

ИЗВЕЩЕНИЕ О ЗАКУПКЕ
Услуг по разработке платформы продаж неликвидной продукции для
ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ» лот №2

Подразделение заместителя генерального директора по коммерческой работе ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ», именуемый в дальнейшем Организатор закупки, приглашает Вас принять участие в конкурентной процедуре закупки (лот № 2) на закупку услуг по разработке платформы продаж неликвидной продукции.

Для прохождения предварительного отбора и принятия участия в закупочной процедуре предлагаем Вам ознакомиться с закупочной документацией на сайте ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ» <http://azkamaz.ru/about/supplier/>, заполнить краткую анкету контрагента и направить ее на e-mail: zakupki-azk-market@kamaz.org

Срок подачи предложений: до 23⁵⁹ 20.07.2020

Сроки рассмотрения предложений: с 21.07.2020 по 24.07.2020

При отсутствии от Вас ответа в установленные сроки автоматически засчитывается отказ.

Все необходимые разъяснения и интересующие Вас сведения Вы можете получить, связавшись с лицом ответственным за организацию закупочной процедуры: Надирова Рена Низамиевна, e-mail: zakupki-azk-market@kamaz.org, тел. (8552) 55-05-83.

Организатор закупочной процедуры



А.В. Кийко



При выявлении признаков коррупции, злоупотреблением полномочиями или халатности со стороны сотрудников ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ» просим обращаться по телефону круглосуточной «горячей линии» +7(8552) 37-18-37 или направить сообщение на электронный адрес compliance@kamaz.org. Гарантируется полная анонимность, исключается какое бы то ни было негативное воздействие на обратившихся, даже в том случае, если сообщенная информация не получила подтверждения в ходе внутреннего расследования.



УТВЕРЖДАЮ:

Организатор закупки
Заместитель генерального
директора по коммерческой работе

_____ А. В. Кийко

« ____ » _____ 2020г.

Описание требований к участникам закупки по лоту №2

«Закупка услуги по разработке платформы продаж неликвидной продукции»

1. Потенциальный поставщик должен быть правоспособным, созданным и зарегистрированным в установленном порядке;

2. Потенциальный поставщик должен соответствовать требованиям, предъявляемым законодательством Российской Федерации к организациям, поставляющим товары, выполняющим работы (оказывающим услуги), в том числе иметь все необходимые лицензии, разрешения и т.п. установленные для осуществления определенного вида деятельности;

3. В отношении потенциального поставщика не должно проводиться процедур ликвидации или банкротства;

4. Деятельность потенциального поставщика не должна быть приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;

5. В отношении потенциального поставщика, его учредителей и руководителей не должны быть возбуждены уголовные дела по основаниям, связанным с производственной деятельностью, имеющей отношение к предмету закупки, либо коррупционного характера;

6. Потенциальный поставщик должен обладать достаточными ресурсами для выполнения обязательств по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, а именно:

- величина планируемых закупок у данного поставщика в течение следующих 12 месяцев должна быть не больше 30% выручки потенциального поставщика от продажи товаров (работ, услуг) по бухгалтерской отчетности за последний календарный год;

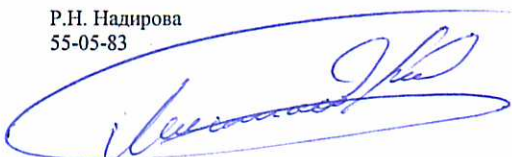
- выручка от продажи товаров (работ, услуг) по бухгалтерской отчетности за последний год на 1 сотрудника должна быть не более 10 млн. руб. в год.

7. Потенциальный поставщик должен являться производителем, официальным представителем производителя либо дилером;

8. Потенциальный поставщик не должен находиться в реестре недобросовестных поставщиков РФ или Общества;

9. Потенциальный поставщик не должен являться связанной стороной с другими участниками закупки. В целях применения настоящего пункта под связанными сторонами понимаются участники закупки, находящиеся под прямым или косвенным контролем одних и тех же физических лиц

10. Способ ведения финансово-хозяйственной деятельности потенциального поставщика не должен создавать высокие налоговые риски для Общества и/или быть направленным на получение необоснованной налоговой выгоды.



УТВЕРЖДАЮ:

Организатор закупки
Заместитель генерального
директора по коммерческой работе

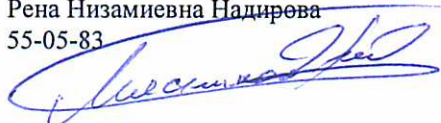
А. В. Кийко

« ____ » _____ 2020 г.

