|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| СИБУР Холдинг |  | ОАО«Воронежсинтезкаучук» |
|  |  | Приложение к приказу ОАО «Воронежсинтезкаучук»  от «11» октября 2013 г. № \_809\_ |
|  |  | Дата введения |
|  |  | «16» октября 2013 г. |
| Владелец процесса |  | Менеджер процесса |
| Заместитель Председателя Правления-Исполнительный директор |  | Начальник Управления МТОП |
| СТП ВСК 31-МУ03-01 | | |
| Методические указания по оценке поставщиков  по результатам поставки МТР (сырье) | | |
| Редакция 1.0 | | |
| г. Воронеж  2013 г. | | |

Содержание

[1. Область применения 3](#_Toc366132903)

[2. Ссылочные документы 3](#_Toc366132904)

3. Термины, определения и сокращения 4

[4. Основные требования 5](#_Toc366132906)

[5. Аудит поставщика 8](#_Toc366132907)

1. Рекомендации по расчету интегоральных показателей 11
2. [Оценка поставщиков по интегральным показателям 13](#_Toc366132908)
3. [Список поставщиков 14](#_Toc366132908)
4. [Рекомендации по расчету интегральных показателей 15](#_Toc366132908)
5. [Маркетинговая справка 17](#_Toc366132908)
6. [График проведения аудитов поставщиков 18](#_Toc366132908)
7. [Итоговая таблица оценки поставщиков по категориям 19](#_Toc366132908)

Регистрация изменений

| Редакция | Дата утверждения | Дата ввода в действие | Реквизиты утвердившего документа |
| --- | --- | --- | --- |
| 1.0 | 16.10.02013 | 16.10.2013 | Приказ от «11» октября2013г. № 809 |
|  |  |  |  |

# Область применения

Настоящий стандарт разработан с целью установления единых требований к исполнению типовых форм обоснования выбора поставщика при согласовании договоров (дополнительных соглашений) на закупку и к проведению оценки поставщиков.

Разработан на основе СТП СР 31-МУ01-01.

Настоящие методические указания являются обязательными для использования ОАО «Воронежсинтезкаучук» по закупке химического сырья, оборудования и материалов. Данное СТП применяется в УМТО, ТО, ОТК, ОМК, тендерном отделе, юридическом отделе.

Оценку поставщиков следует использовать:

− для ранжирования имеющихся поставщиков в целях выстраивания эффективных отношений с различными категориями поставщиков;

− для выработки рекомендаций поставщикам по улучшению качества работы;

− для проведения аудитов поставщиков.

# Ссылочные документы

СТП ВСК 31-ПР01-02 Порядок проведения конкурентных процедур

СТП ВСК 12-ПР05-01 Процедура описания процесса внутреннего аудита

Примечание – Указанные выше документы были действующими на момент утверждения данного стандарта. В дальнейшем целесообразно проверить действие ссылочных документов на текущий момент. Если какой-либо ссылочный документ был заменен или изменен, то следует пользоваться замененным (измененным) документом.

# Термины, определения и сокращения

3.1В настоящем стандарте использованы следующие термины, определения которых приведены в корпоративном словаре:

3.1.1. **Поставщик** – любое юридическое или индивидуальный предприниматель, способные поставить покупателю необходимую ему продукцию на основании заключенного договора поставки.

3.1.2. **Продукция** – результат деятельности, представленный в материально-вещественной форме и предназначенный для дальнейшего использования в хозяйственных и иных целях.

3.1.3. **Контракт** – коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товаров и, если это необходимо, соответствующих услуг, согласованный и подписанный продавцом и покупателем.

3.1.4. **Конкурентный способ закупки** – способ закупки, при котором используется состязательность предложений независимых участников.

3.1.5. **Неконкурентный способ закупки** – способ закупки, при котором не используется состязательность предложений независимых участников.

