

ТЕНДЕРНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

по запуску консультационных услуг по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе
проекта по присоединению частного инвестора
(далее – Тендерная документация)

1. Наименование и место нахождения Заказчика

1. Товарищество с ограниченной ответственностью «СК-Фармация», 010000, г. Астана, Кургальжинское шоссе 2А гостиничный комплекс «Думан», РНН 620200340053, ИИК 045467681, БИК 195 301 603, Кбе 16, АРФ АО «Народный сберегательный банк Казахстана», веб-сайт: www.sk-pharma.kz

2. Описание, объемы, сроки, место и условия оказания закупаемых услуг

2. Закуп консультационных услуг по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению частного инвестора (далее - Услуги), требуемые технические и качественные характеристики, объемы, сроки, место и условия оказания услуг указаны в приложениях 1 и 2 к Тендерной документации.

3. Квалификационные требования к потенциальному Поставщику:

- обладать гражданской правоспособностью для заключения договоров;
- являться платежеспособным, не подлежать процедуре банкротства или ликвидации, на имущество не должен быть наложен арест, его финансово-хозяйственная деятельность не должна быть приостановлена в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан на момент проведения закупок;
- не состоять в перечне недобросовестных потенциальных поставщиков (поставщиков) при осуществлении закупок;
- не иметь налоговой задолженности сроком, превышающим три месяца;
- иметь договор обязательного страхования гражданско-правовой ответственности оценщика;
- наличие зарегистрированного в Республике Казахстан юридического лица, осуществляющего постоянную деятельность на территории Казахстана в течение не менее трех лет;
- наличие у потенциального поставщика услуг или связанного с ним юридического лица филиала в городе Астана с целью осуществления эффективного взаимодействия с Заказчиком;
- наличие у потенциального поставщика лицензии на осуществление деятельности по оценке имущества;
- состоять в членстве в аккредитованной профессиональной оценочной организации;
- наличие у потенциального поставщика лицензии на осуществление аудиторской деятельности;
- иметь необходимые финансовые, материальные и трудовые ресурсы: наличие в штате поставщика работников, имеющих специальное образование, обладающих лицензиями на осуществление оценочной деятельности, квалификация которых подтверждена международной



сертификацией в области оценки (приложить нотариально засвидетельствованные копии дипломов, лицензий, сертификатов, таких как ACCA, ASA, CFA, и иных документов);

- наличие у потенциального поставщика опыта оказания консультационных услуг по присоединению и слиянию компаний, финансовому анализу, аудиту/экспертизе (due diligence), и услуг по оценочной деятельности национальным компаниям или предприятиям с государственным участием в Республике Казахстан не менее трех лет для руководителя и не менее двух лет для работников поставщика и привлекаемых к оказанию услуг (приложить нотариально засвидетельствованные копии документов).

4. Условия платежа и проект договора о закупках

3. Условия платежа и проект договора о закупках с указанием существенных условий оказания услуг указаны в приложении 7 к Тендерной документации.

5. Обязательные критерии оценки и сопоставления заявок

4. Обязательные критерии оценки и сопоставления заявок потенциальных поставщиков на участие в тендере, влияющие на условное понижение цены:

№	Наименование критерия	Процент условного снижения цены
1	потенциальный поставщик является добросовестным поставщиком в соответствии с Перечнем добросовестных поставщиков Холдинга	условное снижение цены на 5%
2	потенциальный поставщик является субъектом малого предпринимательства	условное снижение цены на 3%
3	потенциальный поставщик является субъектом среднего предпринимательства	условное снижение цены на 1%
4	потенциальный поставщик является организацией инвалидов (физическим лицом - инвалидом, осуществляющим предпринимательскую деятельность) и состоит в соответствующем реестре Холдинга	условное снижение цены на 5%
5	наличие у потенциального поставщика опыта работы на рынке закупаемых услуг, в течение последних 10 лет, подтвержденного соответствующими оригиналами или нотариально засвидетельствованными копиями актов приема – передачи оказанных услуг	условное снижение цены на 1,5% за 3 года опыта работы и 0,5% за каждый последующий 1 год работы, но не более 5%
6	наличие у потенциального поставщика сертифицированной системы (сертифицированных систем) менеджмента в соответствии с требованиями	условное снижение цены на 1%

	государственных стандартов, соответствующей предмету проводимых закупок	
7	обязательство потенциального поставщика по доле казахстанского содержания в услугах, подписанное первым руководителем потенциального поставщика либо лицом им уполномоченным, с указанием процентного значения казахстанского содержания в предлагаемых услугах	условное снижение цены на 0,1% за каждый 1% казахстанского содержания

5. Статус субъекта малого или среднего предпринимательства потенциальный поставщик должен подтвердить оригиналом или нотариально засвидетельствованной копией документа, подтверждающего, что потенциальный поставщик является субъектом малого или среднего предпринимательства.

6. В случае непредставления потенциальным поставщиком документов, подтверждающих критерии, влияющие на условное понижение цены, тендерная комиссия не применяет к такому потенциальному поставщику условную скидку, при этом непредставление документов, подтверждающих критерии, влияющие на условное понижение цены, не является основанием для отклонения такой заявки.

6. Требования к содержанию ценового предложения и его валюте

7. Ценовое предложение потенциального поставщика заполняется по форме согласно приложению 5 к Тендерной документации.

8. Ценовое предложение потенциального поставщика должно содержать цену за единицу, а также общую цену услуг без учета НДС, с включенными в нее расходами, других налогов, сборов, а также иных расходов, предусмотренных условиями оказания услуг.

9. Ценовое предложение потенциального поставщика должно быть выражено в тенге.

7. Привлечение соисполнителей для оказания Услуг

10. Не допускается передача потенциальным поставщиком соисполнителям на соисполнение в совокупности более двух третьей объема услуг.

8. Содержание, оформление и представления заявок на участие в тендере

11. Заявка потенциального поставщика на участие в тендере (далее – заявка) является выражением согласия потенциального поставщика на оказание услуг в соответствии с требованиями и условиями, предусмотренными Тендерной документацией.

12. Тендерная заявка должна содержать:

1) заявку на участие в тендере, заполненную и подписанную потенциальным поставщиком по форме согласно приложению 3 к Тендерной документации;

2) нотариально засвидетельствованная копия лицензии, подтверждающая право потенциального поставщика на осуществление деятельности по оценке имущества;

3) нотариально засвидетельствованная копия лицензии, подтверждающая право потенциального поставщика на осуществление аудиторской деятельности;

4) нотариально засвидетельствованную копию свидетельства о государственной регистрации (перерегистрации) юридического лица, для физического лица – нотариально засвидетельствованную копию документа о регистрации в качестве субъекта предпринимательства, для временного объединения юридических лиц (консорциум) - нотариально засвидетельствованную копию соглашения о консорциуме и нотариально засвидетельствованные копии свидетельств о государственной регистрации (перерегистрации) участников консорциума;

5) документ, содержащий сведения об учредителях: нотариально засвидетельствованную копию устава, утвержденного в установленном законодательством порядке (в случае участия консорциума представляется нотариально засвидетельствованная копия устава каждого юридического лица, входящего в консорциум), нотариально засвидетельствованная копия выписки из реестра держателей акций, выданная не более чем за 30 (тридцать) календарных дней до даты вскрытия конвертов;

6) нотариально засвидетельствованную копию документа о назначении (избрании) первого руководителя потенциального поставщика;

7) доверенность лицу (лицам), представляющему интересы потенциального поставщика, на право подписания заявки, за исключением первого руководителя потенциального поставщика, имеющего право выступать от имени потенциального поставщика без доверенности, в соответствии с уставом потенциального поставщика.

8) техническую спецификацию (техническое задание) потенциального поставщика;

9) ценовое предложение потенциального поставщика, подписанное и скрепленное печатью (для физического лица, если токовое имеется);

10) оригинал документа, подтверждающего внесение обеспечения заявки;

11) документы, подтверждающие применимость к заявке критериев оценки и сопоставления, указанных в пункте 40 Правил закупок товаров, работ и услуг АО «Самрук-Казына» и организациями пятьдесят и более процентов акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат АО «Самрук-Казына» на праве собственности или доверительного управления (далее – Правила), утвержденных решением Совета Директоров АО «Самрук-Казына» (Приложение №1 к протоколу №32 от 18 ноября 2009 года) и раздела 4 Тендерной документации.

13. Срок действия заявки должен быть не менее 45 (сорок пять) календарных дней.

14. Заявка должна быть отпечатана или написана несмываемыми чернилами и представляется потенциальным поставщиком в запечатанном конверте до истечения окончательного срока представления заявок, указанного в Тендерной документации, которая должна быть прошита, страницы либо листы пронумерованы, последняя страница либо лист заверяется подписью и печатью (для физического лица, если таковая имеется) потенциального поставщика.

15. Оригинал документа, подтверждающего внесение обеспечения заявки, прикладывается отдельно.

16. Не допускается представление конверта с заявкой либо документов и (или) материалов, являющихся составной частью заявки, после истечения окончательного срока представления конверта с заявкой, указанного в Тендерной документации.

17. Конверт с заявкой, представленный после истечения установленного срока, не вскрывается и возвращается потенциальному поставщику.

18. В заявке не должно быть никаких вставок между строками, подтирок или приписок, за исключением тех случаев, когда потенциальному поставщику необходимо исправить грамматические или арифметические ошибки.

19. Заказчик в хронологическом порядке вносит в журнал регистрации заявок сведения о потенциальных поставщиках, представивших до истечения установленного срока конверты с заявками.

20. Заявка составляется на русском 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 Тендерной документации, и в этом случае преимущество будет иметь перевод на русский язык.

9. Обеспечение Заявки

21. Потенциальный поставщик вносит обеспечение заявки на участие в тендере в размере 1 (одного) процента от суммы, предусмотренной для закупки услуг, в качестве гарантии того, что он:

- 1) не отзовет либо не изменит свою заявку после истечения окончательного срока предоставления заявок;
- 2) в случае определения его победителем тендера заключит договор с Заказчиком в сроки, установленные протоколом об итогах тендера.

22. Срок действия обеспечения заявки на участие в тендере должен быть не менее 45 (сорока пяти) календарных дней.

23. Потенциальный поставщик вправе выбрать один из следующих видов обеспечения заявки:

1) гарантийный денежный взнос, который вносится на банковский счет Заказчика указанный в Тендерной документации;

2) банковскую гарантию, по форме согласно приложению 4 к Тендерной документации.

24. Все Заявки, не содержащие подтверждения внесения обеспечения заявки, отклоняются тендерной комиссией, как не соответствующие требованиям Тендерной документации. В случае внесения обеспечения заявки на участие путем перечисления гарантийного денежного взноса на банковский счет Заказчика в подтверждающем документе должны быть указаны название тендера, сумма обеспечения, наименование Заказчика и потенциального поставщика.

25. Обеспечение заявки на участие в тендере, внесенное потенциальным поставщиком, возвращается потенциальному поставщику в течении 10 (десяти) рабочих дней со дня наступления одного из следующих случаев:

- 1) отзыва данным потенциальным поставщиком своей заявки до истечения окончательного срока представления заявок;
- 2) подписания протокола об итогах тендера. Указанный случай не распространяется на потенциального поставщика, определенного победителем;
- 3) вступления в силу договора о закупках;
- 4) истечения срока действия заявки.

26. Обеспечение заявки не возвращается Заказчиком при наступлении одного из следующих случаев:

- 1) потенциальный поставщик отозвал либо изменил и (или) дополнил заявку после истечения окончательного срока представления заявок;
- 2) потенциальный поставщик, определенный победителем тендера, уклонился от заключения договора о закупках;

27. Обеспечение заявки не вносится:

- 1) организациями инвалидов (физическими лицами - инвалидами, осуществляющими предпринимательскую деятельность), состоящими в соответствующем реестре Холдинга;
- 2) организациями, входящими в Холдинг.

10. Изменение заявок и их отзыв

28. Потенциальный поставщик не позднее окончания срока представления заявок вправе:

- 1) изменить и (или) дополнить внесенную заявку;
- 2) отозвать свою заявку, не утрачивая права на возврат внесенного им обеспечения заявки.

29. Не допускается внесение изменений и (или) дополнений, равно как отзыв заявки, после истечения окончательного срока представления конверта с заявкой.

30. Уведомление об отзыве заявки оформляется в виде произвольного заявления на имя Заказчика, подписанного потенциальным поставщиком и скрепленного печатью (для физического лица, если таковая имеется).

31. Внесение изменений в заявку является действительными, если изменения получены Заказчиком до истечения окончательного срока представления заявок.

32. Потенциальный поставщик несет все расходы, связанные с его участием в тендере. Заказчик (тендерная комиссия, экспертная комиссия, эксперт) не несет обязательства по возмещению этих расходов независимо от итогов тендера.

11. Порядок, способ, место и окончательный срок представления заявок

33. Потенциальный поставщик запечатывает оригинал заявки в конверт. На лицевой стороне запечатанного конверта с заявкой потенциальный поставщик должен указать:

1) полное наименование и почтовый адрес потенциального поставщика;

2) полное наименование и почтовый адрес Заказчика: ТОО «СК-Фармация», 010000, г. Астана, Кургальжинское шоссе 2А, гостиничный комплекс «Думан», 17-этаж, каб. 1707.

