального поставщика, утвержденного в установленном законодательством порядке, и копию документа о назначении (избрании) первого руководителя потенциального поставщика.

3.4.4. ценовое предложение по форме согласно Приложению 3 к Закупочной документации;

3.4.5. техническую спецификацию потенциального поставщика, которая должна соответствовать требованиям, установленным приложениям 1, 2 к Закупочной документации;

3.4.6. Засвидетельствованную печатью потенциального поставщика копию сертификата СТ-КЗ и сведения по форме в соответствии с разработанной документацией по предварительному отбору пула потенциальных поставщиков для проведения конкурентных переговоров согласно Приложению №5. При этом, указывается информация к какому лоту согласно Приложения 1 прилагаются данные документы.

В случае отсутствия сертификата СТ-КЗ на этапе закупки предоставляется сведения по форме, при этом потенциальный поставщик обязан предоставить сертификат СТ-КЗ по факту поставки товара;

3.4.7. согласие потенциального поставщика – участника переговоров с условиями и процедурой проведения переговоров;

3.4.8. доверенность, выданная лицу, представляющему интересы потенциального поставщика, на право участия в переговорах и/или подписания заявки для участия в переговорах и документов, содержащихся в заявке для участия в переговорах, на право подачи дополнительного ценового предложения на понижение цены, за исключением первого руководителя потенциального поставщика, имеющего право выступать от имени потенциального поставщика без доверенности, в соответствии с уставом потенциального поставщика;

3.4.9. документ, содержащий сведения о государственной регистрации потенциального поставщика, выданный в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

3.4.10. сведения об ознакомлении потенциального поставщика с условиями внесения потенциального поставщика в Перечень ненадежных потенциальных поставщиков (поставщиков) Холдинга;

3.4.11. согласие потенциального поставщика – участника переговоров с условиями, видом, объемом и способом внесения обеспечения исполнения договора согласно Приложению 4;

3.4.12. оригинал или нотариально заверенная копия сертификата соответствия Таможенного союза и/или Декларация соответствия Таможенного союза на товар. При этом, указывается информация к какому лоту согласно Приложения 1 прилагаются данные документы;

3.4.13. обязательство и согласие потенциального поставщика – участника переговоров с условиями и положениями заключения договора на предложенных в ходе конкурентных переговоров условиях.

3.5. Потенциальный поставщик не позднее окончания срока представления Заявок вправе изменить, дополнить и (или) отозвать Заявку.

3.6. Заявка составляется на языке в соответствии с законодательством Республики Казахстан. При этом Заявка может содержать документы, составленные на другом языке при условии, что к ним будет прилагаться точный перевод на язык Закупочной документации, и в этом случае преимущество будет иметь перевод.

3.7. Заявки потенциальных поставщиков – участников переговоров принимаются и регистрируются секретарем переговорной группы в журнале регистрации Заявок. При регистрации указывается наименование представивших Заявку потенциальных поставщиков – участников переговоров, дата и время предоставления Заявки.

3.8. Потенциальный поставщик несет все расходы, связанные с его участием в конкурентных переговорах. Заказчик/Организатор закупок (переговорная группа) не несет обязательств по возмещению этих расходов независимо от итогов закупок.

Предоставление потенциальными поставщиками образцов специальной одежды

3.9. Образцы специальной одежды в соответствии с Приложениями 1 и 2 к Закупочной документации представляются на безвозмездной основе и направляются на рассмотрение техническому эксперту Заказчика **в срок до 18:00 часов «31» мая 2021 года** по адресу:

№	Наименование заказчика	Адрес поставки образцов специальной одежды	ФИО Технического эксперта	Контакты
1	ТОО «Тау-Кен Алтын»	А194, дом 1 улица 1, Нур-Султан 010000	Тлеулин Саят	+7 702 164 84 44

Технические эксперты в срок до 18 часов 00 минут «04» июня 2021 года предоставляют экспертное заключение на соответствии представленных образцов требованиям Заказчиков на электронную почту секретаря переговорной группы e.nurseitov@skbs.kz.

3.10. Оценка образцов производится в соответствии с Приложением 11 «Методика оценки соответствия товарных образцов специальной одежды и средств индивидуальной защиты».

