

Руководителю предприятия

Исх.№СП_1 от 12.07.2022

Поставка и монтаж металлических дверей

**ЗАПРОС
НА КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

ООО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЮИТ ИЛОНА», приглашает Вас принять участие в конкурсе на право заключения договора по лотам **14_10 Технические двери и 14_20 Квартирные двери на объекте Попа (RU9400014), расположенном по адресу: Санкт-Петербург, Нейшлотский пер. 19-23**, подать коммерческое предложение (оферту) на указанных ниже условиях и направить его в наш адрес.

Сроки проведения конкурса:

№	Наименование.	СРОК
1.	Предоставление Претендентами Информационного пакета организации для участия в процедуре Предквалификации:	не позднее 11:00 часов «19» июля 2022 года.
2.	Предоставление Претендентами Коммерческого предложения (оферты)	не позднее 11:00 часов «20» июля 2022 года.
3.	Ориентировочный срок подписание договора.	«01» августа 2022 года.

Неучастие претендента в тендерном отборе, проводимом в ГК «Эталон», без направления соответствующего официального отказа расценивается как неуважение к Группе «Эталон» и является поводом для рассмотрения вопроса об исключении претендента из реестра аккредитованных подрядчиков.

1. Победитель конкурса должен принять на себя обязанности:

1.1. Выполнение всех работ в целом (в т.ч. работ, не выделенных отдельно, но необходимых для выполнения, указанного выше комплекса работ, и необходимых для нормальной эксплуатации результата работ с учетом всех необходимых материалов, ресурсов, машин, механизмов и т.д., их доставки и подачи к месту производства работ, в соответствии с полученной проектной документацией, а также с учетом всех возможных скрытых работ, которые могут возникнуть. В объем работ Подрядчика входят все вспомогательные, подготовительные и сопутствующие работы.

1.2. Обеспечить процесс выполнения работ по лоту всеми необходимыми ресурсами.

2. Состав пакета конкурсной документации.

В пакет конкурсной документации включаются документы, перечисленные ниже:

Публикуется на сайте Компании www.spb.yit.ru:

- Запрос на коммерческое предложение;
- Техническое задание - Приложение №1;
- Коммерческого предложения по форме организатора - Приложение №2;
- График производства работ – Приложение №3;
- Проект договора - Приложение №4

- Проектная документация (не выгружается на публичный интернет-сайт компании и рассылается Претендентам иным удобным способом)

3. Внесение изменений в конкурсную документацию

3.1. В течение срока приема коммерческих предложений (оферт) Заказчик имеет право внести изменения в пакет конкурсной документации, выпустив дополнения к нему.

3.2. Любые дополнения являются частью конкурсной документации и доводятся до сведения всех Претендентов.

4. Порядок заполнения и состав оферты

4.1. Коммерческое предложение должно быть представлено в виде расчета договорной цены, выполненного по форме оферты (Приложение №2). Все поля оферты обязательны к заполнению. Оформленная не полностью или не по установленной форме оферта к рассмотрению не принимается. Расчеты проводятся по всему комплексу работ в соответствии с объемами основных и сопутствующих работ, определенными рабочей документацией.

4.2. В процессе подготовки оферты Претендент имеет возможность посетить и осмотреть строительную площадку. При необходимости получения каких-либо дополнительных сведений для подготовки коммерческого предложения, Претендент направляет письменный запрос в Конкурсную комиссию. Контактным лицом по техническим вопросам и посещению стройплощадки является: **начальник строительства Петрович Алексей Васильевич тел.: +7-921-948-92-21**

4.3. Коммерческое предложение должно содержать:

Информационный пакет организации, включающий документы, заверенные печатью:

- Анкета подрядчика/поставщика для аккредитации;
- Бухгалтерский баланс с расшифровкой отдельных показателей бухгалтерского баланса (форма №1) на последнюю отчетную дату с отметкой налогового органа, отчет о финансовых результатах с расшифровкой отдельных показателей отчета о финансовых результатах (форма №2) на последнюю отчетную дату с отметкой налогового органа;
- Сведения о среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год по форме № 1110018 (с отметкой налогового органа);
- Контактные данные генерального директора, главного бухгалтера.

Коммерческое предложение по установленной форме (Приложение 2). Все цены – в Рублях с учетом всех необходимых налогов и затрат, НДС выделить отдельно. В Оферте подтвердить сроки выполнения работ или предложить более оптимальные.

4.4. Все риски за ошибки в подсчетах объемов несет Ваша Компания и, в случае принятия коммерческого предложения Вашей Компании, цена коммерческого предложения становится

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

твердой ценой договора и устанавливается за результат всех выполненных работ в целом, в соответствии с техническим заданием (Приложение №1) и проектной документацией. Возможные допущенные Подрядчиком ошибки и просчеты в выборе способов производства работ, определении объемов работ, количества материалов и иные подобные обстоятельства не будут являться основанием для увеличения установленной общей цены по договору.