3) наименование тендера: «ОТКРЫТЫЙ ТЕНДЕР ПО ЗАКУПКАМ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ПО МАРКЕТИНГУ, ФИНАНСАМ, ОЦЕНКЕ И ЭКСПЕРТИЗЕ ПРОЕКТА ПО ПРИСОЕДИНЕНИЮ ЧАСТНОГО ИНВЕСТОРА » и «НЕ ВСКРЫВАТЬ» до 11 ч. 00 минут 21 мая 2010 года.»

34. Конверты с заявками потенциальных поставщиков на участие в тендере представляются Заказчику нарочно по адресу: 010000, г. Астана, Кургальжинское шоссе 2а, гостиничный комплекс «Думан», 17-этаж, каб. 1707.

35. Окончательный срок представления заявок потенциальных поставщиков на участие в тендере в срок до 10 часов 00 минут «21» мая 2010 года.

12. Разъяснение положений Тендерной документации

36. Потенциальный поставщик, получивший Тендерную документацию, вправе обратиться с письменным запросом о разъяснении положений Тендерной документации в срок не позднее 7 (семи) календарных дней до истечения окончательного срока приема Заявок.

37. Заказчик обязан не позднее 3 (трех) рабочих дней с момента поступления запроса ответить на него и без указания на то, от кого поступил запрос, направить данное разъяснение всем потенциальным поставщикам, получившим Тендерную документацию или разместить на веб-сайт Заказчика.

13. Место, дата и время вскрытия конвертов с заявками

38. Вскрытие конвертов с заявками производится тендерной комиссией в присутствии всех прибывших потенциальных поставщиков или их уполномоченных представителей в 11 ч. 00 минут «21» мая 2010 года по адресу: 010000, г. Астана, Кургальжинское шоссе 2А, гостиничный комплекс «Думан», 17 этаж, каб.1707.

39. Для участия в заседании тендерной комиссии по вскрытию конвертов с заявками потенциальных поставщиков потенциальные поставщики или их уполномоченные представители должны предъявить секретарю тендерной комиссии документы, подтверждающие их полномочия, и зарегистрироваться в соответствующем журнале регистрации.

40. Регистрация потенциальных поставщиков (их уполномоченных представителей) для участия в заседании тендерной комиссии по вскрытию конвертов с заявками потенциальных поставщиков производится секретарем тендерной комиссии **Ербатыр Ермек Ербатырулы**, «20» мая 2010 года с 10 до 11 часов 00 минут по адресу: 010000, г.Астана,

Кургальжинское шоссе 2а, гостиничный комплекс «Думан», 17 этаж, каб.1707, телефон 8 (7172) 48-12-22.

14. Вскрытие конвертов с заявками и порядок рассмотрение заявок

41. Вскрытию подлежат конверты с заявками, представленные в сроки, установленные в объявлении об осуществлении закупок способом открытого тендера и Тендерной документацией.

42. Конверт с заявкой вскрывается также в случае, если на тендер представлена только 1 (одна) заявка.

43. Заседание тендерной комиссии по вскрытию конвертов проходит в следующей последовательности:

1) председатель тендерной комиссии или лицо, определенное председателем: информирует присутствующих о:

составе тендерной комиссии, секретаре тендерной комиссии; наличии либо отсутствии запросов потенциальных поставщиков по разъяснению положений Тендерной документации;

наличии либо отсутствию факта, а также причин внесения изменений и дополнений в Тендерную документацию;

потенциальных поставщиков, представивших в установленный срок заявки, зарегистрированные в журнале регистрации заявок;

оглашает иную информацию по данному тендеру;

вскрывает конверты с заявками и оглашает перечень документов и материалов, содержащихся в заявке на участие в тендере и их краткое содержание, а также цены и скидки (при наличии), заявленные потенциальными поставщиками в ценовых предложениях;

2) уполномоченные представители потенциальных поставщиков имеют право ознакомиться с ценами и скидками (при наличии), заявленными иными потенциальными поставщиками под роспись на соответствующих ценовых предложениях после оглашения цен и скидок, заявленных потенциальными поставщиками в ценовых предложениях;

3) секретарь тендерной комиссии:

оформляет соответствующий протокол вскрытия конвертов с заявками;

информирует потенциальных поставщиков или их уполномоченных представителей о сроке, в течение которого они могут получить копию указанного протокола заседания тендерной комиссии;

запрашивает уполномоченных представителей потенциальных поставщиков о наличии жалоб или возражений против действий (или бездействия) тендерной комиссии.

44. Не допускается вмешательство потенциальных поставщиков или их уполномоченных представителей, присутствующих на заседании тендерной комиссии по вскрытию конвертов с заявками, в деятельность тендерной комиссии.

45. Протокол вскрытия конвертов с заявками должен содержать следующие сведения:

1) день, время и место проведения заседания;

2) состав тендерной комиссии;

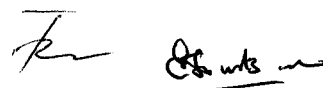
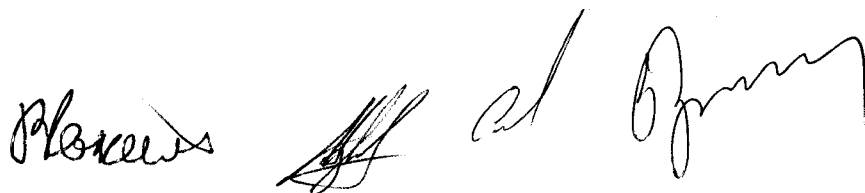
3) полное наименование, фактический адрес потенциальных поставщиков, предоставивших заявки в установленные сроки, с указанием даты и времени предоставления заявок;

4) информацию о содержании заявок, ценах и скидках, заявленных потенциальными поставщиками в ценовых предложениях;

5) полное наименование, фактический адрес потенциальных поставщиков, которым возвращены Заявки ввиду их представления после окончательного срока представления Заявок;

6) жалобы или возражения против действий (или бездействия) тендерной комиссии, заявленные уполномоченными представителями потенциальных поставщиков в ходе заседания тендерной комиссии по вскрытию конвертов.

46. Протокол вскрытия конвертов с заявками подписывается и полистно визируется составом тендерной комиссии и ее секретарем.



47. Копия протокола вскрытия конвертов с заявками предоставляется по запросу потенциального поставщика или его уполномоченного представителя не позднее 2 (двух) рабочих дней со дня поступления запроса.

48. Не позднее 2 (двух) рабочих дней, следующих за днем указанного заседания тендерной комиссии, Заказчик публикует на своем веб-сайте и на веб-сайте, определенном АО «Самрук-Казына», текст подписанного протокола вскрытия конвертов с заявками.

15. Рассмотрение заявок на участие в открытом тендере и подведение итогов открытого тендера

49. Заявки рассматриваются тендерной комиссией на предмет соответствия заявок требованиям Тендерной документации. Не отклоненные по основаниям, указанным в Тендерной документации, заявки сопоставляются и оцениваются тендерной комиссией в целях выбора победителя тендера, предложившего наилучшие условия оказания закупаемых услуг.

50. Заявки рассматриваются тендерной комиссией в срок не более 10 (десяти) рабочих дней со дня вскрытия конвертов с заявками.

51. При рассмотрении заявок тендерная комиссия вправе:

- 1) запросить у потенциальных поставщиков материалы и разъяснения, необходимые для рассмотрения, оценки и сопоставления заявок (за исключением предложенной цены (скидок) и технической спецификации);
- 2) с целью уточнения сведений, содержащихся в заявках, запросить необходимую информацию у соответствующих государственных органов, физических и юридических лиц.

При этом не допускаются запросы и иные действия тендерной комиссии, связанные с приведением заявки в соответствие с требованиями Тендерной документации, заключающиеся в дополнении заявки недостающими документами, замене документов, приведении в соответствие ненадлежащим образом оформленных документов.

52. Не допускается отклонение заявки по следующим формальным основаниям:

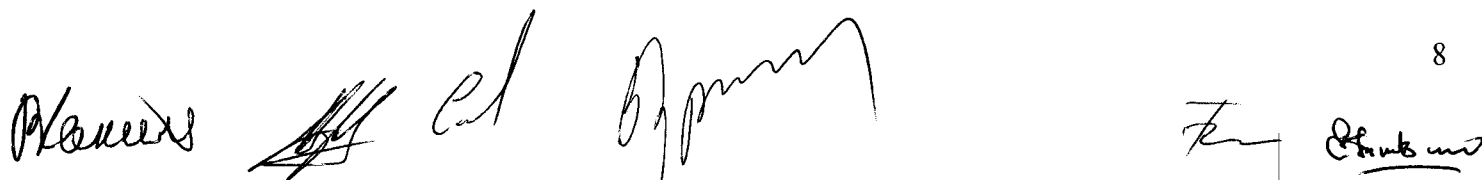
- 1) наличия ошибки, опечатки, описки в заявке (за исключением предложенной цены (скидок), технической спецификации, документа, подтверждающего внесение обеспечения заявки);
- 2) не указание информации (о банковских реквизитах, РНН, номеров свидетельств и др. информации) в формах представленных документов (за исключением предложенной цены (скидок), технической спецификации, документа, подтверждающего внесение обеспечения заявки), которое не влияет на оценку и сопоставление заявок тендерной комиссией.

53. Тендерная комиссия отклоняет заявку в случае:

- 1) признания заявки несоответствующей требованиям Тендерной документации;
- 2) если потенциальный поставщик является аффилированным лицом другого потенциального поставщика, подавшего заявку;
- 3) ценовое предложение потенциального поставщика превышает сумму, выделенную для закупки;
- 4) ценовое предложение потенциального поставщика признано тендерной комиссией демпинговым;
- 5) потенциальный поставщик состоит в Перечне ненадежных потенциальных поставщиков (поставщиков) Холдинга.

54. Ценовое предложение признаётся демпинговым, в случае если оно более чем на 30 (тридцать) процентов ниже среднеарифметической цены всех представленных ценовых предложений, не превышающих сумму, предусмотренную для закупки в плане закупок без учета НДС.

Положения настоящего пункта не применяются к ценовому предложению потенциального поставщика, являющегося отечественным предпринимателем, имеющего опыт работы на отечественном рынке закупаемых услуг не менее пяти лет или состоящего в Перечне добросовестных поставщиков Холдинга.



55. Не отклоненные заявки сопоставляются и оцениваются тендерной комиссией согласно критериям, содержащимся в Тендерной документации. Победитель тендера определяется на основе наименьшей условной цены, рассчитываемой с учётом применения критериев содержащихся в Тендерной документации:

Потенциальный поставщик, занявший по итогам сопоставления и оценки второе место, определяется на основе цены, следующей после наименьшей условной цены, рассчитываемой с учётом применения критериев, содержащихся в Тендерной документации.

При равенстве условных цен тендерных ценовых предложений победителем (или потенциальным поставщиком, занявшим по итогам сопоставления и оценки второе место) признается отечественный потенциальный поставщик закупаемых услуг.

При равенстве условных цен тендерных ценовых предложений отечественных поставщиков услуг победителем (или потенциальным поставщиком, занявшим по итогам сопоставления и оценки второе место) признается отечественный поставщик услуг, имеющий большой опыт работы на рынке закупаемых услуг, являющихся предметом тендера.

При равенстве условных цен тендерных ценовых предложений, в случае отсутствия отечественного поставщика услуг победителем (или потенциальным поставщиком, занявшим по итогам сопоставления и оценки второе место) признается потенциальный поставщик, имеющий большой опыт работы на рынке закупаемых услуг, являющихся предметом тендера.

При равенстве условных цен тендерных ценовых предложений и равном опыте работы на рынке закупаемых услуг (или в случае невозможности определения опыта работы на основании представленных потенциальными поставщиками документов) победителем (или потенциальным поставщиком, занявшим по итогам сопоставления и оценки второе место) признается потенциальный поставщик, ранее предоставивший заявку.

56. Если ценовые предложения потенциальных поставщиков выражены в различных валютах, то для их оценки и сопоставления они переводятся в валюту Республики Казахстан, тенге, по официальному курсу национальной валюты Республики Казахстан к иностранным валютам, установленному Национальным Банком Республики Казахстан, на день вскрытия конвертов с заявками.

57. Итоги тендера оформляются протоколом, в срок, указанный Тендерной документацией. Протокол об итогах тендера подписывается и по листно визируется составом тендерной комиссии и её секретарём.

58. В протоколе об итогах тендера должна содержаться следующая информация:

- 1) о месте и времени подведения итогов;
- 2) о поступивших заявках потенциальных поставщиков;
- 3) о сумме, выделенной для закупки, предусмотренной в плане закупок без учета НДС;
- 4) об отклоненных заявках, основаниях отклонения;
- 5) о потенциальных поставщиках, признанных соответствующими требованиям тендерной документации;
- 6) о результатах применения критериев оценки;
- 7) об итогах открытого тендера;
- 8) о сумме и сроках заключения договора о закупках в случае, если тендер состоялся;
- 9) о потенциальном поставщике, занявшем второе место;
- 10) сведения о направлении в соответствии с пунктом 69 Правил и Тендерной документации запросов потенциальным поставщикам, соответствующим государственным органам, физическим и юридическим лицам;
- 11) иная информация по усмотрению тендерной комиссии.