3.11. В случае если до вскрытия заявок не будут предоставлены товарные образцы, то такой потенциальный поставщик будет не допущен на эти лоты.

Образец потенциального поставщика, признанного победителем по итогам конкурентных переговоров, возврату не подлежит. Остальные предоставленные образцы возвращаются Заказчиком по письменному требованию потенциального поставщика на условиях самовывоза.

Потенциальный поставщик должен обратиться к Заказчику с требованием о возврате образца в течение 20 календарных дней с момента опубликования итогов конкурентных переговоров. Заказчик не несет ответственность за сохранность образцов после установленного срока, а также не гарантирует неизменность первоначального вида предоставленных образцов, подвергшимся испытаниям.

4. Предварительное рассмотрение Заявок и допуск потенциальных поставщиков к конкурентным переговорам

4.1. Переговорная группа рассматривает Заявки после окончательного срока предоставления Заявок.

4.2. Заявка, представленная после истечения окончательного срока предоставления Заявок, подлежит отклонению.

4.3. В случае отсутствия представленных потенциальными поставщиками Заявок по истечении окончательного срока представления Заявок, формируется протокол об итогах.

4.4. Переговорная группа проводит процедуры предварительного рассмотрения заявок на предмет соответствия Заявок требованиям, установленным в разделе 3 настоящей Закупочной документации.

Технические эксперты Заказчика предоставляют экспертное заключение, подписанное уполномоченным представителем Заказчика, на электронную почту секретаря переговорной группы e.nurseitov@skbs.kz.

4.5. В случае выявления несоответствия заявок требованиям ЗКС и переговорной документации, в течение 5 (пяти) рабочих дней формируется протокол предварительного рассмотрения, с указанием исчерпывающего перечня выявленных несоответствий.

4.6. Протокол предварительного рассмотрения оформляется в электронном виде, подписывается руководителем, членами Переговорной группы и секретарем Переговорной группы, после чего в течение 1 рабочего дня с даты его подписания направляется потенциальным поставщикам на электронную почту, указанную в Заявке.

4.7. Потенциальные поставщики, в заявках которых были выявлены несоответствия, вправе в течение 2 (двух) рабочих дней с даты подписания протокола предварительного рассмотрения представить на электронную почту секретаря Переговорной группы дополнения и/или изменения в заявку на участие в переговорах с целью устранения выявленных несоответствий. Потенциальные поставщики, образцы которых техническими специалистами были признаны не соответствующими требованиям Приложений 1 и 2 Закупочной документации должны с целью устранения выявленных несоответствий представить новые образцы в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты подписания протокола предварительного рассмотрения.

4.8. В случае отсутствия у Переговорной группы замечаний к Заявкам, протокол предварительного рассмотрения не формируется.

4.9. После проведения процедур предварительного рассмотрения формируется протокол допуска, который должен содержать следующие сведения:

- 1) о месте и времени проведения процедуры допуска;
- 2) о поступивших заявках потенциальных поставщиков;
- 3) о сумме, выделенной для закупки, предусмотренной в плане закупок без учета НДС;
- 4) об отклоненных потенциальных поставщиках с указанием детализированных оснований отклонения (в случае наличия);
- 5) сведения о заявках, признанных соответствующими требованиям Закупочной документации.

4.10. Заявка потенциального поставщика подлежит отклонению, если:

- 1) признания заявки на участие в переговорах несоответствующей требованиям к содержанию заявки, за исключением случаев несоответствия технической спецификации, когда потенциальный поставщик предлагает лучшие условия поставки товара, выполнения работ, оказания услуг, а также лучшие характеристики закупаемых товаров, работ, услуг;
- 2) если потенциальный поставщик является аффилированным лицом другого потенциального поставщика, подавшего заявку на участие в переговорах;
- 3) ценовое предложение потенциального поставщика превышает сумму, выделенную для закупки;
- 4) в случаях, предусмотренных пунктом 1 статьи 31 Стандарта.

4.11. Протокол допуска оформляется в электронном виде, подписывается руководителем, членами Переговорной группы и секретарем Переговорной группы, до начала проведения переговоров.