3.1.6. **Конкурс** – конкурентный способ закупки, предполагающий получение заявок не менее чем от двух участников с обязательным заключение договора с победителем и возможным возмещением ущерба участникам, если организатор конкурса, оказывается от его проведения с нарушением сроков, установленных законом или извещением о проведении конкурса.

3.1.7. **Нормативная и техническая документация** – документы, устанавливающие требования.

3.1.8. **Требования** – потребность или ожидание, которое установлено (задано), обычно предполагается или является обязательным.

3.1.9. **Контроль** – оценивание соответствия путем наблюдения и выработки заключения, сопровождаемое, насколько это уместно, измерением, испытанием или калибровкой .

3.1.10. **Конкурентные переговоры** – внеконкурсный конкурентный способ закупки товаров, при котором заказчик после переговоров с достаточным для обеспечения конкуренции числом участников заключает договор с одним из них (или несколькими, если это оказалось необходимо).

3.1.11. **Испытание** – определение одной или нескольких характеристик в соответствии с процедурой.

3.1.12. **Централизованные закупки** – закупки МТР, при которых все операции, связанные с проработкой потребности (анализ рынка, определение потенциальных контрагентов, проведение процедур по выбору контрагентов, согласования существенных условий договора), осуществляет КЦ, вне зависимости от контрактодержателя.

3.2.1. **Предприятие** – ОАО «Воронежсинтезкаучук».

3.2.2. **ОЗ УМТО** – Отдел закупок управления материально-технического обеспечения.

# Основные требования

Применение различных видов оформления обоснования выбора поставщика обусловлено различными способами закупки.

Практикуемые на Предприятии способы закупки включают:

4.1. **Конкурентные способы закупки:**

- конкурсные;

- неконкурсные (запрос предложений, конкурентные переговоры);

4.2. **Неконкурсные способы закупки.**

4.2.1 Закупки сырья и материалов, оборудования в соответствии подразделяются на конкурсные по тендеру (самостоятельные закупки в течение года на сумму выше 600 тысяч рублей с учетом НДС и доставки) и внеконкурсные (самостоятельные закупки в течение года на сумму менее 600 тысяч рублей с учётом доставки).

4.2.2. Если возможно несколько способов осуществления закупок, то открытые способы являются более предпочтительными, чем закрытые; конкурентные – более предпочтительными, чем неконкурсные. При этом в отдельных случаях решения в отношении закупок могут приниматься с учетом не только данной предпочтительности, но и конкретной ситуации.

4.2.3. Составляется перечень наименований закупаемой продукции с указанием, к какому виду рынка относится продукт, какие процедуры закупки применяться и какие документы требуются прилагать для обоснования выбора поставщика.

4.2.4. Поставщик выбирается по его способности стабильно выполнять требования предприятия к закупаемой продукции при наименьших затратах.

4.2.5. Оценка способности поставщика выполнять установленные требования основывается на:

- оценке возможностей поставщика на месте;

- анализе и оценке предварительных данных поставщика о качестве;

- лабораторных испытаний проб;

- аудита поставщика.

4.2.6 Специалисты ОЗ УМТО для проведения тендера и запроса котировок цен направляют в тендерный отдел список возможных участников, выбор которых осуществляется на основании информации из интернета, опыта работ, соответствии продукции требования НД и ТД.

4.2.7 Первичная оценка поставщиков при закупке по конкурсу осуществляется при проведении данных работ, а при закупке сырья вне конкурса осуществляется на стадии подготовки конкурентного листа (Приложение №4).

4.2.8 С поставщиками, выигравшими конкурс или выбранными на основании конкурентного листа, заключаются договора, и они вносятся в список поставщиков (приложение №3).

4.2.9 По результатам закупки ежеквартально до 10 числа месяца, следующего за отчетным периодом, проводится повторная комплексная оценка поставщиков сырья и материалов. Оценке подлежат поставщики по централизованным и самостоятельным закупкам. Результаты оценки направляются в ООО «СИБУР-ЦОБ» по письменному запросу.

