

Pyt. 1

Wiersz V pkt. 1. Jak należy interpretować podany termin 30 listopada 2024? Czy oznacza, że do tego dnia muszą być dostarczone czy też już zainstalowane linie? Co nastąpi jeżeli Zamawiający nie będzie gotowy do wykonania uruchomienia?

Termin 30 listopada 2024 to termin zakończenia realizacji całego przedmiotu zamówienia. Oznacza to, że jest to termin, który obejmuje zarówno dostawę, jak i uruchomienie przedmiotu zamówienia potwierdzone podpisaniem końcowego protokołu odbioru bez uwag (bez zastrzeżeń).

Zamawiający będzie przygotowany do uruchomienia linii tj. odpowiednio wcześniej zostanie przygotowane miejsce do posadowienia linii produkcyjnych, wykonane zostaną na podstawie dostarczonych przez Oferenta/ów Layout-ów doprowadzenia przyłączy instalacji elektrycznej oraz pneumatycznej do wskazanego miejsca posadowienia głównej szafy/szaf zasilających. Instalacje rozprowadzające od głównych szaf zasilających z rozprowadzeniem po wszystkich urządzeniach stanowiących składowe nowych linii produkcyjnych będą już po stronie Dostawcy linii.

Pyt. 2

Wiersz VI pkt. 1. Nasze warunki płatności zakładają że druga rata płatności musi nastąpić po pozytywnym FAT i przed załadunkiem, za pojęcie "dostarczony" w naszej terminologii handlowej uważamy na bazie Ex Works, dalej o ile koszty transportu okażą się bardziej opłacalne weźmiemy je na siebie, z reguły klienci sami organizują transport ponieważ ich spedytorzy są tańsi od naszego spedytora, prosimy o komentarz.

Proponowana zmiana warunków płatności jest mniej korzystna dla Zamawiającego, gdyż zobowiązuje go do zapłaty większej kwoty jeszcze przed wysyłką urządzeń (linii). W Zapytaniu wyraźnie wskazano, że druga płatność wynagrodzenia ma być wypłacona po dostarczeniu do Zamawiającego linii technologicznej. Tak samo wszystkie koszty związane z realizacją zamówienia muszą zostać uwzględnione w cenie ofertowej. Tym samym Zamawiający nie dopuszcza odstępstw od warunków płatności wskazanych w Zapytaniu.

Pyt. 3

Wiersz VI pkt. 2. Nasze warunki handlowe nie pozwalają na wpłatę na konto zamawiającego gotówki jako rękojmi za dobre wykonanie i na czas gwarancji. Koszt gwarancji bankowej byłby również bardzo wysoki i musiałby być wliczony w koszty operacji co wpłynie negatywnie na cenę.

Warunki określone w tym punkcie dotyczą wszystkich oferentów i Zamawiający zastrzega sobie możliwość zawarcia tych zapisów w umowie. Tak jak wynika to z Zapytania dopuszczona jest możliwość zamiany formy gotówkowej na gwarancję – zgodnie z zapisami Zapytania. Nie przewiduje się odstępstw od tych warunków i zapisów.

Pyt. 4

Wiersz VI pkt.1 i 2.

Prosimy o odpowiedź czy punkt 1 i 2 mógłby być zastąpiony gwarancją bankowa na wartość 60+10% wygasającą z chwilą podpisania pozytywnego SAT (pozytywny SAT oznacza że urządzenia działają poprawnie), w przypadku ewentualnych problemów technicznych wejdą w życie warunki gwarancyjne, które będą zawarte w ofercie jak i mogą być dodatkowo omówione w umowie?

Warunki określone w tym punkcie dotyczą wszystkich oferentów. Nie przewiduje się odstępstw od tych warunków i zapisów.

Odpowiedź na pkt 1 – zawarta jest w odpowiedzi na Pyt. 2

Odpowiedź na pkt 1 – zawarta jest w odpowiedzi na Pyt. 3

Pyt. 5

Wiersz VII pkt.1.3. (z tym punktem wiąże się również deklaracja (ZAŁĄCZNIK 4)

Wszyscy nasi klienci (podobnie jak wy w ogłoszonym przetargu) zobowiązują nas do zachowania tajemnicy i nie możemy ujawniać gdzie zainstalowaliśmy maszyny i tym bardziej na jak wartość, prosimy o informacje czy wystarczy jeżeli podamy kraj i ilość zainstalowanych maszyn? Z uwagi na zachowanie tajemnicy klienci którym zainstalowaliśmy maszyny w ostatnich 3 latach, nie chcąc wystawiać listów referencyjnych, jakie inne dokumenty potwierdzające mogą być przez Was akceptowane?