59. Тендер признаётся тендерной комиссией несостоявшимся в случае:

- 1) представления заявок менее 2 (двух) потенциальных поставщиков;
- 2) если после отклонения тендерной комиссией по основаниям, предусмотренным пунктом 71 Правил и Тендерной документацией, осталось менее 2 (двух) заявок потенциальных

поставщиков;

3) уклонения победителя и потенциального поставщика, занявшего второе место, от заключения договора;

60. Заказчик не позднее 3 (трех) рабочих дней со дня подписания протокола об итогах тендера:

1) направляет победителю уведомление;

2) размещает протокол об итогах открытого тендера на веб-сайте Заказчика и на веб-сайте, определенном АО «Самрук-Казына»;

3) публикует информацию об итогах открытого тендера в периодическом печатном издании, распространяемом на всей территории Республики Казахстан, с периодичностью издания не менее 3 (трех) раз в неделю.

61. Решение тендерной комиссии об определении победителем тендера потенциального поставщика, занявшего по итогам сопоставления и оценки второе место, оформляется протоколом об определении победителем тендера потенциального поставщика, занявшего по итогам сопоставления и оценки второе место, который должен содержать сумму и сроки заключения договора о закупках. Заказчик не позднее 3 (трех) рабочих дней со дня подписания протокола:

1) направляет победителю уведомление;

2) размещает протокол об итогах тендера на веб-сайте Заказчика и на веб-сайте, определенном АО «Самрук-Казына»;

3) публикует информацию об итогах тендера в периодическом печатном издании, распространяемом на всей территории Республики Казахстан, с периодичностью издания не менее 3 (трех) раз в неделю.

62. Заказчик не позднее 3 (трех) рабочих дней со дня получения письменного запроса потенциального поставщика, представившего заявку, должен представить ему на безвозмездной основе копию протокола об итогах соответствующего тендера.

63. В случае обнаружения нарушений в проведенном тендере тендерная комиссия до момента заключения договора обязана отменить итоги тендера. При этом, тендер должен быть проведен повторно.

16. Обеспечение исполнения договора о закупках

64. Размер обеспечения исполнения договора о закупках составляет 30% от общей суммы договора о закупках

В течение не более 10 (десяти) рабочих дней с даты заключения договора о закупках поставщик (победитель тендера) обязан внести обеспечение исполнения договора о закупках в размере 30% от общей суммы договора о закупках.

Поставщик вправе выбрать один из следующих видов обеспечения исполнения договора о закупках:

1) гарантийный денежный взнос, который вносится потенциальным поставщиком на соответствующий счет организатора тендера (Заказчика);

2) банковскую гарантию по форме приложения №4 к Тендерной документации.

Условия внесения обеспечения исполнения договора о закупках определены Приложением №7 к Тендерной документации и оговариваются в договоре о закупках.

Обеспечение исполнения договора предоставляется поставщиком на весь срок действия договора о закупках.

Заказчик возвращает внесенное обеспечение исполнения договора о закупках поставщику в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты полного и надлежащего исполнения поставщиком своих обязательств по договору.

В случае истечения срока действия банковской гарантии, являющейся обеспечением исполнения договора о закупках, до полного и надлежащего исполнения поставщиком своих обязательств по договору, поставщик обязан за 20 (двадцать) календарных дней до ее

истечения предоставить Заказчику соответствующее письмо от банка о продлении срока ее действия либо предоставить новую банковскую гарантию в день истечения срока действия ранее представленной банковской гарантии.

В случае невозможности получения Заказчиком обеспечения исполнения договора о закупках по банковской гарантии, поставщик обязан в течении 10 (десяти) рабочих дней со дня получения соответствующего уведомления Заказчика предоставить Заказчику новую банковскую гарантию.

Если поставщик не выполнит названные требования, заказчик имеет право удержать обеспечение исполнения договора о закупках из суммы, подлежащей оплате Заказчиком поставщику за оказанные услуги, в качестве исполнения обязательств поставщиком по договору.

В случае, если банковская гарантия или иное обеспечение исполнения договора о закупках не будет представлено в указанные сроки, то Заказчиком в одностороннем порядке расторгается заключенный договор о закупках, удерживается внесенное потенциальным поставщиком обеспечение заявки и тендерная комиссия определяет победителем тендера потенциального поставщика, занявшего по итогам сопоставления и оценки второе место.

Сведения о поставщике, не внесшем обеспечение исполнения договора на сумму денег, выплачиваемых до полного исполнения обязательств по договору, Заказчиком направляются в установленном порядке в Уполномоченный орган по вопросам закупок для внесения сведений о таком поставщике в Перечень ненадежных потенциальных поставщиков (поставщиков) Холдинга.

При расторжении договора о закупках в связи с выявленными нарушениями в проведенных процедурах закупок, Заказчик обязан в течение 5 (пяти) рабочих дней возвратить поставщику банковскую гарантию или иное обеспечение исполнения договора.

17. Сведения о суммах, выделенных для закупки услуг

65. Сумма, выделенная для закупки – 44 642 857 (сорок четыре миллиона шестьсот сорок две тысячи восемьсот пятьдесят семь) тенге 00 тиын без учета НДС.

18. Электронный адрес веб-сайта


66. Все информация, подлежащая опубликованию будет размещена на официальном веб-сайте Заказчика (www.sk-pharma.kz) и на веб-сайте, определенном АО «Самрук-Казына».

19. Изменение Тендерной документации

67. Изменения и дополнения в Тендерную документацию вносятся Заказчиком в установленном порядке в срок не позднее 5 (пяти) календарных дней до истечения окончательного срока представления заявок. При этом окончательный срок предоставления заявок продлевается не более чем на 10 (десять) календарных дней. Об изменениях и дополнениях Тендерной документации и изменённом сроке представления заявок Заказчик уведомляет всех потенциальных поставщиков, получивших Тендерную документацию, в течение 2 (двух) рабочих дней со дня утверждения изменений и дополнений в Тендерную документацию.

20. Заключение договора о закупках по итогам тендера

68. Договор о закупках заключается в соответствии с содержащимся в Тендерной документации проектом договора (приложение 7 к Тендерной документации).



69. Договор о закупках, заключается в сроки, указанные в протоколе об итогах тендера, но не более 20 (двадцати) календарных дней с даты подписания протокола об итогах тендера.

70. В случае если потенциальный поставщик в сроки, установленные протоколом об итогах тендера, не представил Заказчику подписанный договор о закупках, то такой потенциальный поставщик признается уклонившимся от заключения договора о закупках.

71. В случае признания потенциального поставщика уклонившимся от заключения договора о закупках, Заказчик удерживает внесенное обеспечение заявки и направляет в установленном порядке соответствующую информацию в уполномоченный орган по вопросам закупок АО «Самрук-Қазына» для внесения сведений о таком поставщике в Перечень ненадежных потенциальных поставщиков (поставщиков) Холдинга.

72. Внесение изменений в проект договора о закупках допускается при соблюдении следующих взаимосвязанных условий:

1) внесение изменения в проект договора о закупках инициировано одной из сторон не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня подписания протокола об итогах закупок способом тендера;

2) внесение изменения допускается в части уменьшения суммы проекта договора о закупках при условии неизменности качества и других условий, явившихся основой для выбора поставщика;

3) решение о внесении изменения в части уменьшения суммы договора о закупках принято по взаимному согласию сторон.

73. Не допускается внесение изменения в проект договора о закупках без соблюдения условий, предусмотренных настоящим пунктом.

74. Внесение изменения в заключенный договор о закупках допускается в следующих случаях:

1) по взаимному согласию сторон в части уменьшения цены на услуги и соответственно суммы договора о закупках, если в процессе исполнения договора о закупках цены на аналогичные закупаемые услуги изменились в сторону уменьшения;

2) в части уменьшения либо увеличения суммы договора о закупках, связанной с уменьшением либо обоснованным увеличением потребности в объеме приобретаемых услуг, а также в части соответствующего изменения сроков исполнения договора, при условии неизменности цены за единицу услуги, указанных в заключенном договоре о закупках. Такое изменение заключенного договора о закупках услуг допускается в пределах сумм, предусмотренных для приобретения данных услуг в плане закупок.

75. Изменения и дополнения, вносимые в договор о закупках, оформляются в виде дополнительного письменного соглашения к договору, являющегося неотъемлемой частью договора.

76. Не допускается вносить в проект либо заключенный договор о закупках изменения, которые могут изменить содержание условий проводимых (проведенных) закупок и/или предложения, явившегося основой для выбора поставщика, по иным основаниям, не предусмотренным пунктами 119 и 120 Правил.

21. Представление потенциальным поставщиком недостоверной информации

77. Сведения о потенциальных поставщиках (поставщиках) для внесения в Перечень ненадежных потенциальных поставщиков (поставщиков) Холдинга направляются в Уполномоченный орган по закупкам АО «Самрук-Қазына» в следующих случаях:

- предоставление недостоверной информации по обязательным критериям оценки и сопоставления заявок;

- уклонение от заключения договора о закупках, в случае признания победителем тендера;

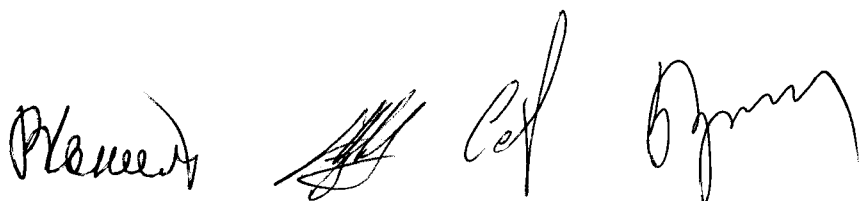
- не исполнение или исполнение ненадлежащим образом обязательств по договору о закупках.

21. Контактные данные

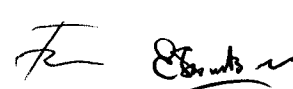
78. Потенциальные поставщики в случае нарушения их прав в связи с проводимыми закупками могут обратиться уполномоченный орган по вопросам закупок АО «Самрук-Казына» или Заказчику по тел. 8 (7172) 48-12-22, электронный адрес: info@sk-pharma.kz.

Приложения:

1. Перечень закупаемых услуг;
2. Техническая спецификация;
3. Форма заявки на участие в открытом тендере;
4. Банковская гарантия тендерной заявки;
5. Таблица цен;
6. Справка об отсутствии задолженности;
7. Договор о закупках услуг;
8. Банковская гарантия исполнения обязательств по договору о закупках услуг.



13



**Приложение 1
к Тендерной документации**

Перечень закупаемых услуг

Наименование заказчика	Наименование услуги*	Единица измерения	Кол-во, объем	Срок оказания услуг	Место оказания услуг	Сумма выделенная для закупки, в тенге (без учета НДС)
1	2	3	4	5	6	7
ТОО «СК-Фармация»	Консультационные услуги по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению частного инвестора	услуга	1	с даты подписания договора об оказании услуг по 23 августа 2010 года	г. Астана	44 642 857 (сорок четыре миллиона шестьсот сорок две тысячи восемьсот пятьдесят семь) тенге 00 тиын (без учета НДС)

* Полное описание и характеристика услуг указывается в приложении 2 к Тендерной документации (Техническая спецификация)

Техническая спецификация по закупке консультационных услуг по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению частного инвестора.

1. ТОО «СК-Фармация» (далее – «Заказчик») в рамках дальнейшего внедрения единой системы дистрибуции лекарственных средств планируется присоединение к ТОО «СК-Фармация» частного инвестора (далее – Фармацевтический дистрибьютор).

2. Заказчик планирует выкупить 100% акций/доли участия в уставном капитале определенного им Фармацевтического дистрибьютора. В результате присоединения Фармацевтического дистрибьютора к ТОО «СК-Фармация», ТОО «СК-Фармация» планирует стать правопреемником всех прав и обязательств Фармацевтического дистрибьютора, с прекращением деятельности последнего.

3. Заказчику требуется оказать консультационные услуги по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению Фармацевтического дистрибьютора (далее – Услуги), включая:

1) разработку критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора и системы классификации потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

2) классификацию компаний – Фармацевтических дистрибьюторов, рекомендации по отбору 3-х наиболее подходящих Фармацевтических дистрибьюторов, с обоснованием их выбора;

3) стоимостной анализ 100% акций/доли участия в уставном капитале потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

4) предварительную оценку рыночной стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

5) анализ финансово-хозяйственной деятельности трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

6) предварительную оценку рисков по присоединению Фармацевтического дистрибьютора к ТОО «СК-Фармация» на стадии отбора из трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

7) анализ, включая финансовое, налоговое и юридическое исследование (due diligence) определенного Заказчиком Фармацевтического дистрибьютора;

8) оценку рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;

9) оценку рисков по присоединению Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;

10) экспертизу предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором финансовых, налоговых и юридических документов по присоединению Фармацевтического дистрибьютора;

11) юридическую оценку соответствия предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором, определенным Заказчиком, документов требованиям законодательства Республики Казахстан.