4.5. Стоимость работ, указанная в коммерческом предложении, неизменна и может рассматриваться отдельно от стоимости материалов в случае, если Заказчик предпочтет осуществить их поставку самостоятельно.

4.6. При наличии более экономичного альтернативного предложения, Претенденты письменно информирует Конкурсную комиссию и дополняет оферту разделом «Альтернативный вариант». Альтернативное предложение может подаваться только вместе с основным, подготовленным по представленной проектной документации.

5. Порядок подачи коммерческих предложений (оферт):

5.1. Информационный пакет и полностью заполненное коммерческое предложение (отсканированная версия с подписью и печатью организации в форматах PDF + Excel) направить по электронной почте Viktor.Galimov@etalongroup.com. В теме письма указываются Наименование фирмы-конкурсанта (оферента).

5.2. В случае необходимости получения разъяснений по процедурам конкурса, оферент может обратиться в Конкурсную комиссию АО «ЮИТ Санкт-Петербург»:

Специалист ОП Галимов Виктор Фадисович

моб.тел.: +7(921) 998-29-87

e-mail: Viktor.Galimov@etalongroup.com

6. Порядок проведения конкурса.

6.1. Рассмотрение коммерческих предложений осуществляется организатором конкурса без присутствия представителей Претендентов.

6.2. Организатор конкурса после получения коммерческих предложений от Претендентов вправе предложить им (в рамках данного конкурса) уточнить свои коммерческие предложения, в том числе на электронной торговой площадке, направив каждому у соответствующее уведомление и инструкции.

6.3. Конкурсная комиссия вправе принять решение о победителе конкурса на основе собранных от Участников Конкурса коммерческих предложений или другим приемлемым образом

6.4. Стоимость выполнения комплексов работ, зафиксированная в коммерческом предложении, может корректироваться при заключении договора только вследствие уточнения состава и объемов работ, а также вследствие изменения цен на основные строительные материалы по инициативе Организатора.

6.5. Организатор конкурса оставляет за собой право отказать Претенденту в дальнейшем участии в конкурсе без объяснения причин.

6.6. Особые условия - Заказчик имеет право предоставить Подрядчику действующие коммерческие предложения поставщиков материалов или соглашения (договор), позволяющие заключить договор на условиях поставки, устраивающих Подрядчика и снизить стоимость основных материалов для выполнения работ против первоначально определенной стоимости

материалов в оферте. В таком случае Подрядчик обязан при заключении договора подряда либо принять указанные предложения, либо перезаключить договора поставки с ранее выбранными поставщиками на не менее выгодных для Заказчика условиях.

7. Критерии выбора победителя/победителей

7.1. Основные критерии выбора победителя

- стоимость работ;
- стоимость материалов;
- сроки выполнения работ/поставки материалов;
- условия оплаты (отсутствие или наличие авансирования, отсрочка платежа);
- соблюдение гарантийного срока на результат выполненных работ/поставленную продукцию;
- соответствие требованиям к результату работ/процессу работ/поставляемому материалу, изложенным в конкурсной документации
- экологичность используемых материалов и проектных решений

7.2. Вспомогательные (не менее важные) критерии выбора победителя:

- техническая оснащенность;
- квалификация персонала;
- результаты финансовой отчетности;
- бренд (узнаваемость, известность);
- иные дополнительные критерии, формируемые конкурсной комиссией для каждого конкретного конкурса.

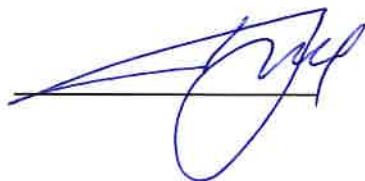
8. Соблюдение конфиденциальности

8.1. Данные, касающиеся изучения, разъяснения, оценки и сравнения коммерческих предложений (оферт) не подлежат разглашению Участникам Конкурса или иным лицам, которые официально не имеют отношения к этому процессу.

8.2. Попытки Участника Конкурса повлиять на обработку Организатором конкурса коммерческих предложений могут послужить основанием для отклонения предложения Участника Конкурса.

Если по каким-либо причинам Вы не сможете принять участие в конкурсном отборе, просим Вас письменно сообщить об этом. В случае, если Претендент оставляет запрос коммерческого предложения без ответа, Организатор имеет право в дальнейшем не приглашать компанию на конкурсы, проводимые АО «ЮИТ Санкт-Петербург».

С уважением,
/Руководитель ДЗЭП /



/Абрамов А.И./