5. Проведение переговоров

5.1. Переговоры проводятся среди допущенных потенциальных поставщиков по каждому отдельному лоту (приложение №1 к Закупочной документации) посредством видео - конференции (Skype).

До начала процедуры переговоров проводится регистрация участников переговоров. Осуществляется проверка документов, наделяющих представителей потенциальных поставщиков – участников переговоров правами и полномочиями по ведению переговоров с предоставлением ценового предложения.

В случае, если на закупки способом тендера путем проведения конкурентных переговоров поступила одна заявка и/или после рассмотрения переговорной группой осталась одна заявка, Переговорная группа проводит переговоры с данным потенциальным поставщиком.

Предметом переговоров является снижение цены за Товар. Предложения потенциальных поставщиков – участников переговоров должны оглашаться гласно. Переговоры на снижение стоимости продолжаются до тех пор, пока не останется одно наименьшее ценовое предложение по каждому лоту.

5.2. В случае если потенциальный поставщик не принял участие в переговорах или в ходе переговоров отозвал поданную Заявку по определенному лоту, то заявка признается отклоненной по соответствующему лоту.

5.3. Порядок проведения переговоров на понижение стоимости товара:

1) Проведение переговоров на понижение стоимости товара начинается с лота №1 и далее по порядку согласно Приложению 1 к настоящей Закупочной документацией.

2) Стартовая цена – сумма, выделенная для закупки по каждому лоту.

3) Переговоры на понижение проходят в следующем порядке:

Шаг №1	плановая стоимость – 2%
Шаг №2	плановая стоимость - 4 %
Шаг №3	плановая стоимость - 6%
Шаг №4	плановая стоимость - 8%
Шаг №5	плановая стоимость - 10 %
Шаг №N	плановая стоимость - 2% + (N-2) * 2%

N – номер шага.

5.4. По итогам переговоров уполномоченные представители участников переговоров обязаны дополнительно предоставить электронную копию окончательного ценового предложения на понижение цены без изменения иных условий. После окончания переговоров дополнительные ценовые предложения не принимаются.

Победитель переговоров определяется по наименьшей цене по лоту с учетом окончательного дополнительного ценового предложения (в случае наличия).

Потенциальный поставщик, занявший по итогам переговоров на понижение стоимости товара второе место, определяется на основе цены, следующей после наименьшей цены (при наличии).

В случае наличия одной не отклоненной заявки по лоту победителем определяется потенциальный поставщик, предоставивший заявку по данному лоту.

5.5. При равенстве цен ценовых предложений победителем (или потенциальным поставщиком, занявшим по итогам оценки и сопоставления второе место) признается потенциальный поставщик, ранее предоставивший заявку на участие в переговорах.

5.6. Закупки способом тендера путем проведения конкурентных переговоров признаются несостоявшимися в случае:

- 1) отсутствия заявок на участие в переговорах;
- 2) если победитель тендера уклонился (отказался) от заключения договора о закупках.

- 3) если все представленные заявки на участие в переговорах не соответствуют требованиям документации для проведения переговоров.

5.7. В случае, если закупки (переговоры), проведенные в рамках ЗКС, признаны несостоявшимися, по согласованию с ЦК Фонда проведение закупок осуществляется в соответствии с Порядком и Стандартом без применения норм ЗКС.

6. Подведение итогов

6.1. По итогам проведения переговоров формируется протокол проведения переговоров, который должен содержать следующую информацию:

- 1) о месте и времени подведения итогов;
- 2) о потенциальных поставщиках, принимавших участие в переговорах;
- 3) отклоненных заявках;
- 3) о потенциальном поставщике, признанным победителем Переговоров, в разрезе каждого лота, их ценовых предложениях;
- 4) о потенциальном поставщике, занявшем второе место, в разрезе каждого лота;
- 5) сроках заключения и сумме Договора;

6.2. Протокол проведения переговоров подписывается руководителем, членами и секретарем Переговорной группы в течение 2 (двух) рабочих дней с даты окончания переговоров, и в течение 1 (одного) рабочего дня с даты подписания направляется потенциальным поставщикам-участникам переговоров.

Заказчик на основании протокола проведения переговоров принимает решение о закупках в соответствии со статьей 11-1 Порядка в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней с даты подписания протокола, за исключением случая, указанного в пункте 3 статьи 11-1 Порядка.