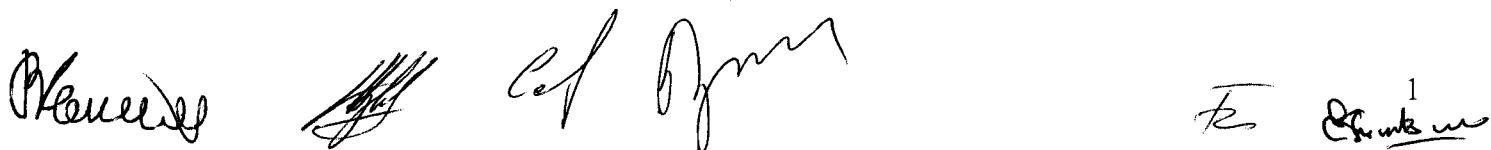
4. Заказчику дополнительно требуется оказать сопутствующие услуги, перечисленные ниже, стоимость которых включена в общую стоимость Услуг с предоставлением соответствующих рекомендаций по ним в письмах руководству Заказчика:

1) презентация Отчета по оказанию консультационных услуг по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению частного инвестора (далее – Отчет) для Учредителя, членов Наблюдательного совета и руководства Заказчика (по запросу);

2) проведение консультаций по содержанию Отчета, материалам, которые легли в основу Отчета, без предоставления отчетов по консультациям.

3) по итогам оказания Поставщиком сопутствующих услуг - предоставление Заказчику письма руководству, подготовленного в соответствии с подробным описанием результатов дополнительных обзоров и оценок, включенных в перечень сопутствующих услуг.

5. Потенциальный Поставщик при оказании Услуг должен руководствоваться Законом Республики Казахстан «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» от 30 ноября 2000 года № 109-ІІ,



положениями совместного приказа Министра юстиции Республики Казахстан от 21 ноября 2002 года № 172 и Министра финансов Республики Казахстан от 2 декабря 2002 года № 598 «Об утверждении Правил по применению субъектами оценочной деятельности требований к содержанию и форме отчета об оценке», стандартами оценки в Республики Казахстан, международными стандартами в области оценочной деятельности и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан по вопросам финансового анализа и экспертизе.

6. Итоговым документом, подтверждающим результаты оказания потенциальным Поставщиком (победителем тендера) Услуг, является выпуск оригинала отчета по оказанию консультационных услуг по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению Фармацевтического дистрибьютора на русском языке, в количестве в трех экземпляров, два из которых хранятся у Заказчика, третий - у Поставщика Услуг.

7. Требования к форме Отчета:

1) Титульный лист Отчета должен содержать:

- наименование и место нахождения выделенных Фармацевтических дистрибьюторов, дату их анализа;
- номер и дату выдачи лицензии на право осуществления деятельности по оценке имущества;
- основание для проведения анализа: номер и дата заключения договора;
- цель анализа, описание имущественных прав и ограничений, вид определяемой стоимости;
- основные сведения о Поставщике и Заказчике;
- дата составления Отчета;

2) Отчет содержит:

- описание деятельности Заказчика;
- классификацию компаний – Фармацевтических дистрибьюторов, рекомендации по отбору 3-х наиболее подходящих Фармацевтических дистрибьюторов, с обоснованием их выбора;
- стоимостной анализ 100% акций/доли участия в уставном капитале выделенных Фармацевтических дистрибьюторов;
- описание активов – основных средств, расположенных на территории Республики Казахстан, выделенных Фармацевтических дистрибьюторов;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;
- описание методологии, описание основных предпосылок и допущений по выбранным методам стоимостного анализа;
- заключение по стоимостному анализу 100% акций/доли участия в уставном капитале трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;
- рекомендации по выбору наиболее оптимального Фармацевтического дистрибьютора для присоединения к ТОО «СК-Фармация»;
- согласование результатов финансового анализа и определение рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора;
- оценку рисков по присоединению Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;
- заключение по экспертизе предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором финансовых, налоговых и юридических документов по присоединению Фармацевтического дистрибьютора;
- заключение о соответствии предоставляемых Фармацевтическим дистрибьютором документов необходимых для присоединения к ТОО «СК-Фармация» требованиям законодательства Республики Казахстан;
- приложения к Отчету, включающие:
 - критерии отбора Фармацевтического дистрибьютора и систему классификации;
 - отчеты по стоимостному анализу трех выбранных потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов и заключение/отчет о рыночной стоимости 100% акций/доли участия трех выбранных потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;
 - отчеты по анализу финансово-хозяйственной деятельности трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;
 - отчет о проведенном анализе активов Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;

- отчет о проведенном анализе финансово-хозяйственной деятельности Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком, включая результаты финансового, налогового и юридического исследования (due diligence);

- отчет по оценке рыночной стоимости 100% акций/доли участия Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком, с приложениями:

Приложение 1. Расчет ставки дисконтирования;

Приложение 2. Перечень использованных материалов;

Приложение 3. Копии лицензий оценщиков;

Приложение 4. Схемы и фотографии объектов стоимостного анализа;

- отчет об оценке итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;

- заключение по экспертизе предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором финансовых, налоговых и юридических документов по присоединению Фармацевтического дистрибьютора;

- фотографии объектов, копии собранных и использованных документов, технической документации, договоров, передаточных актов и других исходных данных, по указанию Заказчика и/или усмотрению Поставщика, с указанием источника информации.

8. Услуги должны быть оказаны Поставщиком и Отчет должен быть подготовлен и передан Заказчику в течение 90 (девяноста) календарных дней со дня вступления в силу договора о закупках.

Оригиналы Отчета, письма руководству, перечисленные в настоящей технической спецификации, должны быть представлены Заказчику в следующие сроки:

1) в срок до «16» августа 2010 года представлен проект Отчета;

2) в срок до «23» августа 2010 года представлена окончательная редакция – оригинала Отчета и письмо руководству с рекомендациями.

9. Листы Отчета, кроме титульного, должны быть пронумерованы, прошиты и парафированы Поставщиком.

10. Отчет не должен допускать неоднозначного толкования и все данные, представленные в Отчете, должны быть обоснованы.

Оказание Услуг потенциальным Поставщиком предусматривает три фазы.

Фаза 1. Разработка критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора и системы классификации потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов.

11. Поставщик разработает систему классификации потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, критерии отбора Фармацевтического дистрибьютора и определит удельную значимость каждого критерия при расчете рейтинга. Критерии отбора Фармацевтического дистрибьютора составят базу при оценке и выборе для присоединения Фармацевтического дистрибьютора. Они должны отражать маркетинговые, финансовые, информационные, технические, логистические, юридические и иные требования Заказчика к Фармацевтическому дистрибьютору.

12. Право формирования окончательного перечня критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора для присоединения к ТОО «СК-Фармация», из числа предложенных Поставщиком, которые будут положены в основу для принятия решения по выбору Фармацевтического дистрибьютора, принадлежит Заказчику.

13. Система классификации потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, разработанная Поставщиком подлежит утверждению Заказчиком.

I. Поставщик при разработке критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора должен руководствоваться следующими базовыми критериями:

- наличие необходимых финансовых ресурсов, в том числе годовой оборот за предыдущий финансовый год не менее 5 000 000 месячных расчетных показателей;

- наличие на «01» января 2010 года оплаченного уставного капитала в размере не менее 1 000 000 месячных расчетных показателей;

- обладание опытом работы по оптовой реализации лекарственных средств в Республике Казахстан не менее трех предыдущих лет, в том числе опытом поставок лекарственных средств в рамках государственных закупок не менее трех лет;

- наличие разветвленной филиальной сети с присутствием в каждой области, а также в городах Астана и Алматы;
- наличие системы менеджмента качества, сертифицированной в соответствии с международным стандартом ИСО 9001:2000;
- наличие права собственности либо аренда необходимого имущества для осуществления текущей деятельности (оборудованными и лицензированными складами, позволяющими осуществлять хранение и поставку лекарственных средств в любую точку республики);
- наличие права собственности либо аренда специализированного транспорта для доставки лекарственных средств и изделий медицинского назначения (далее - ЛС и ИМН) в ЛПУ, в том числе автотранспортом для перевозки грузов с соблюдением режима «холодовой цепи»;
- наличие платежеспособности, отсутствие налоговой задолженности перед бюджетом сроком, превышающим три месяца;
- являться субъектом крупного предпринимательства.

II. Поставщик при разработке критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора должен руководствоваться следующими дополнительными критериями, к которым относятся, но не ограничиваются:

- широта ассортимента реализуемой продукции, размер товарооборота и получаемой прибыли;
- размер партии хранимых товаров, оборачиваемость товаров, способ и скорость поставки товаров;
- основные потребители, сегменты потребителей, география поставок и продаж;
- наличие информационной системы;
- подготовка и развитие работников и средства стимулирования собственного торгового персонала;
- численность и категории работников (по должностным обязанностям);
- рентабельность бизнеса (показатели рентабельности бизнеса за предыдущие 3 года).

III. Критерии отбора Фармацевтического дистрибьютора должны быть разработаны Поставщиком с учетом следующих требований к информационной системе Фармацевтических дистрибьюторов:

- возможность учета и контроля исполнения договоров с ЛПУ и поставщиками ЛС и ИМН;
- возможность учета внутренних документов – приходных ордеров, приходных документов из подразделений, распоряжений на отгрузку в подразделения и расходных накладных на отпуск в подразделения;
- учет входящих и исходящих счетов-фактур;
- учет взаимных расчетов с ЛПУ и поставщиками ЛС и ИМН в разрезе лицевых счетов;
- учет номенклатуры реализуемых и потребляемых товаров;
- учет актов приема-передачи товаров, в том числе и отказов ЛПУ от ЛС и ИМН;
- учет доверенностей на получение товарно-материальных ценностей;
- формирование отчетов о деятельности, связанной с закупками и реализацией – сводных или детализированных по ЛС и ИМН, группам товаров, поставщикам, лицевым счетам и т.д.;
- формирование отчетов о товарных запасах с детализацией по ЛС и ИМН, группам товаров, партиям, складам и т.д.;
- учет ведомостей инвентаризации, формирование и учет актов списания недостач и оприходования излишков;
- ежедневный контроль за остатками запасов ЛС и ИМН.

14. После разработки Поставщиком критериев отбора и утверждения Заказчиком системы классификации Фармацевтических дистрибьюторов, Поставщик услуг проводит поиск потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, готовых рассмотреть потенциальную возможность присоединения к ТОО «СК-Фармация».

15. На этом этапе Поставщик определяет степень готовности потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов к участию в переговорах по присоединению к ТОО «СК-Фармация» и проводит предварительные переговоры с потенциальными Фармацевтическими дистрибьюторами, определяет их соответствие стратегическим целям Заказчика к Фармацевтическому дистрибьютору.

Фаза 2. Стоимостной анализ потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, предварительная оценка их рыночной стоимости, оценка рисков по присоединению Фармацевтического дистрибьютора к ТОО «СК-Фармация». Определение Заказчиком Фармацевтического дистрибьютора.

Климова *С.А.* *В.И.*

Е. *С.И.* ⁴

16. Поставщик предоставит Заказчику результаты анализа потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов по утвержденной системе классификации, предварительно определит 3 (трех) потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, отвечающих требованиям Заказчика и набравших максимальное количество баллов и наивысший рейтинг по системе классификации, с обоснованием их выбора.

17. Заказчик утвердит список трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, определенных Поставщиком, для проведения с ними дальнейших переговоров по присоединению к ТОО «СК-Фармация».

18. Поставщик осуществит анализ финансово-хозяйственной деятельности 3 (трех) потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, который должен включать, но не ограничиваться:

- анализ основных показателей деятельности, таких как доходы, операционные расходы и прочее;
- анализ товарно-материальных запасов;
- анализ дебиторской задолженности с выделением структуры дебиторов;
- анализ кредиторской задолженности с выделением структуры кредиторов;
- анализ долгосрочной задолженности;
- анализ структуры основных средств с указанием основных категорий, первоначальной и остаточной стоимостей, а также норм амортизации и накопленной амортизации; анализ текущего состояния основных средств;
- анализ структуры нематериальных активов;
- анализ инвестиций;
- анализ структуры затрат на оплату работы персонала;
- анализ финансовых коэффициентов, таких как коэффициенты ликвидности, рентабельности, оборачиваемости активов.

19. Поставщик осуществит стоимостной анализ 100% акций/доли участия в уставном капитале трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, произведет оценку рыночной стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале, определит соответствие Фармацевтических дистрибьюторов стратегическим целям, финансовым, маркетинговым, информационным, техническим, логистическим, юридическим и иным требованиям Заказчика к Фармацевтическому дистрибьютору.

20. Заказчик при участии Поставщика проведет переговоры с Фармацевтическими дистрибьюторами по присоединению к ТОО «СК-Фармация».

21. Заказчик определит наиболее оптимального для присоединения к ТОО «СК-Фармация» Фармацевтического дистрибьютора на основе анализа потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов по системе классификации, анализа их финансово-хозяйственной деятельности, их стоимостного анализа, оценки рыночной стоимости 100% акций/доли участия в их уставном капитале, рекомендаций Поставщика и результатов переговоров.

