Գնահարցման հրավեր 1. Գնահարցման առարկան

«Յուքոմ» ՓԲԸ-ն (այսուհետ՝ Պատվիրատու) հրավիրում է Ձեր ընկերությանը (այսուհետ՝ Մասնակից) մասնակցելու Պատվիրատուի կողմից անցկացվող գովազդային նյութերի տպագրության գնահարցմանը:

Պոտենցիալ մասնակիցները ծանոթանում են հրավերին, որից հետո նախապատրաստում են առաջարկը և ուղարկում Պատվիրատուի ստորև նշված էլ. փոստի հասցեներին, սահմանված ժամկետում։

Գնահարցման հաղթողը կընտրվի Գնահատման հաշվետվության՝ առավելագույն գնահատական սկզբունքով.

*Ընտրված կազմակերպության հետ կկնքվի* ***պայմանագիր՝ 1 տարի ժամկետով և 3 տարի երկարաձգման հնարավորությունով:***

## 2. Գնահարցման անցկացման կարգը

Գնահարցման անցկացման հետ կապված հարցերով Պատվիրատուի կոնտակտային անձերն են՝

* **Անուն ազգանուն**՝ Վարդգես Պարոնիկյան *(գնումների մասնագետ)* և
Ռուբեն Սայադյան *(գնումների թիմի ղեկավար)*
* **Հասցե**՝ ք. Երևան, Դավիթ Անհաղթ 8/4
* **Էլելտրոնային փոստ**՝ vardges.paronikyan@ucom.am; ruben.sayadyan@ucom.am

**2.1. Գնահարցման պահանջներ**

Առաջարկը պետք է պարունակի՝

1. Պորտֆոլիո՝ Հավելված 1,
2. Գնային առաջարկ՝ Հավելված 2
3. Մասնակից ընկերության հարցաթերթ՝ Հավելված 5

Պատվիրատուն ունի իրավունք չդիտարկելու Մասնակցի առաջարկները, եթե ներկայացված փաստաթղթերի կազմը կամ ձևաչափը չեն համապատասխանում գնահարցման պահանջներին։

**2.2 Գնահարցման մասնակցության փաստաթղթերի բովանդակությանը ներկայացվող պահանջներ**

* Բոլոր ցանկացողները կարող են դիմել մրցույթին, եթե համապատասխանում են պահանջներին։
* Մասնակիցները պետք է ներկայացնեն առաջարկը հայկական դրամով (AMD), համաձայն Հավելված 2-ի։
* Տարբեր արժույթներով ներկայացված առաջարկները կբերվեն մեկ արժութային հիմքի՝ ըստ ՀՀ Կենտրոնական բանկի փոխարժեքի, առաջարկների հավաքագրման վերջին օրը։
* Մասնակցի առաջարկում ներկայացված գները՝ գնահարցման հաղթելու դեպքում, կամրագրվեն գնահարցման անցկացման արդյունքում կնքված պայմանագրում և վերջինիս գործողության ժամկետում կարող վերանայվել միայն երկկողմ համաձայնության դեպքում։
* Վճարումը կատարվում է հետևյալ պայմանով, հետվճար՝ յուրաքանչյուր փուլի հանձնման-ընդունման ակտի կամ հաշվի երկկողմ հաստատման /ստորագրման պահից՝ 15 օրացուցային օրվա ընթացում, պայմանագրի մյուս կետերն ինչպես նաև պայմանները բանակցելի են՝ կողմերի միջև։

**2.3. Առաջարկների ձևին ներկայացվող պահանջներ**

* Մասնակիցն առաջարկը պետք է ներկայացնի էլեկտրոնային տարբերակով։
* Առաջարկը պետք է ներառի հետևյալ ֆայլերը՝

1. Պորտֆոլիո՝ PDF կամ այլ ֆորմատ

2.Գնային առաջարկ՝ փաստաթղթի սքան-կրկնօրինակը՝ PDF ֆորմատով, ինչպես նաև EXCEL ֆորմատով ֆայլեր (ֆայլերի անվանումներ՝ ընկերության անվանումը.