Порядок и критерии оценки качества предложений участников закупки по лоту №2 «Закупка услуг по разработке платформы продаж неликвидной продукции»

Показатель	Вес критерия	Оценка по критерию	Определение рейтинга предложения
Цена	100%	10 баллов	Критерий цены оценивается от 1 (минимальный) до 10 (максимальный) баллов. Минимальному предложению присваивается значение 10 баллов. По остальным предложениям баллы по критерию цены определяются по формуле (с округлением до целого числа): $Б=10/(Цп/Цмин), \text{ где}$ Б – количество баллов по критерию цена; 10 – максимальный балл по критерию цена; Цп – цена предложения; Цмин – минимальная цена предложения.
Итого:	100%		

Рена Низамиевна Надирова
55-05-83



УТВЕРЖДАЮ

Организатор закупки

Заместитель генерального директора
по коммерческой работе

_____ А.В. Кийко

« _____ » _____ 2020г.

Описание предмета закупки

Предмет закупки:

Разработка платформы продаж неликвидной продукции».

Количественная характеристика:

Для удовлетворения потребности в запасных частях ДС ПАО «КАМАЗ»

Техническое задание на разработку платформы продаж неликвидной продукции.

Платформа создается с целью реализации уцененных запасных частей.

На платформе создаются разделы:

- Лоты;
- Комплаенс;
- Порядок проведения;
- Условия доставки

А также доработка существующей регистрации и личного кабинет пользователя на сайте azkamaz.ru.

Доработка регистрации

Разработать расширенную форму регистрации по примеру с <https://223.rts-tender.ru/supplier/lk/Accreditation/Request.aspx>

При регистрации пользователь обязательно должен заполнить следующие поля:

- Действующий сертификат дилера ПАО «КАМАЗ»;
- Наименование дилера согласно базе данных 1С ООО «АвтоЗапчасть КАМАЗ»; -

- ФИО;
- Должность;

- Телефон;
- Адрес электронной почты;
- Имя пользователя(логин);
- Пароль;
- Кодовое слово.

После регистрации пользователь не должен автоматически получать доступ в личный кабинет. Заявка с информацией о дилере приходит на почту администратору сайта и он подтверждает её или отклоняет в админ панели netcat.

После обработки заявки модератором на email пользователя (указанный при регистрации) приходит сообщение с текстом об отклонении или подтверждении заявки.

Необходимо разработать механизм для получения данных о дилерах от 1С в формате XML. Данные будут использоваться для автозаполнения части полей в регистрации и автоматической проверки статуса дилера на основе его кода.

Создание нового раздела личного кабинета.

Помимо текущего раздела “Информационный портал” <https://azkamaz.ru/cab/> необходимо добавить новый раздел “Аукцион”.

В данном разделе должны быть следующие страницы:

1. Лоты - страница с компонентом лотов. Лоты выгружаются из 1С, но должны также редактироваться через админ панель netcat.
2. Компаенс - страница с статичным текстом с возможность редактирования;
3. Порядок проведения - страница с статичным текстом с возможностью редактирования;
4. Условия доставки - страница с статичным текстом с возможностью редактирования;

Лоты.

Все лоты добавляются на сайт из XML файлов сгенерированных 1С либо вручную из админ панели. Каждая позиция лота должна содержать следующие поля: “Код ДЗЧ”, “Наименование”, “Ед измерения”,

“Фактическое кол-во”, “Блиц цена за ед. продукции”, “Текущая минимальная цена”, “ОКПД ОКВЭД” и “Фото”.

Модератор должен иметь возможность указать дату закрытия лота. В даты закрытия лота, он должен автоматически переходить в статус “Завершенный”, но у модератора должны быть возможность открыть его снова для продажи оставшихся позиций.

В данном разделе должен выводиться список активных и завершенных лотов с возможностью поиска и сортировки.

При нажатии на название лота дилер переходит на его страницу с перечнем товаров. На странице лота дилер может указать цену и кол-во для каждой выбранной им позиции и на основе выбранных данных сформировать заявку.

Дилер по каждой позиции лота видит максимально большую установленную цену другими дилерами.

За 1-2 дня до завершения лота, дилеры чьи заявки были перебиты другими пользователями получают об этом оповещение на почту.

В момент завершения лота, сайт должен:

1. Автоматически генерировать перечень заявок победителей с указанием кол-ва выигранных ими позиций и высылать оповещения дилерам и модератору.
2. Автоматически генерировать XML файл для 1С с перечнем заявок победителей.
3. Из лота должны быть удалены товары, остатки которых полностью выкупленные или этот остаток уменьшается на выкупленное кол-во.

После у модератора появляется возможность открыть лот повторно. Все не победившие заявки при этом удаляются.

Заявки пользователя.

В данном разделе должны отображаться все заявки пользователя.

В зависимости от состояния каждая заявка должна иметь статус:

1. Активная - для заявок на не завершенные лоты.

2. Закрытая - для заявок по завершенным лотам.

При нажатии на заявку должна быть возможность увидеть все ставки по ней и их статус (перебита ставка или нет).

Исполнителю необходимо дополнительно заложить в спецификацию доработки платформы, не входящие в техническое задание в объеме 10 норма-часов.