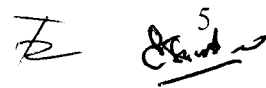
Фаза 3. Консультационные услуги по маркетингу, финансам, оценке рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, оценке рисков по приобретению Фармацевтического дистрибьютора и экспертизе проекта по присоединению Фармацевтического дистрибьютора.

22. Поставщик осуществит консультационные услуги по маркетингу, по вопросам финансового анализа, включая финансовое, налоговое и юридическое исследование (due diligence) определенного Заказчиком Фармацевтического дистрибьютора и анализ результатов указанных выше исследований; оценку рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком; оценку рисков по приобретению Фармацевтического дистрибьютора; экспертизу предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором финансовых, налоговых и юридических документов по присоединению Фармацевтического дистрибьютора.

23. Стоимостной анализ Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком для присоединения к ТОО «СК-Фармация», должен включать в себя следующее:

- анализ необходимой информации о финансово-хозяйственной деятельности оцениваемого бизнеса;





- выбор оптимального метода или методов для определения стоимости и его обоснование;
- определение рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора с применением выбранной методики;
- заключение о рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора.

24. Также Поставщик проводит детальный анализ финансово-хозяйственной деятельности Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком который включает, но не ограничивается:

- анализ основных показателей деятельности, таких как доходы, операционные расходы и прочее;
- анализ товарно-материальных запасов;
- анализ дебиторской задолженности с выделением структуры дебиторов;
- анализ кредиторской задолженности с выделением структуры кредиторов;
- анализ долгосрочной задолженности;
- анализ структуры основных средств с указанием основных категорий, первоначальной и остаточной стоимостей, а также норм амортизации и накопленной амортизации; анализ текущего состояния основных средств;
- анализ структуры нематериальных активов;
- анализ инвестиций;
- анализ структуры затрат на оплату работы персонала;
- анализ финансовых коэффициентов, таких как коэффициенты ликвидности, рентабельности, оборачиваемости активов.

25. Стоимостной анализ должен отвечать следующим обязательным критериям:

- возможность использования для принятия Заказчиком внутренних решений;
- возможность использования при переговорах с потенциальным Фармацевтическим дистрибьютором.


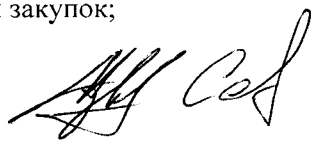

26. Отчет о проведенном стоимостном анализе рыночной стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком, должен содержать, но не ограничиваться следующими разделами:


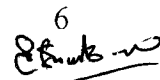
- общие факты и заключения;
- лицензия на осуществление деятельности по оценке имущества;
- ограничения и допущения;
- описание потенциального Фармацевтического дистрибьютора;
- финансовый анализ потенциального Фармацевтического дистрибьютора;
- обзор экономики и отрасли;
- методология стоимостного анализа;
- результат доходного подхода с применением метода дисконтированных денежных потоков с указанием прогнозов выручки и прочих доходов, операционных затрат, капитальных затрат, терминальной стоимости и т.д.;
- результат рыночного подхода с согласованием стоимостей полученных методом сопоставительного анализа слившихся и приобретенных компаний; методом сопоставительного анализа открытых акционерных компаний; в случае их применения;
- результат затратного подхода с определением остаточной стоимости замещения/воспроизводства, в случае его применения;
- определение итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора по результатам стоимостного анализа.

В целях достижения наивысшей эффективности предоставления Услуг и в подтверждение репутации, надежности и профессиональной компетентности, потенциальный Поставщик должен соответствовать следующим требованиям:

обладать гражданской правоспособностью для заключения договоров;

являться платежеспособным, не подлежать процедуре банкротства или ликвидации, на имущество не должен быть наложен арест, его финансово-хозяйственная деятельность не должна быть приостановлена в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан на момент проведения закупок;

не состоять в перечне недобросовестных потенциальных поставщиков (поставщиков) при осуществлении закупок;

не иметь налоговой задолженности сроком, превышающим три месяца (приложить оригинал справки об отсутствии (наличии) налоговой задолженности налогоплательщика, задолженности по обязательным пенсионным взносам, социальным отчислениям по Республике Казахстан, установленной формы соответствующего налогового органа, выданной не позднее одного месяца, предшествующего дате вскрытия конвертов с тендерной заявкой, за исключением случаев, когда срок уплаты отсрочен в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан в случае, если потенциальный поставщик не является резидентом Республики Казахстан и не зарегистрирован в качестве налогоплательщика Республики Казахстан, то представляется оригинал или нотариально засвидетельствованную копию справки налогового органа Республики Казахстан о том, что данный потенциальный поставщик - нерезидент Республики Казахстан и не состоит на налоговом учете);

иметь договор обязательного страхования гражданско-правовой ответственности оценщика (нотариально заверенная копия договора обязательного страхования гражданско-правовой ответственности оценщика); наличие зарегистрированного в Республике Казахстан юридического лица, осуществляющего постоянную деятельность на территории Казахстана в течение не менее трех лет;

наличие у потенциального Поставщика услуг или связанного с ним юридического лица филиала в городе Астана с целью осуществления эффективного взаимодействия с Заказчиком;

наличие у потенциального Поставщика лицензии на осуществление деятельности по оценке имущества;

состоять в членстве в аккредитованной профессиональной оценочной организации;

наличие у потенциального Поставщика лицензии на осуществление аудиторской деятельности;

иметь необходимые финансовые, материальные и трудовые ресурсы: наличие в штате Поставщика работников, имеющих специальное образование, обладающих лицензиями на осуществление оценочной деятельности, квалификация которых подтверждена международной сертификацией в области оценки (приложить нотариально засвидетельствованные копии дипломов, лицензий, сертификатов, таких как ACCA, ASA, CFA и иных документов);

наличие у потенциального Поставщика опыта оказания консультационных услуг по присоединению и слиянию компаний, финансовому анализу, аудиту/экспертизе (due diligence), и услуг по оценочной деятельности национальным компаниям или предприятиям с государственным участием в Республике Казахстан не менее трех лет для руководителя и не менее двух лет для работников Поставщика и привлекаемых к оказанию услуг (приложить нотариально засвидетельствованные копии документов).

наличие документа, подтверждающего наличие зарегистрированного в Республике Казахстан юридического лица, осуществляющего постоянную деятельность на территории Казахстана в течение не менее трех лет;

наличие оригинала справки банка (банков) об отсутствии просроченной задолженности потенциального поставщика, выданной не позднее одного месяца, предшествующего дате вскрытия конвертов с тендерными заявками, перед банком (банками) (в случае, если потенциальный поставщик является клиентом нескольких банков второго уровня или филиалов, а также иностранного банка, данная справка представляется от каждого из таких банков) за подписью первого руководителя или при наличии соответствующего подтверждения лица, его замещающего, и главного бухгалтера с печатью банка (банков);

в случае, если потенциальным поставщиком (нерезидентом) представляются для подтверждения его соответствия квалификационным требованиям документы, исходящие от компетентных органов и организаций иностранных государств, они принимаются при наличии консульской легализации, если иное не предусмотрено законодательством Республики Казахстан или международным договором, участниками которого являются Республика Казахстан и государство, от органов и организаций которого исходит представляемый документ;

другие документы, необходимые для представления в соответствии с тендерной документацией.

Форма заявки на участие в открытом тендере (для юридических лиц)

Кому: _____

(указывается наименование Заказчика)

От кого: _____

(указывается наименование потенциального поставщика)

1. Сведения о юридическом лице, претендующем на участие в открытом тендере (потенциальном поставщике):

Полное наименование юридического лица – потенциального поставщика (в соответствии со свидетельством о государственной регистрации)	
Номер и дата свидетельства о государственной регистрации юридического лица	
Регистрационный номер налогоплательщика	
Юридический, почтовый адрес и адрес электронной почты, контактные телефоны, потенциального поставщика	
Банковские реквизиты юридического лица (включая полное наименование, РНН, БИК, ИИК и адрес банка или его филиала)	
Ф.И.О. первого руководителя юридического лица	

2. _____ (указывается полное наименование юридического лица) настоящей заявкой выражает желание принять участие в закупках способом открытого тендера _____ (указать полное наименование открытого тендера) в качестве потенциального поставщика и выражает согласие осуществить оказание услуг, в соответствии с требованиями и условиями, предусмотренными тендерной документацией.

3. Потенциальный поставщик настоящей заявкой подтверждает, что он ознакомлен с тендерной документацией и осведомлен об ответственности за предоставление _____ (указать наименование Заказчика) и тендерной комиссии недостоверных сведений о своей правомочности, квалификации, качественных и иных характеристиках _____ оказываемых услуг соблюдении им авторских и смежных прав, а так же иных ограничений.

Потенциальный поставщик принимает на себя полную ответственность за представление в данной заявке на участие в открытом тендере и прилагаемых к ней документах таких недостоверных сведений.

4. Перечень прилагаемых документов:

N п\п	Наименование документа	Оригинал или копия	Количество листов

5. Данная заявка на участие в открытом тендере прошита, пронумерована и последняя страница скреплена подписью первого руководителя и печатью потенциального поставщика на _____ листах.

6. К данной заявке на участие в открытом тендере прилагается обеспечение заявки на участие в открытом тендере в виде _____ (банковская гарантия, кассовый чек, приходный ордер, платежное поручение - указать необходимое) на _____ листах.

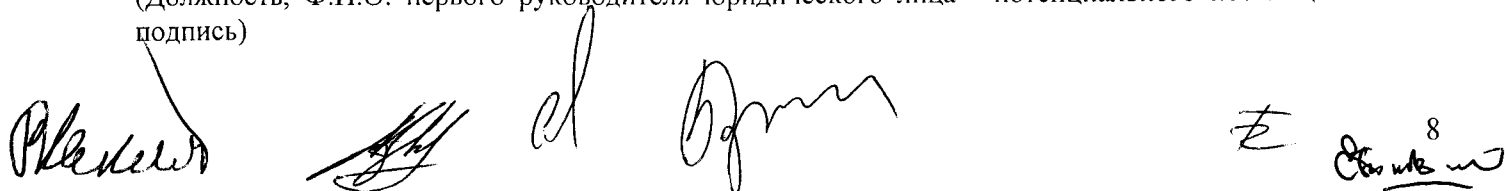
7. К данной заявке на участие в открытом тендере прилагается Техническая спецификация на оказываемые услуги, прошитая, пронумерованная и последняя страница скреплена подписью первого руководителя и печатью потенциального поставщика на _____ листах.

8. Настоящая заявка на участие в открытом тендере действует в течение _____ дней.

9. До момента заключения договора о закупках настоящая заявка на участие в открытом тендере вместе с Вашим уведомлением о признании ее выигравшей будет выполнять роль обязательного договора между нами.

_____/_____/_____

(Должность, Ф.И.О. первого руководителя юридического лица - потенциального поставщика и его подпись)



Дата заполнения _____
М.П.

Приложение 4
к Тендерной документации

Банковская гарантия

Наименование банка _____
(наименование и реквизиты банка)

Кому _____
(наименование и реквизиты Заказчика)

Гарантийное обязательство № _____

_____ 20__ г.
(местонахождение)

Мы были проинформированы, что _____
(наименование потенциального поставщика)
в дальнейшем «Поставщик», принимает участие в открытом тендере по закупке _____, организованном _____

(наименование Заказчика)
и готов оказать услугу _____ на общую сумму _____ тенге.
(наименование и объем услуг) (прописью)

Тендерной документацией от «__» _____ г. по проведению вышеназванных закупок предусмотрено внесение потенциальными поставщиками обеспечения тендерной заявки в виде банковской гарантии.

В связи с этим мы _____ настоящим берем на себя безотзывное обязательство
(наименование банка)

выплатить Вам по Вашему требованию сумму, равную _____
(сумма в цифрах и прописью)

по получении Вашего письменного требования на оплату, а также письменного подтверждения того, что Поставщик:

отозвал или изменил тендерную заявку после истечения окончательного срока представления тендерных заявок;

не подписал, в установленные сроки, договор о закупках;

не внес обеспечение исполнения договора о закупках после подписания договора о закупках в форме, объеме и на условиях, предусмотренных в тендерной документации/условиях закупок.

Данное гарантийное обязательство вступает в силу со дня вскрытия конвертов с тендерными заявками.

Данное гарантийное обязательство действует до окончательного срока действия тендерной заявки Поставщика на участие в тендере и истекает полностью и автоматически, независимо от того, будет ли нам возвращен этот документ или нет, если Ваше письменное требование не будет получено нами к концу _____. Если срок действия тендерной заявки продлен, то данное гарантийное обязательство продлевается на такой же срок.

Все права и обязанности, возникающие в связи с настоящим гарантийным обязательством, регулируются законодательством Республики Казахстан.

Подпись и печать гаранта

Дата и адрес

Приложение 5
к Тендерной документации

Форма таблицы цен
потенциального поставщика
(наименование потенциального поставщика)

N /п	Содержание	
	Краткое описание услуги	
	Единица измерения	
	Цена за единицу в _____ на условиях договора о закупках (без учета НДС)	
	Количество (объем)	
	Всего цена = стр.3 x стр.4, в _____ (без учета НДС)	
	Общая цена, в _____ на условиях договора о закупках услуг, включая все расходы связанные с оказанием услуг (без учета НДС)	

Потенциальный поставщик вправе указать другие расходы, в том числе: размер скидки, в случае ее представления.