Dokumenty muszą zawierać niezbędne informacje (okres realizacji, kwotę, nazwę podmiotu, u którego wykonywano prace), które będą pozwalały zweryfikować prawdziwość zawartych informacji pod kątem wymaganego przez Zamawiającego m.in. doświadczenia i wiedzy. Takimi dowodami są najczęściej referencje wystawione przez kontrahentów lub protokoły odbioru, potwierdzające wykonanie prac bez uwag i z należytą starannością. Dokument zawierający tylko kraj i ilość maszyn jest niewystarczający.

Pyt. 6

Wiersz VIII pkt.3. Czy o ile składa się wspólną ofertę na część 1 i część 2 mają być one zawarte w jednej ofercie czy też oddzielnie na część 1 i na część 2?

Oferta powinna być sporządzona na jednym formularzu, gdyż przewiduje on możliwość wypełnienia jednej lub dwóch części.

Pyt.7

Wiersz VIII pkt.7. Czy jest akceptowana oferta po angielsku z załączonym tłumaczeniem na język polski ? (oczywiście pytanie nie dotyczy formularza stanowiącego załącznik 3)

Formularz oferty oczywiście musi być w języku polskim, natomiast dokumenty stanowiące załączniki do oferty sporządzone w języku obcym powinny być składane wraz z tłumaczeniem na język polski, poświadczonym przez Oferenta.

Tym samym Zamawiający nie akceptuje oferty (tj. formularza ofertowego) po angielsku (czy też w innym obcym języku, niż język polski) z załączonym tłumaczeniem na język polski, natomiast dopuszcza się złożenie dokumentów stanowiących załączniki do oferty sporządzone w języku obcym z załączonym tłumaczeniem na język polski poświadczonym przez Oferenta.

Pyt.8

Wiersz VIII pkt. 16 ten punkt zobowiązuje do przedstawienia oferty w PLN co w naszym przypadku nie jest możliwe ponieważ firma nie posługującą się tą walutą, rozumiemy że dopuszcza się podanie ceny w Euro (w załączniku 3 w rubryce czytamy PLN/ Euro więc rozumiemy to jako dopuszczalna alternatywę?)

Tak dopuszcza się podanie cen w walucie Euro zgodnie z zapisem w pkt. 16

Pyt.9

Wiersz VIII pkt. 17 Z reguły podajemy cenę z wliczonymi kosztami uruchomienia u klienta lecz bez kosztów hotelu i wyżywienia, które z uwagi na dużą oszczędność każdy kupujący bierze na siebie, czy może tak być również w tym wypadku?

W ofercie należy zawrzeć wszystkie koszty w tym łącznie z transportem, przelotami, wyżywieniem i zakwaterowaniem pracowników oferenta.

Pyt.10

dotyczące załącznika 4, pkt 19

Polityka handlowa firmy nie pozwala na zaakceptowanie tego punktu, firma jest w stanie natomiast podpisać zobowiązania do zachowania tajemnicy. Firma przedstawiając ofertę z dokładnym opisem technicznym dzieli się z Zamawiającym informacjami, które zawierają również tajemnice handlowe, mając zaufanie że obie strony działają w dobrej wierze uważamy, że musi być to wystarczające dla obu stron.

Prosimy więc o potwierdzenie że mimo nie wyrażenia zgody na pkt 19 możemy brać udział w przetargu i że nie spowoduje to odrzucenia naszej oferty.

Warunki określone w tym punkcie dotyczą wszystkich oferentów. W przypadku, gdy jakiś oferent złoży ofertę z oświadczeniem o innej, bądź zmodyfikowanej treści, niż ta wynikająca z dokumentów przygotowanych przez Zamawiającego, w tym Załączników, zostanie wezwany do uzupełnień brakujących lub nieprawidłowo złożonych oświadczeń (w tym przypadku w celu podpisania „pełnego” oświadczenia zgodnie z Załącznikiem nr 4), chyba, że oferta z innych przyczyn będzie podlegać odrzuceniu. Jeżeli, w wyznaczonym terminie, tego nie zrobi to oferta będzie podlegać odrzuceniu z przyczyn formalnych – tj. brak wymaganego załącznika (Rozdział / Wiersz X pkt 7 Zapytania).