 3.Գնահարցման մասնակցի հարցաթերթ՝ EXCEL ֆորմատով

**2.4. Առաջարկների ներկայացման կարգը**

* Մասնակիցը ՄՀ -ի պահանջներին համապատասխան պատրաստած փաստաթղթերը պետք է ուղարկի vardges.paronikyan@ucom.am; ruben.sayadyan@ucom.am էլ․ հասցեներին մինչև **23.05.2025թ 17:00 (տեղական ժամանակ)**։

**2.5. Հարցեր, պարզաբանումներ, հետադարձ կապ և առաջարկների փոփոխություն**

* Պատվիրատուի և Մասնակիցների հաղորդակցությունը իրականացվում է գնահարցման նշված կոնտակտային անձանց հետ՝ էլեկտրոնային նամակագրության միջոցով։

**3․ Մասնակիցների որակավորումը**

Ստացված առաջարկները կգնահատվեն ըստ որակավորման հետևյալ պահանջների համապատասխանության՝

1. Մասնակիցը պետք է հայտը ներկայացնելու տարվա և դրան նախորդող երեք տարվա ընթացքում պատշաճ ձևով իրականացրած լինի նմանատիպ առնվազն մեկ պայմանագիր: Պատվիրատուի կողմից նախապատվությունը կտրվի այն կազմակերպություններին, որոնց կողմից ներկայացված նախկինում կատարված պայմանագիրը (կամ պայմանագրերը) գնահատվում է (կամ գնահատվում են) նմանատիպ, եթե դրա (դրանց) շրջանակներում մատակարարված ապրանքների ծավալը (կամ հանրագումարային ծավալը)` գումարային արտահայտությամբ, պակաս չէ տվյալ սույն ընթա­ցա­կարգի շրջանակում մասնակցի ներկայացրած գնային առաջարկի հիսուն տոկոսից: Ընդ որում առնվազն մեկ պայմանագրի շրջանակում մատակարարված ապրանքների ծավալը գումարային արտահայ­տությամբ պետք է պակաս չլինի սույն ընթացակարգի շրջանակում մասնակցի ներկայացրած գնային առաջարկի քսան տոկոսից:
2. Գնային առաջարկ՝ ըստ ձևաչափի։

Առաջարկը պետք է համապատասխանի գնահարցման բաժինների բոլոր պահանջներին:

Պատվիրատուն գնահարցումից դուրս մնացած Մասնակիցներին ծանուցում է այդ մասին էլ․ փոստի միջոցով։

**4. Հաղթողի ընտրությունն ու հայտարարումը**

* Այնուհետև ինտեգրված գնահատման քարտի (սքորքարտ) լրացման արդյունքերը, ինչպես նաև էլեկտրոնային կոմերցիոն առաջարկի արդյունքում ստացված միավորները զետեղվում են գնահատման մատրիցայում, և ձևավորվում են վերջնական միավորները, իսկ առաջարկները խմբավորվում են ըստ վերջնական միավորների (Հավելված 4)։
* Հաղթող կճանաչվի այն Մասնակիցը, որը ստացել է մատրիցայի առավելագույն գնահատականը։
* Գնահարցման հաղթողի հետ կկնքվի պայմանագիր։

**5. Պատվիրատուի իրավունքները**

* Պատվիրատուն իրավունք ունի մերժել Մասնակցի առաջարկը, եթե այն չի ներկայացվել ժամանակին և/կամ ներկայացվել է առաջարկների հայտի այլ ֆորմալ պահանջների խախտմամբ։
* Պատվիրատուն իրավունք ունի գնահարցումը ճանաչել չկայացած և հրաժարվել բոլոր հայտերից։

**6. Այլ**

* Մասնակիցները պետք է ներկայացնեն առաջարկները հայերեն լեզվով։
* Առաջարկի հանձնման փաստը ընդունվում է որպես համաձայնություն առ այն, որ բոլոր առաջարկները և հարակից նյութերը(տրված օրինակները) չեն վերադարձվում։ Պատվիրատուն չի փոխհատուցում առաջարկի պատրաստման ծախսերը։
* Հավելված 2-ի քանակները մեկ տարվա կտրվածքով են և պայմանական են՝ գնային առաջարկների գնահատման նպատակով: Պայմանագիրն իրականացվելու է ըստ առանձին պատվերների՝ միավոր գների հիման վրա: Տարվա ընթացքում կատարված պատվերների հանրագումարը կարող է տարբերվել վերը նշված քանակներից:

Տպագրված նյութերի առաքումն իրականացվելու է Կատարողի կողմից՝ Յուքոմ ՓԲԸ -ի Երևան քաղաքում Րաֆֆու 111 հասցեում գտնվող պահեստ:

**Հավելվածներ**

|  |  |
| --- | --- |
| Հավելված 1. Պորտֆոլիո |  |
| Հավելված 2. Գնային առաջարկ  |  |
| Հավելված 3. Պայմանագիր (նմուշ) | *Բանակցելի****Հիմք ընդունելով 2․2 կետի 5-րդ ենթակետը*** |
| Հավելված 4. Գնահատման քարտ (սքորքարտ) |  |
| Հավելված 5. Մասնակցի հարցաթերթ (նմուշ)  |  |
| Հավելված 6. Մասնակցի հայտարարագիր (նմուշ)  |  |