Мы согласны с Вашими условиями платежа, оговоренными в тендерной документации. Предлагаем следующие альтернативные условия платежа

(перечисляются альтернативные условия платежа, если таковые имеются) или другие условия (перечислить _____) при этом предоставляем ценовую скидку в размере _____ (указать в денежном выражении, прописью)

(Подпись)

(Должность, ФИО)

М.П.

Handwritten signatures and stamps at the bottom of the page, including a circular stamp on the right.

Справка об отсутствии задолженности

Банк (наименование) по состоянию на _____ подтверждает отсутствие просроченной задолженности перед банком, длящейся более трех месяцев, предшествующих дате выдачи справки согласно типовому Плану счетов бухгалтерского учета в банках второго уровня и ипотечных компаниях, утвержденному постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 30 июля 2002 года № 275, (указать полное наименование индивидуального предпринимателя или юридического лица, тел., адрес, РНН, БИК и т.д.), обслуживаемым в данном банке.

Дата

Подпись

М.П.

The bottom of the page contains several handwritten signatures and initials in black ink. From left to right, there is a signature that appears to be 'Аманжол', followed by a signature that looks like 'Аманжол', a single letter 'А', a signature that looks like 'Аманжол', and finally a signature that looks like 'Аманжол' with the number '11' written above it.

Договор
о закупках услуг

г. Астана

«___» _____ 2010 г.

_____, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице _____, действующего на основании _____ с одной стороны, и ТОО «СК-Фармация», именуемое в дальнейшем «Заказчик», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, далее именуемые «Стороны», в соответствии с Правилами закупок товаров, работ и услуг акционерным обществом «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» и организациями пятьдесят и более процентов акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат АО «Самрук-Қазына» на праве собственности или доверительного управления (далее - Правила) и протокола об итогах тендера по закупу услуг № ___ от «___» _____ 2010 года, заключили настоящий Договор о закупках услуг (далее - Договор) о нижеследующем:

1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1 В данном Договоре нижеперечисленные понятия будут иметь следующее толкование:

1) «Договор» - гражданско-правовой договор, заключенный между Заказчиком и Поставщиком в соответствии с Правилами закупок товаров, работ и услуг акционерным обществом «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» и организациями пятьдесят и более процентов акций (долей участия) которых прямо или косвенно принадлежат АО «Самрук-Қазына» на праве собственности или доверительного управления, зафиксированный в письменной форме, подписанный Сторонами со всеми приложениями и дополнениями к нему, а также со всей документацией, на которую в Договоре есть ссылки;

2) «Стоимость Договора» означает цену, которая должна быть выплачена Заказчиком Поставщику в рамках Договора за полное выполнение последним своих договорных обязательств;

3) «Услуги» - консультационные услуги по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению частного инвестора

1.2 Перечисленные ниже документы и условия, оговоренные в них, образуют данный Договор и считаются его неотъемлемой частью, а именно:

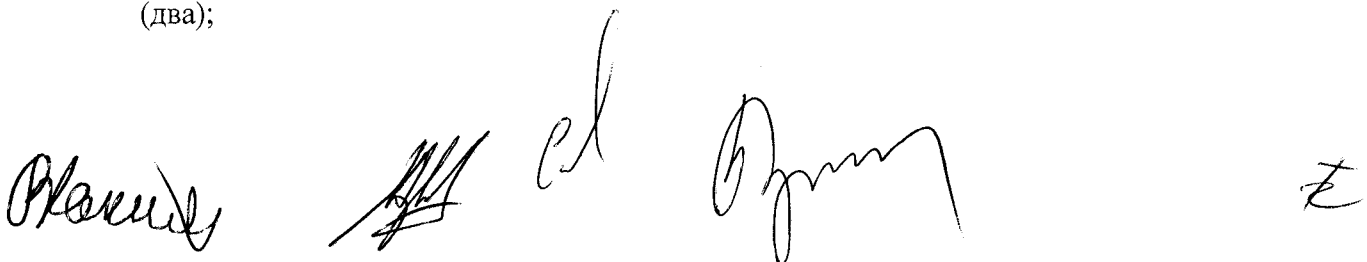
- 1) перечень закупаемых Услуг (Приложение 1);
- 2) техническая спецификация закупаемых Услуг (Приложение 2);
- 3) таблица отчетности по доле казахстанского содержания (Приложение 3).

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2.1. Поставщик обязуется оказать Заказчику Услуги, а Заказчик обязуется принять и оплатить оказанные Услуги в соответствии с настоящим Договором.

2.2. Поставщик обязуется передать Заказчику в установленные Приложением №2 к настоящему Договору (техническая спецификация) сроки следующие результаты оказания услуг:

- 1) оригиналы **отчета с приложениями** в соответствии с требованиями Приложения №2 к настоящему Договору (техническая спецификация), в следующем количестве экземпляров: 2 (два);



2) предоставление Заказчику **письма** руководству по итогам оказанных Услуг, с подробным описанием результатов дополнительных обзоров и оценок, включенных в перечень сопутствующих услуг, с предоставлением соответствующих рекомендаций.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Поставщик обязуется:

1) качественно и в установленные Договором сроки оказать Услуги;
2) обеспечивать сохранность документов, полученных от Заказчика, а также составленных в процессе выполнения Услуг, не разглашать их содержание без согласия Заказчика, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан;

3) неукоснительно соблюдать требования законодательства Республики Казахстан при оказании Услуг по настоящему Договору;

4) своевременно сообщать Заказчику об обстоятельствах, препятствующих своевременному исполнению Поставщиком настоящего Договора, а также процедурах и мерах, необходимых в этой связи для осуществления и принятия Поставщиком;

5) сдать оказанные Услуги Заказчику по актам приема-сдачи оказанных Услуг и выписать счета-фактуры в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан;

6) представить Заказчику в течение 2 (двух) рабочих дней со дня подписания настоящего Договора, а также по окончании оказания Услуг сведения по казахстанскому содержанию оказываемых услуг согласно приложению №3 к настоящему Договору. Поставщик обязуется предоставлять отчетность о казахстанском содержании оказываемых Услуг согласно положениям Правил.

3.2. Поставщик имеет право:

1) самостоятельно определять методы оказания Услуг и выразить независимое мнение;
2) получать необходимую для выполнения условий настоящего Договора информацию;
3) получить оплату в полном объеме за оказанные Услуги в соответствии с настоящим Договором;
4) привлечь соисполнителей при оказании Услуг при условии соблюдения подпункта 10) пункта 38 Правил.

3.3 Заказчик обязуется:

1) предоставить всю необходимую информацию для оказания Услуг;
2) своевременно содействовать реализации прав Поставщика, изложенных в пункте 3.2 настоящего Договора;
3) производить оплату Услуг Поставщика в размере и порядке, предусмотренных Статьей 5 настоящего Договора.

3.4. Заказчик имеет право:

1) получать от Поставщика необходимую информацию о требованиях законодательства, касающихся оказания услуг, а после ознакомления с отчетом – о нормативных актах, на которых основываются замечания и выводы заключения Поставщика;

2) потребовать возврата всех документов, являющихся собственностью Заказчика, предоставленных Поставщику в процессе реализации настоящего Договора

3) запрашивать в любое время у Поставщика промежуточные отчеты о ходе оказания Услуг.

13
Handwritten signature

4. ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

4.1. Поставщик обязуется оказать Услуги в соответствии с технической спецификацией (Приложение 2 к настоящему Договору).

4.2. Поставщик обязуется оказать Услуги в соответствии с Международными стандартами.

4.3. Поставщик обязуется действовать в пределах сроков, указанных в Приложении 2 к настоящему Договору (техническая спецификация).

4.4. Результатами оказания Услуг (далее по тексту – «Результаты Услуг») могут быть не только отчет, письмо - руководству, но и письменная информация (отчеты и иные документы, а также консультации, как устные, так и письменные), которая именуется «Результаты сопутствующих услуг».

Результаты сопутствующих услуг, не отраженные в отчете и письме - руководству, которые Поставщик предоставит или может предоставить в связи с оказанием Услуг, предназначаются исключительно для использования Заказчиком.

4.5. Результаты оказанных Услуг должны отражаться на русском языке.

5. СТОИМОСТЬ УСЛУГ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

5.1 Общая стоимость Договора составляет сумму в размере _____ (_____) тенге, включая НДС (далее - Стоимость Договора).

5.2 Стоимость Договора включает в себя все расходы, связанные с оказанием Услуг, в том числе стоимость сопутствующих услуг, налоги и другие обязательные платежи, установленные законодательством Республики Казахстан. Указанная сумма не подлежит изменению в сторону увеличения в течение всего срока действия Договора.

5.3 Оплата по настоящему Договору производится в тенге, путем перечисления денег на банковский счет Поставщика на основании счета на оплату, выставленного Заказчику.

5.4 Заказчик оплачивает Услуги, предусмотренные настоящим Договором, в следующем порядке:

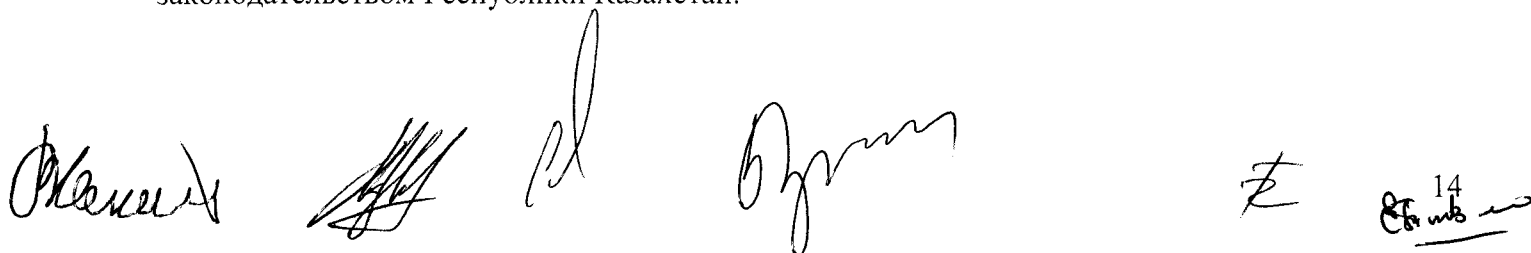
1) Заказчик производит предварительную оплату 30 % от общей стоимости Договора в течение 10 банковских дней после представления Поставщиком обеспечения исполнения договора о закупках;

2) Заказчик производит оплату оставшихся 70 % от общей стоимости Договора в течение 10 банковских дней после выпуска отчета и письма руководству, при условии отсутствия у Заказчика претензий к качеству и срокам оказания Услуг и подписания Сторонами акта приема-сдачи оказанных Услуг, предоставления Поставщиком счета-фактуры, оформленной в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан на основании выставленного счета на оплату.

5.5. Несвоевременное предоставление Поставщиком счета на оплату снимает ответственность с Заказчика за несвоевременную оплату.

6. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ

6.1. Стороны обязуются в период действия настоящего Договора и 3-х лет после окончания срока его действия строго соблюдать конфиденциальность информации по предмету настоящего Договора, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Республики Казахстан.



Раскрытие конфиденциальной информации, является нарушением условий настоящего Договора и может повлечь за собой расторжение настоящего Договора и возмещение другой Стороне в полном объеме, нанесенного в связи с этим реального ущерба.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН И ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

7.1. Ответственность Поставщика ограничивается размером прямого реального ущерба, понесенного Заказчиком в результате виновных действий работников Поставщика при оказании Услуг по Договору. Поставщик не несет ответственности перед Заказчиком за косвенные убытки и упущенную выгоду Заказчика, возникшие в результате действий Поставщика при оказании Услуг. Общая ответственность Поставщика ограничивается суммой вознаграждения, фактически выплаченной Поставщику по настоящему Договору.

7.2. За исключением форс-мажорных условий, в случае нарушения Поставщиком сроков оказания Услуг, предусмотренных настоящим Договором, Поставщик обязан оплатить в течение 7 (семи) календарных дней с момента получения соответствующего счета Заказчику неустойку в размере 0,01% от стоимости несвоевременно оказанных Услуг по Договору за каждый день просрочки.

7.3. За исключением форс-мажорных условий, в случае нарушения Заказчиком сроков оплаты, предусмотренных настоящим Договором, Заказчик обязан оплатить в течение 7 (семи) календарных дней с момента получения соответствующего письма-уведомления Поставщику неустойку в размере 0,01% от стоимости несвоевременно оплаченного счета за каждый день просрочки.

7.4. Поставщик обязуется оплатить Заказчику за несвоевременное оказание Услуг неустойку в виде пени в размере 0,1% от общей стоимости Договора за каждый день просрочки, но не более 10 % от общей стоимости Договора, которая будет удержана при окончательных расчетах.

7.5. Заказчик вправе удержать сумму неустойки, начисленной за нарушение условий Договора согласно п.п. 7.4. Договора, из платежа, причитающегося Поставщику за оказанные Услуги или из обеспечения исполнения обязательств.

7.6. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Договора, Поставщик обязан оплатить Заказчику штраф в размере 10% от общей стоимости Договора согласно пункту 7.5 Договора.

