

Інформація для учасника тендеру
Публічного акціонерного товариства
«Концерн Галнафтогаз»
(мережа Автозаправних комплексів «ОККО»)

Загальні засади проведення тендеру

- Тендери Публічного акціонерного товариства «Концерн Галнафтогаз» (надалі – Товариство) проводяться електронною поштою; пошта для контактів з питань тендерів – tender@gng.com.ua. Результати тендеру повідомляються всім учасникам тендеру також електронною поштою;
- Пропозиції розглядаються без фізичної присутності учасників тендеру;
- Товариство залишає за собою право вносити зміни в процедуру торгів чи скасовувати їх з метою досягнення бізнес-цілей тендеру;
- За підсумком тендеру може бути прийнято або відхилено будь-яку із пропозицій;
- Визначення переможця тендеру здійснюється тендерним комітетом Товариства на основі остаточних вартісних показників, якісних характеристик товарів, робіт, послуг, досвіду співпраці, ділової репутації учасника, тощо.

Інформація та
документи обов'язкові
для подачі
електронною поштою
учасником тендеру

1. Загальна інформація: назва компанії, код ЄДРПОУ, фізична та юридична адреса, ПІБ керівника, контактні особи та телефони;
2. Пропозиція учасника у запропонованій в тендері формі;
3. Статистична фінансова звітність учасника (баланс, звіт про фінансові результати) – документи обов'язкові тільки у випадку, якщо для виконання замовлення необхідний аванс від Замовника;
4. У разі подачі учасником тендеру пропозиції, яка зазначена у пункті 2, вважається, що останній, таким чином, надав згоду на укладення договору без змін та погоджується на усі його умови, у випадку надання його шаблону в запрошенні на тендер.

Короткий опис процедури

- Оголошення тендеру (запиту) електронним листом. Строк подачі пропозиції вказується в електронному листі;
- Розгляд первинних пропозицій. Пропозицію учасника може бути відхилено від розгляду у разі:
 1. невчасного надходження пропозиції;
 2. неповністю заповненої пропозиції;
 3. неподачі статистичної фінансової звітності;
 4. невідповідності пропозиції умовам чи вимогам тендеру;
 5. локації, репутації учасника, диверсифікації ризиків, інших міркувань.
- Проведення (або непроведення) редуціону;
- Визначення переможця або переможців.
- Увага! Перевірка кваліфікації учасника тендеру здійснюється динамічно – до тендеру допускаються всі пропозиції, однак в ході збору початкових пропозицій, торгів або розгляду остаточних пропозицій можливе вилучення тих чи інших пропозицій.

Процедура проведення редукування

1. Розрахунок **приведеної ціни** кожного учасника.

Приведена ціна

– показник, який дозволяє порівняти пропозиції учасників, якщо вони містять різні розміри авансів та відтермінувань платежу.

Цприв. = Цпроп. – (Цпроп.*(1-%A)*%C*В/365),
де

Цприв. - приведена ціна пропозиції;

Цпроп. - ціна пропозиції, запропонована учасником тендеру;

%A - відсоток авансу, запропонований учасником тендеру;

%C - середня відсоткова ставка банківського кредиту. Приймається на рівні – 36%;

В - відтермінування оплати в днях, запропоноване учасником тендеру;

365 - кількість днів у році.

2. Порівняльна таблиця із приведеними цінами учасників тендеру пересилається всім учасникам тендеру і називається «Крок 0». Назви учасників не зазначаються, тільки їхні унікальні номери.

№ учасника	Ціна пропозиції, грн з ПДВ	Умови оплати		Приведена ціна	Загальна кількість балів учасника
		Розмір авансу %	Відтермінування днів		
Мінімальний крок зміни пропозиції	20 000,00€	10%	10 днів		
АБВ 11/11-1-1	100 000,00€	0%	30	97 041	100,00
АБВ 11/11-1-2	110 000,00€	50%	10	109 458	88,66
АБВ 11/11-1-3	120 000,00€	100%	0	120 000	80,87

$$\text{Цприв} = 100\,000 - (100\,000 * (1-0) * 0,36 * 30 / 365) = 97\,041$$

Процедура проведення редукування

3. **Торги** відбуваються за наступним алгоритмом

Учасники можуть змінити свої поточні пропозиції за правилами:

1. Зменшити ціну пропозиції на розмір або більше розміру зазначеного в тендері мінімального кроку;
2. Виключно разом із зменшенням ціни зменшити відсоток авансу і збільшити строк відтермінування платежу на розмір або більше розміру зазначеного в тендері мінімального кроку;
3. Приведена вартість пропозиції має бути нижча ніж найнижча пропозиція конкурента в торгах у попередньому кроці. Учасник із найнижчою пропозицією у поточному кроці може не змінювати своєї пропозиції.

Учасники, які не змінили свої попередні пропозиції у відповідності до правил змін пропозиції, вибувають з торгів.

Учасникам, які змінили свої попередні пропозиції у відповідності до правил, продовжують брати участь в редукуванні. Їм надсилається порівняльна таблиця пропозицій із наступним номером кроку. Кількість кроків не обмежується.

- Якщо після чергового кроку зміна пропозицій згідно з правилами не відбувається – оголошується останній крок без обмежень щодо зміни вартості пропозиції.
- Останній крок може бути оголошено організатором редукування в будь – який момент за його рішенням.
- Останній крок оголошується тільки тим учасникам, які не вибули з торгів раніше.
- Пропозиції, які надійшли після останнього кроку, вважаються остаточними, на їх основі приймається рішення щодо переможця/переможців тендера.

Додаткові вимоги до пропозицій учасників

1. Надання взірців продукції у випадках, визначених тендерним комітетом;
2. Формування незмінної ціни, яка може діяти тривалий період часу;
3. Ознайомлення із типовим договором для тендеру;
4. Якщо для виконання замовлень пропозиція переможця передбачає авансування, можливою є потреба в поручительстві третьої сторони за договором. Висновок про поручительство робиться на основі аналізу фінансової звітності переможця;
5. Збереження конфіденційності наданої інформації.

Тендери, які проводяться на розцінки на виконання робіт (обслуговування обладнання Автозаправних комплексів)

Пропозиції на різні види обслуговування чи ремонту, де об'єми робіт неможливо наперед визначити, приймаються у формі переліку одиничних розцінок на виконання робіт .

Процедура тендеру, де предметом тендеру є розцінки на виконання робіт:

- Збір початкових пропозицій, їх аналіз та надсилання запиту щодо остаточних пропозицій;
- Збір виключно остаточних пропозицій.
- Прийняття рішення про переможця (переможців) тендеру на основі ряду факторів (ціна, якість, швидкість, репутація та інші).



Бажаємо успіху в тендері!

