

ИЗВЕЩЕНИЕ О ЗАКУПКЕ

Лот 57/ОК «Практический курс «PR и продвижение в Интернете и социальных сетях».

ПАО «НЕФАЗ», именуемый в дальнейшем Организатор закупки, приглашает Вас принять участие в конкурентной процедуре закупки услуг по обучению работников завода.

Для прохождения предварительного отбора и принятия участия в закупочной процедуре предлагаем Вам заполнить краткую анкету контрагента, и представить коммерческое предложение участника закупки.

Срок подачи предложений: до 17.09.2021 года 23:59ч.

Срок рассмотрений предложений: не менее 30 дней.

Коммерческое предложение подлежит рассмотрению как в полном объеме, так и попозиционно

Не предоставление коммерческого предложения в установленные сроки считается автоматическим отказом от участия.

Прошу условия Вашего коммерческого предложения распространять на все организации ПАО «НЕФАЗ», закупающие идентичный товар работу или услугу.

Все необходимые разъяснения и интересующие Вас сведения, Вы можете получить, связавшись с лицом, ответственным за организацию закупочной процедуры:


Адельгужина Гульнара Радифовна, e-mail: zakupki-up@nefaz.ru, тел. 8-(34783) 6-21-78.

При выявлении признаков коррупции, злоупотреблением полномочий или халатности со стороны сотрудников ПАО «НЕФАЗ» просим обращаться по телефону круглосуточной «горячей линии» ПАО «КАМАЗ» 8(8552) 37-18-37.

Гарантируется полная анонимность, исключается какое - то бы ни было негативное воздействие на обратившихся, даже в том случае, если сообщенная информация не получила подтверждения в ходе внутреннего расследования.

Организатор закупки:

Специалист РЗГДпоУП

 Адельгужина Г.Р.

ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДМЕТУ ЗАКУПКИ И ПОСТАВЩИКУ

I. Требования к предмету закупки:

1. Код ОКПД 2: 85 (Услуги в области образования)

Наименование программы обучения: *Практический курс «PR и продвижение в Интернете и социальных сетях».*

Количество обучаемых: 3 человека.

2. Требования к качеству, техническим характеристикам товара, работы, услуги, к их безопасности, к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара, к размерам, упаковке, отгрузке товара, к результатам работы и иные требования, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги потребностям инициатора закупки:

Содержание программы обучения:

Онлайн-курс «Секреты и техники написания эффективных PR-текстов» (1 чел.) – не менее 12 часов, темы:

- «Структура эффективного пресс-релиза»,
- «Самые частые ошибки в релизах и как их избежать»,
- «Заголовки»,
- «Тексты для соцсетей» и др.;

Онлайн-курс «Управление репутацией в интернете и работа с негативом» (1 чел.) – не менее 12 часов, темы:

- «Стратегия работы с репутацией в интернете»,
- «Аудит репутации своими силами и мониторинг негатива»,
- «Инструменты формирования репутации в сети и их применение»,
- «Наиболее частые ошибки и как их избежать»,
- «Регламент поведения сотрудников в соцсетях»,
- «Работа с негативными отзывами в сети»,
- «Позитивные отзывы»,
- «Конструктивный негатив»,
- «Как правильно общаться с клиентами компании, которые высказывают замечания в публичном поле» и др.

Онлайн-курс «Школа корпоративных СМИ» (1 чел.) – не менее 12 часов, темы:

- «Тренды в корпоративных СМИ»,
- «Как сделать корпоративный контент интересным»,
- «Тексты для корпоративных СМИ»,
- «Верстка и дизайн корпоративных СМИ»,
- «Роль руководителя компании в корпоративном СМИ»,
- «Дистрибуция корпоративного СМИ – как продвигать издание и привлекать читателей» и др.

По окончании обучения выдается документ установленного образца.

3. Место, условия и сроки (периоды) поставки товара, выполнения работы и оказания услуги:

Формат обучения – дистанционно, без отрыва от производства

Количество часов обучения – не менее 12 часов.

4. Порядок формирования цены предмета закупки (цена лота) (с учетом или без учета расходов на перевозку, страхование, уплату таможенных пошлин, налогов и других обязательных платежей):

В коммерческом предложении необходимо указать полную стоимость оказания услуг (с учетом НДС). Коммерческое предложение должно быть подписано руководителем, ответственным за организацию обучения.

II. Требования к Поставщику

1. Основные требования:

- правоспособность, создание и регистрация в установленном порядке;
- соответствие требованиям, устанавливаемым в соответствии с законодательством РФ к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом закупки;
- непроведение ликвидации юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о признании юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства;
- неприостановление деятельности контрагента в порядке, предусмотренном Кодексом РФ об административных правонарушениях, на день подачи заявки в целях участия в закупках;
- отсутствие сведений о контрагенте, в том числе информации об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа участника закупки – юридического лица в реестре недобросовестных поставщиков, предусмотренном ст.5 Федерального закона № 223-ФЗ и Федеральным законом № 44-ФЗ.
- Лицо, являющееся руководителем юридического лица, не должно иметь действующую дисквалификацию, ограничения по службе либо запрет заниматься профессиональной или иной деятельностью;
- финансово-хозяйственная деятельность потенциального поставщика не должна создавать высокие налоговые риски для Общества и/или быть направленным на получение необоснованной налоговой выгоды;
- регистрация в качестве участника закупки путем заполнения анкеты потенциального поставщика на сайте ПАО «КАМАЗ» www.kamaz.ru, в разделе «Поставщику», либо регистрация на ЭТП (если закупка осуществляется на ЭТП), либо путем направления анкеты на электронный адрес, указанный в извещении об открытии закупки.

2. Дополнительные требования:

- потенциальный поставщик должен являться производителем, официальным представителем производителя, либо дилером, при условии предоставления документа от изготовителя продукции либо подтверждения статуса дилера/дистрибьютора на официальном сайте изготовителя, кроме того, допускается статус:
 - официальный системный партнер, разработчик интеллектуальных решений – при закупке оборудования, при условии предоставления документа о партнерстве/разработке;
 - партнер/покупатель – при закупке не транзитных норм товара, либо единичных норм, либо товара, снятого с производства, (например, для РЭН, не серийной поставки) при условии предоставления копий договоров купли-продажи и изготовителем.
- потенциальный поставщик должен обладать достаточными ресурсами для выполнения обязательств по поставке товаров, работ и услуг;
- потенциальный поставщик не должен быть связан с другими участниками закупки. Под связанными участниками закупки понимаются участники закупки, находящиеся под прямым или косвенным контролем одних и тех же физических лиц;
- в отношении потенциального поставщика, его учредителей и руководителей не возбуждены уголовные дела по основаниям, связанным с производственной деятельностью, имеющей отношение к предмету закупки, либо коррупционного характера;

Все требования к участнику закупок могут быть установлены в документации о закупке к соисполнителям (субподрядчикам, субпоставщикам) привлекаемым участником закупки для исполнения договора с Заказчиком. Ответственность за соответствие всех привлекаемых субпоставщиков (субподрядчиков, соисполнителей), независимо от выполняемого ими объема поставок, работ, услуг, требованиям, указанным в документации о закупке, в том числе наличия у них разрешающих документов, несет участник процедуры закупки.