7.7. Заказчик в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Договора Поставщиком, вправе удержать с Поставщика сумму штрафа из обеспечения исполнения Договора, предусмотренную пунктом 10.1. настоящего Договора.

7.8. Заказчик может в любое время расторгнуть настоящий Договор, направив Поставщику соответствующее письменное уведомление, если Поставщик становится банкротом или неплатежеспособным. В этом случае расторжение осуществляется немедленно, и Заказчик не несет никакой финансовой обязанности по отношению к Поставщику при условии, если расторжение Договора не наносит ущерба или не затрагивает каких-либо прав на совершение действий или применение санкций, которые были или будут предъявлены Заказчику.

7.9. Заказчик может в любое время расторгнуть настоящий Договор в силу нецелесообразности его дальнейшего выполнения, направив Поставщику соответствующее письменное уведомление. В уведомлении должна быть указана причина расторжения настоящего Договора, должен оговориться объем аннулированных договорных обязательств, а

15

также дата вступления в силу расторжения настоящего Договора, при этом уведомление должно быть исполнено в оригинале на официальном бланке Заказчика и за подписью его первого руководителя.

7.10. Когда Договор аннулируется в силу обстоятельств, предусмотренных пунктами 7.5., 7.6 настоящего Договора, Поставщик имеет право требовать оплату только за фактические затраты, связанные с исполнением Договора, на день расторжения.

7.11. Заказчик и Поставщик должны прилагать все усилия к тому, чтобы разрешать в процессе прямых переговоров все разногласия или споры, возникающие между ними по Договору или в связи с ним.

Если в течение 21 (двадцати одного) дня после начала таких переговоров Заказчик и Поставщик не могут разрешить спор по настоящему Договору, любая из Сторон может потребовать решения этого вопроса в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

7.12. Заказчик в одностороннем порядке имеет право отказаться от исполнения договора и требовать возмещения убытков в случае предоставления потенциальным поставщиком недостоверной информации по доле казахстанского содержания.

7.13. Поставщик несет ответственность за неисполнение обязательств по доле казахстанского содержания и выплачивает Заказчику в качестве штрафа в размере 5%, а также 0,15% за каждый 1% невыполненного казахстанского содержания, от общей суммы договора.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

8. 1. Настоящий Договор вступает в силу со дня его подписания и действует до «31» декабря 2010 года, а в части взаиморасчетов до их полного завершения.

9. ФОРС-МАЖОР

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязанностей по настоящему Договору, если это неисполнение вызвано форс-мажорными обстоятельствами, возникшими после заключения настоящего Договора, в результате обстоятельств, которые невозможно было предвидеть или предотвратить разумными мерами. Под форс-мажорными обстоятельствами подразумеваются, следующие события или явления:

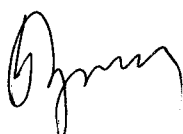
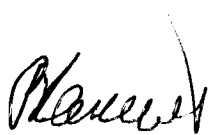
- война или военные действия;
- стихийные бедствия;
- эпидемия, карантин;
- пожары;
- решения государственных органов, запрещающие или иным образом ограничивающие возможности оказания Услуг по настоящему Договору.

9.2. Если возникают форс-мажорные обстоятельства для одной из Сторон, то она должна незамедлительно известить другую Сторону о начале и предполагаемом сроке завершения таких обстоятельств.

9.3. Сторона, заявляющая о форс-мажорных обстоятельствах, обязана представить документ уполномоченного государственного органа, подтверждающего обстоятельства форс-мажора.

9.4. Стороны вправе расторгнуть настоящий Договор в случае, если форс-мажорные обстоятельства будут длиться более, чем 30 календарных дней. В этом случае взаиморасчеты осуществляются за фактически оказанные Услуги по настоящему Договору.

10. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ



10.1. В целях обеспечения исполнения Договора Поставщик представляет Заказчику обеспечение качественного и своевременного исполнения своих обязательств по Договору в размере 30% от общей стоимости Договора, определенного в пункте 5.1. настоящего Договора, в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты подписания настоящего Договора.

10.2. Без ущерба каким-либо другим санкциям за нарушение условий настоящего Договора Заказчик может расторгнуть настоящий Договор полностью или частично, направив Поставщику письменное уведомление о невыполнении обязательств:

а) если Поставщик не может оказать часть или все Услуги в сроки, предусмотренные Договором;

б) если Поставщик не может выполнить какие-либо другие свои обязательства по настоящему Договору.

Если в период выполнения Договора Поставщик в любой момент столкнется с условиями, мешающими своевременному оказанию Услуг, Поставщик должен незамедлительно направить Заказчику письменное уведомление о факте задержки, ее предположительной длительности и причине(ах). После получения уведомления от Поставщика Заказчик должен оценить ситуацию и может, по своему усмотрению, продлить срок выполнения Договора Поставщиком. В этом случае такое продление должно быть оформлено Сторонами путем внесения поправки в текст Договора.

Заказчик имеет право расторгнуть настоящий Договор в соответствии с настоящим пунктом 10.1 в случае, если неисполнение Поставщиком обязательств по настоящему Договору произошло не по вине Заказчика.

10.3. Счет к оплате, выставленный Поставщиком по факсимильной связи, может быть принят Заказчиком к оплате с последующим предоставлением оригиналов документов в течение 15 рабочих дней.

10.4. Передача Сторонами своих прав и обязательств по настоящему Договору третьим лицам не допускается.

10.5. Все приложения, дополнения и изменения к настоящему Договору могут быть внесены только по согласованию Сторон, оформляются письменно, подписываются уполномоченными лицами Сторон и скрепляются печатями Сторон.

10.6. Настоящий Договор составлен на русском языке в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

10.7. Все, что не урегулировано настоящим Договором, регламентируется законодательством Республики Казахстан.

11. РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН:

Заказчик: ТОО «СК Фармация» 010000, г. Астана, Кургальжинское шоссе 2А гостиничный комплекс «Думан» РНН 620200340053 ИИК 045467681 БИК 195301603 АО «Народный Сберегательный Банк Казахстана» г. Астана	Поставщик:
Должность _____ Ф.И.О. _____ МП	_____ _____ МП

Перечень закупаемых Услуг

Наименование Заказчика	Наименование Услуг*	Единица измерения	Количество, объем	Срок оказания Услуг	Место оказания Услуг	Сумма, в тенге
1	2	3	4	5	7	8
ТОО «СК-Фармация»	консультационные услуги по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению частного инвестора	услуга	1	90 календарных дней с момента подписания договора.	г. Астана	

* Полное описание и характеристика Услуг указывается в Технической спецификации (Приложение №2 к Договору).

Заказчик:

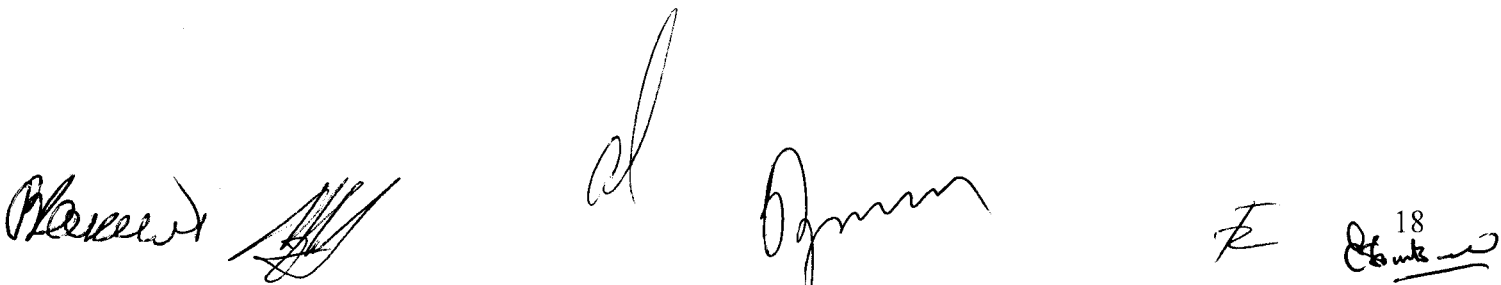
_____ (ФИО)

МП

Поставщик:

_____ (ФИО)

МП



Техническая спецификация

1. ТОО «СК-Фармация» (далее – «Заказчик») в рамках дальнейшего внедрения единой системы дистрибуции лекарственных средств планируется присоединение к ТОО «СК-Фармация» частного инвестора (далее – Фармацевтический дистрибьютор).

2. Заказчик планирует выкупить 100% акций/доли участия в уставном капитале определенного им Фармацевтического дистрибьютора. В результате присоединения Фармацевтического дистрибьютора к ТОО «СК-Фармация», ТОО «СК-Фармация» планирует стать правопреемником всех прав и обязательств Фармацевтического дистрибьютора, с прекращением деятельности последнего.

3. Заказчику требуется оказать консультационные услуги по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению Фармацевтического дистрибьютора (далее – Услуги), включая:

1) разработку критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора и системы классификации потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

2) классификацию компаний – Фармацевтических дистрибьюторов, рекомендации по отбору 3-х наиболее подходящих Фармацевтических дистрибьюторов, с обоснованием их выбора;

3) стоимостной анализ 100% акций/доли участия в уставном капитале потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

4) предварительную оценку рыночной стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

5) анализ финансово-хозяйственной деятельности трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

6) предварительную оценку рисков по присоединению Фармацевтического дистрибьютора к ТОО «СК-Фармация» на стадии отбора из трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;

7) анализ, включая финансовое, налоговое и юридическое исследование (due diligence) определенного Заказчиком Фармацевтического дистрибьютора;

8) оценку рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;

9) оценку рисков по присоединению Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;

10) экспертизу предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором финансовых, налоговых и юридических документов по присоединению Фармацевтического дистрибьютора;

11) юридическую оценку соответствия предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором, определенным Заказчиком, документов требованиям законодательства Республики Казахстан.

4. Заказчику дополнительно требуется оказать сопутствующие услуги, перечисленные ниже, стоимость которых включена в общую стоимость Услуг с предоставлением соответствующих рекомендаций по ним в письмах руководству Заказчика:

1) презентация Отчета по оказанию консультационных услуг по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению частного инвестора (далее – Отчет) для Учредителя, членов Наблюдательного совета и руководства Заказчика (по запросу);

2) проведение консультаций по содержанию Отчета, материалам, которые легли в основу Отчета, без предоставления отчетов по консультациям.

3) по итогам оказания Поставщиком сопутствующих услуг - предоставление Заказчику письма руководству, подготовленного в соответствии с подробным описанием результатов дополнительных обзоров и оценок, включенных в перечень сопутствующих услуг.

5. Потенциальный Поставщик при оказании Услуг должен руководствоваться Законом Республики Казахстан «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» от 30 ноября 2000 года № 109-ІІ, положениями совместного приказа Министра юстиции Республики Казахстан от 21 ноября 2002 года № 172 и Министра финансов Республики Казахстан от 2 декабря 2002 года № 598 «Об утверждении Правил по применению субъектами оценочной деятельности требований к содержанию и форме отчета об

оценке», стандартами оценки в Республики Казахстан, международными стандартами в области оценочной деятельности и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан по вопросам финансового анализа и экспертизе.

6. Итоговым документом, подтверждающим результаты оказания потенциальным Поставщиком (победителем тендера) Услуг, является выпуск оригинала отчета по оказанию консультационных услуг по маркетингу, финансам, оценке и экспертизе проекта по присоединению Фармацевтического дистрибьютора на русском языке, в количестве в трех экземпляров, два из которых хранятся у Заказчика, третий - у Поставщика Услуг.

7. Требования к форме Отчета:

1) Титульный лист Отчета должен содержать:

- наименование и место нахождения выделенных Фармацевтических дистрибьюторов, дату их анализа;
- номер и дату выдачи лицензии на право осуществления деятельности по оценке имущества;
- основание для проведения анализа: номер и дата заключения договора;
- цель анализа, описание имущественных прав и ограничений, вид определяемой стоимости;
- основные сведения о Поставщике и Заказчике;
- дата составления Отчета;

2) Отчет содержит:

- описание деятельности Заказчика;
- классификацию компаний – Фармацевтических дистрибьюторов, рекомендации по отбору 3-х наиболее подходящих Фармацевтических дистрибьюторов, с обоснованием их выбора;
- стоимостной анализ 100% акций/доли участия в уставном капитале выделенных Фармацевтических дистрибьюторов;
- описание активов – основных средств, расположенных на территории Республики Казахстан, выделенных Фармацевтических дистрибьюторов;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;
- описание методологии, описание основных предпосылок и допущений по выбранным методам стоимостного анализа;
- заключение по стоимостному анализу 100% акций/доли участия в уставном капитале трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;
- рекомендации по выбору наиболее оптимального Фармацевтического дистрибьютора для присоединения к ТОО «СК-Фармация»;
- согласование результатов финансового анализа и определение рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора;
- оценку рисков по присоединению Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;
- заключение по экспертизе предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором финансовых, налоговых и юридических документов по присоединению Фармацевтического дистрибьютора;
- заключение о соответствии предоставляемых Фармацевтическим дистрибьютором документов необходимых для присоединения к ТОО «СК-Фармация» требованиям законодательства Республики Казахстан;
- приложения к Отчету, включающие:
 - критерии отбора Фармацевтического дистрибьютора и систему классификации;
 - отчеты по стоимостному анализу трех выбранных потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов и заключение/отчет о рыночной стоимости 100% акций/доли участия трех выбранных потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;
 - отчеты по анализу финансово-хозяйственной деятельности трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов;
 - отчет о проведенном анализе активов Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;
 - отчет о проведенном анализе финансово-хозяйственной деятельности Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком, включая результаты финансового, налогового и юридического исследования (due diligence);
 - отчет по оценке рыночной стоимости 100% акций/доли участия Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком, с приложениями:

Приложение 1. Расчет ставки дисконтирования;

Приложение 2. Перечень использованных материалов;

Приложение 3. Копии лицензий оценщиков;

Приложение 4. Схемы и фотографии объектов стоимостного анализа;

Калин

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

- отчет об оценке итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком;
- заключение по экспертизе предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором финансовых, налоговых и юридических документов по присоединению Фармацевтического дистрибьютора;
- фотографии объектов, копии собранных и использованных документов, технической документации, договоров, передаточных актов и других исходных данных, по указанию Заказчика и/или усмотрению Поставщика, с указанием источника информации.