6.3. Протокол проведения переговоров должен быть размещен на веб-сайте Заказчика/Организатора закупок и в Системе.

6.4. В случае обнаружения нарушений в проводимых/проведенных переговорах, повлиявших на итоги переговоров, Заказчик/Организатор закупок до момента заключения договора обязан отменить итоги переговоров. При этом, переговоры должны быть проведены с теми же участниками переговоров или Заказчик/Организатор закупок вносит изменения в документацию для конкурентных переговоров и проводит заново процедуру переговоров.

6.5. В случае не достижения целей переговоров, определенных документацией для проведения переговоров, Заказчик/Организатор закупок вправе отменить итоги переговоров и провести переговоры повторно с теми же участниками переговоров или внести изменения в документацию для проведения переговоров и провести переговоры заново.

7. Заключение договора о закупках

7.1. Договор о закупках заключается в соответствии с проектом договора о закупках, являющимся приложением 4 к настоящей Закупочной документации.

7.2. Заказчик на основании протокола итогов принимает решение о закупках в соответствии со статьей 11-1 Порядка в течение 15 (пятнадцати) рабочих дней с даты подписания протокола итогов.

7.3. Договор о закупках способом тендера путем проведения конкурентных переговоров заключается в Системе в течение 7 (семи) рабочих дней с даты принятия решения об осуществлении закупок.

7.4. Договор о закупках должен быть заключен с потенциальным поставщиком на условиях, предусмотренных его заявкой на участие в Переговорах.

7.5. В договоре о закупках должна быть указана сумма, предложенная победителем, с начислением к ней НДС, за исключением случаев, когда победитель закупки не является плательщиком НДС или поставляемый товар не облагается НДС в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

Сумма заключенного договора не должна превышать сумму окончательного ценового предложения потенциального поставщика.

7.6. Заказчик направляет проект договора о закупках, сформированный в виде электронного документа, в личный кабинет потенциального поставщика для подтверждения редакции проекта договора. При этом потенциальный поставщик должен подтвердить редакцию проекта договора в течение 1 (одного) рабочего дня с даты получения проекта договора.

В случае не подтверждения редакции проекта договора потенциальным поставщиком в установленный срок, Заказчик вправе подписать договор о закупках и направить подписанный со своей стороны договор потенциальному поставщику на подписание.

7.7. Победитель закупок обязан подписать договор в Системе в срок не более 2 (двух) рабочих дней со дня подписания его Заказчиком.

7.8. В случае, если потенциальный поставщик, признанный победителем по итогам переговоров в рамках реализации закупочной категорийной стратегии, в сроки, установленные протоколом переговоров, не представил Заказчику, подписанный договор о закупках, то такой потенциальный поставщик признается уклонившимся от заключения договора о закупках

7.9. В случае признания потенциального поставщика уклонившимся от заключения договора о закупках сведения о нем направляются Заказчиком Оператору Фонда по закупкам для включения в Перечень ненадежных потенциальных поставщиков (поставщиков) Холдинга.

Приложения к Закупочной документации:

1. Приложение 1 «Перечень закупаемого товара»;
2. Приложение 2 «Техническая спецификация закупаемого товара»;
3. Приложение 3 «Форма ценового предложения»;
4. Приложение 4 «Проект договора о закупке товаров»;
5. Приложение 5 «Сведения по форме в соответствии с разработанной документацией по предварительному отбору пула потенциальных поставщиков для проведения конкурентных переговоров»;
6. Приложение 6 «Резюме стратегии»
7. Приложение 7 «Список потенциальных поставщиков – участников переговоров»
8. Приложение 8 «SWOT-анализ на каждого потенциального поставщика – участника переговоров»;
9. Приложение 9 «Стратегии (тактики) конкурентных переговоров»;
10. Приложение 10 «Минимально и максимально приемлемое соглашение с потенциальными поставщиками по цене, уровню скидок, качества к ТРУ и прочее, в соответствии с которыми Заказчик ожидает достижение выгод».
11. Приложение 11 «Методика оценки соответствия товарных образцов специальной одежды и средств индивидуальной защиты».

Приложения 6-10 доступны к просмотру только для членов Переговорной группы.