8. Услуги должны быть оказаны Поставщиком и Отчет должен быть подготовлен и передан Заказчику в течение 90 (девяноста) календарных дней со дня вступления в силу договора о закупках.

Оригиналы Отчета, письма руководству, перечисленные в настоящей технической спецификации, должны быть представлены Заказчику в следующие сроки:

- 1) в срок до «16» августа 2010 года представлен проект Отчета;
- 2) в срок до «23» августа 2010 года представлена окончательная редакция – оригинала Отчета и письмо руководству с рекомендациями.

9. Листы Отчета, кроме титульного, должны быть пронумерованы, прошиты и парафированы Поставщиком.

10. Отчет не должен допускать неоднозначного толкования и все данные, представленные в Отчете, должны быть обоснованы.

Оказание Услуг потенциальным Поставщиком предусматривает три фазы.

Фаза 1. Разработка критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора и системы классификации потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов.

11. Поставщик разработает систему классификации потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, критерии отбора Фармацевтического дистрибьютора и определит удельную значимость каждого критерия при расчете рейтинга. Критерии отбора Фармацевтического дистрибьютора составят базу при оценке и выборе для присоединения Фармацевтического дистрибьютора. Они должны отражать маркетинговые, финансовые, информационные, технические, логистические, юридические и иные требования Заказчика к Фармацевтическому дистрибьютору.

12. Право формирования окончательного перечня критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора для присоединения к ТОО «СК-Фармация», из числа предложенных Поставщиком, которые будут положены в основу для принятия решения по выбору Фармацевтического дистрибьютора, принадлежит Заказчику.

13. Система классификации потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, разработанная Поставщиком подлежит утверждению Заказчиком.

I. Поставщик при разработке критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора должен руководствоваться следующими базовыми критериями:

- наличие необходимых финансовых ресурсов, в том числе годовой оборот за предыдущий финансовый год не менее 5 000 000 месячных расчетных показателей;
- наличие на «01» января 2010 года оплаченного уставного капитала в размере не менее 1 000 000 месячных расчетных показателей;
- обладание опытом работы по оптовой реализации лекарственных средств в Республике Казахстан не менее трех предыдущих лет, в том числе опытом поставок лекарственных средств в рамках государственных закупок не менее трех лет;
- наличие разветвленной филиальной сети с присутствием в каждой области, а также в городах Астана и Алматы;
- наличие системы менеджмента качества, сертифицированной в соответствии с международным стандартом ИСО 9001:2000;
- наличие права собственности либо аренда необходимого имущества для осуществления текущей деятельности (оборудованными и лицензированными складами, позволяющими осуществлять хранение и поставку лекарственных средств в любую точку республики);

- наличие права собственности либо аренда специализированного транспорта для доставки лекарственных средств и изделий медицинского назначения (далее - ЛС и ИМН) в ЛПУ, в том числе автотранспортом для перевозки грузов с соблюдением режима «холодовой цепи»;
- наличие платежеспособности, отсутствие налоговой задолженности перед бюджетом сроком, превышающим три месяца;
- являться субъектом крупного предпринимательства.

II. Поставщик при разработке критериев отбора Фармацевтического дистрибьютора должен руководствоваться следующими дополнительными критериями, к которым относятся, но не ограничиваются:

- широта ассортимента реализуемой продукции, размер товарооборота и получаемой прибыли;
- размер партии хранимых товаров, оборачиваемость товаров, способ и скорость поставки товаров;
- основные потребители, сегменты потребителей, география поставок и продаж;
- наличие информационной системы;
- подготовка и развитие работников и средства стимулирования собственного торгового персонала;
- численность и категории работников (по должностным обязанностям);
- рентабельность бизнеса (показатели рентабельности бизнеса за предыдущие 3 года).

III. Критерии отбора Фармацевтического дистрибьютора должны быть разработаны Поставщиком с учетом следующих требований к информационной системе Фармацевтических дистрибьюторов:

- возможность учета и контроля исполнения договоров с ЛПУ и поставщиками ЛС и ИМН;
- возможность учета внутренних документов – приходных ордеров, приходных документов из подразделений, распоряжений на отгрузку в подразделения и расходных накладных на отпуск в подразделения;
- учет входящих и исходящих счетов-фактур;
- учет взаимных расчетов с ЛПУ и поставщиками ЛС и ИМН в разрезе лицевых счетов;
- учет номенклатуры реализуемых и потребляемых товаров;
- учет актов приема-передачи товаров, в том числе и отказов ЛПУ от ЛС и ИМН;
- учет доверенностей на получение товарно-материальных ценностей;
- формирование отчетов о деятельности, связанной с закупками и реализацией – сводных или детализированных по ЛС и ИМН, группам товаров, поставщикам, лицевым счетам и т.д.;
- формирование отчетов о товарных запасах с детализацией по ЛС и ИМН, группам товаров, партиям, складам и т.д.;
- учет ведомостей инвентаризации, формирование и учет актов списания недостач и оприходования излишков;
- ежедневный контроль за остатками запасов ЛС и ИМН.

14. После разработки Поставщиком критериев отбора и утверждения Заказчиком системы классификации Фармацевтических дистрибьюторов, Поставщик услуг проводит поиск потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, готовых рассмотреть потенциальную возможность присоединения к ТОО «СК-Фармация».

15. На этом этапе Поставщик определяет степень готовности потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов к участию в переговорах по присоединению к ТОО «СК-Фармация» и проводит предварительные переговоры с потенциальными Фармацевтическими дистрибьюторами, определяет их соответствие стратегическим целям Заказчика к Фармацевтическому дистрибьютору.

Фаза 2. Стоимостной анализ потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, предварительная оценка их рыночной стоимости, оценка рисков по присоединению Фармацевтического дистрибьютора к ТОО «СК-Фармация». Определение Заказчиком Фармацевтического дистрибьютора.

16. Поставщик предоставит Заказчику результаты анализа потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов по утвержденной системе классификации, предварительно определит 3 (трех) потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, отвечающих требованиям Заказчика и набравших максимальное количество баллов и наивысший рейтинг по системе классификации, с обоснованием их выбора.

17. Заказчик утвердит список трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, определенных Поставщиком, для проведения с ними дальнейших переговоров по присоединению к ТОО «СК-Фармация».

18. Поставщик осуществит анализ финансово-хозяйственной деятельности 3 (трех) потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, который должен включать, но не ограничиваться:

- анализ основных показателей деятельности, таких как доходы, операционные расходы и прочее;
- анализ товарно-материальных запасов;
- анализ дебиторской задолженности с выделением структуры дебиторов;
- анализ кредиторской задолженности с выделением структуры кредиторов;
- анализ долгосрочной задолженности;
- анализ структуры основных средств с указанием основных категорий, первоначальной и остаточной стоимостей, а также норм амортизации и накопленной амортизации; анализ текущего состояния основных средств;
- анализ структуры нематериальных активов;
- анализ инвестиций;
- анализ структуры затрат на оплату работы персонала;
- анализ финансовых коэффициентов, таких как коэффициенты ликвидности, рентабельности, оборачиваемости активов.

19. Поставщик осуществит стоимостной анализ 100% акций/доли участия в уставном капитале трех потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов, произведет оценку рыночной стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале, определит соответствие Фармацевтических дистрибьюторов стратегическим целям, финансовым, маркетинговым, информационным, техническим, логистическим, юридическим и иным требованиям Заказчика к Фармацевтическому дистрибьютору.

20. Заказчик при участии Поставщика проведет переговоры с Фармацевтическими дистрибьюторами по присоединению к ТОО «СК-Фармация».

21. Заказчик определит наиболее оптимального для присоединения к ТОО «СК-Фармация» Фармацевтического дистрибьютора на основе анализа потенциальных Фармацевтических дистрибьюторов по системе классификации, анализа их финансово-хозяйственной деятельности, их стоимостного анализа, оценки рыночной стоимости 100% акций/доли участия в их уставном капитале, рекомендаций Поставщика и результатов переговоров.

Фаза 3. Консультационные услуги по маркетингу, финансам, оценке рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, оценке рисков по приобретению Фармацевтического дистрибьютора и экспертизе проекта по присоединению Фармацевтического дистрибьютора.

22. Поставщик осуществит консультационные услуги по маркетингу, по вопросам финансового анализа, включая финансовое, налоговое и юридическое исследование (due diligence) определенного Заказчиком Фармацевтического дистрибьютора и анализ результатов указанных выше исследований; оценку рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком; оценку рисков по приобретению Фармацевтического дистрибьютора; экспертизу предоставленных Фармацевтическим дистрибьютором финансовых, налоговых и юридических документов по присоединению Фармацевтического дистрибьютора.

23. Стоимостной анализ Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком для присоединения к ТОО «СК-Фармация», должен включать в себя следующее:

- анализ необходимой информации о финансово-хозяйственной деятельности оцениваемого бизнеса;
- выбор оптимального метода или методов для определения стоимости и его обоснование;
- определение рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора с применением выбранной методики;
- заключение о рыночной и итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора.

24. Также Поставщик проводит детальный анализ финансово-хозяйственной деятельности Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком который включает, но не ограничивается:

- анализ основных показателей деятельности, таких как доходы, операционные расходы и прочее;
- анализ товарно-материальных запасов;

- анализ дебиторской задолженности с выделением структуры дебиторов;
- анализ кредиторской задолженности с выделением структуры кредиторов;
- анализ долгосрочной задолженности;
- анализ структуры основных средств с указанием основных категорий, первоначальной и остаточной стоимостей, а также норм амортизации и накопленной амортизации; анализ текущего состояния основных средств;
- анализ структуры нематериальных активов;
- анализ инвестиций;
- анализ структуры затрат на оплату работы персонала;
- анализ финансовых коэффициентов, таких как коэффициенты ликвидности, рентабельности, оборачиваемости активов.

25. Стоимостной анализ должен отвечать следующим обязательным критериям:

- возможность использования для принятия Заказчиком внутренних решений;
- возможность использования при переговорах с потенциальным Фармацевтическим дистрибьютором.

26. Отчет о проведенном стоимостном анализе рыночной стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора, определенного Заказчиком, должен содержать, но не ограничиваться следующими разделами:

- общие факты и заключения;
- лицензия на осуществление деятельности по оценке имущества;
- ограничения и допущения;
- описание потенциального Фармацевтического дистрибьютора;
- финансовый анализ потенциального Фармацевтического дистрибьютора;
- обзор экономики и отрасли;
- методология стоимостного анализа;

- результат доходного подхода с применением метода дисконтированных денежных потоков с указанием прогнозов выручки и прочих доходов, операционных затрат, капитальных затрат; терминальной стоимости и т.д.;

- результат рыночного подхода с согласованием стоимостей полученных методом сопоставительного анализа слившихся и приобретенных компаний; методом сопоставительного анализа открытых акционерных компаний; в случае их применения;

- результат затратного подхода с определением остаточной стоимости замещения/воспроизводства, в случае его применения;

- определение итоговой стоимости 100% акций/доли участия в уставном капитале Фармацевтического дистрибьютора по результатам стоимостного анализа.

Заказчик:



Поставщик:

_____ (ФИО)

_____ (ФИО)

МП

МП





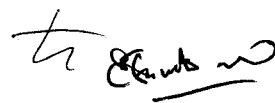


Таблица отчетности по доле казахстанского содержания

№ п/п	Заказчик	№ договора	Дата заключения договора	Дата окончания договора	Наименование поставщика	Регион (область, города Астана, Алматы), место дислокации поставщика	Реквизиты поставщика	РНН поставщика	БИН (ИНН) поставщика	Численность персонала поставщика		Всего закуплено товаров		Всего закуплено работ		Всего закуплено услуг		Создание новых рабочих мест	
										Резиденты РК	Иные	Объем в тенге	Казахстанское содержание в %	Объем в тенге	Казахстанское содержание в %	Объем в тенге	Казахстанское содержание в %		
1			4	5		7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	

Поставщик

(Ф.И.О.) МП