4.2.10 Поставщики (по централизованным и самостоятельным закупкам) стандартного в части заказываемого оборудования проходят повторную оценку 2 раза в год, поставщики стандартного оборудования с единичными поставками – 1 раз в год (при наличии поставок).

4.2.11 По результатам оценки в течение года составляется итоговая таблица оценки поставщиков по категориям (Приложение №7).

4.2.12 При повторном оценивании поставщика используется информация о работе поставщика, накопленная на предприятии: текущие и прошлые данные, статические методы, которые свидетельствуют, что процесс поставщика поддерживается в управляемом состоянии, и поставщик способен соответствовать установленным требованиям настоящих методических указаний.

4.3. Для повторной оценки поставщиков используются два интегральных показателя. Оценивает качество товара и уровень организации поставки по показателям:

1. «Соответствие качества и комплектности продукции требуемым техническим, потребительским и эксплуатационным характеристикам и условиям договора (спецификации)» (вес К12=0,40);

2. «Соблюдение графика поставок» (вес К12=0,30);

3. «Наличие полного пакета сопроводительной документации» (вес К13=0,10);

4. «Соблюдение требований к маркировке и упаковке продукции» (вес К14=0,10);

5. « Своевременность оформления спецификаций, товарных накладных, счетов/фактур» (вес К15=0,10).

К2: «Качество взаимодействия с поставщиком»

Оценивает лояльность и перспективность поставщика по показателям:

6. «Лояльность поставщика» (готовность взаимодействовать вне рамок договорных обязательств)» (вес К21= 0,10);

7. «Готовность и возможность предоставления кредита, отсрочки платежа» (вес К22=0,25);

8. «Возможность отгрузки необходимого объема точно в срок (включая наличие запасов на складе)» (вес К23=0,35);

9. «Оперативность реакции на претензии и эффективность принимаемых мер» (вес К24=0,15);

10. «Способность быть эффективным партнером в области внедрения новых технологий» (вес К25=0,15).

Оценивание проводят специалисты ОТК (по сырью) и специалисты по направлениям (для оборудования) по показателю К11, по остальным показателям – специалисты ОЗ УМТО.

Расчет интегральных показателей К1 и К2 проводится в соответствии с Приложением 1.

Форма «Оценка поставщиков по интегральным показателям» (для самостоятельных или централизованных закупок) приведена в Приложении 2.

По результатам оценки определяют мероприятия по работе с каждой категорией поставщиков. Выделяются 4 категории поставщиков (таблица 1).

Таблица 1

Категории поставщиков

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| К2: Качество взаимодействия с поставщиком | Высокое | 3 |  | Категория В | Категория А |
| Среднее | 2,5 | Категория Г | Категория Б |
| Низкое | 1,5 |
|  |  | 0 | 1,5 | 2,5 | 3 |
|  |  |  | Низкое | Среднее | Высокое |
|  |  |  | К1: Качество поставок продукции | | |

На основании проведенного анализа определяется обобщенный показатель по каждому поставщику, присваивая ему по количеству набранных баллов одну из категорий.

В таблице 2 представлены цели мероприятий в зависимости от оценок по критериям.

Таблица 2

Цели мероприятий по категориям поставщиков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категория | Значения критериев | Поставщик | Цель мероприятий |
| А | К1 ≥ 2,5 и К2 ≥ 2,5 | Приоритетный | Укрепление взаимовыгодных отношений с поставщиком |
| Б | К1 ≥ 2,5 и К2 < 2,5 | Надежный | Развитие отношений с перспективным поставщиком |
| В | 1,5 ≤ К1 < 2,5 или  К1 < 1,5 и К2 > 2,5 | Удовлетворительный | Выявление и устранение причин некачественных поставок |
| Г | К1 < 1,5 и К2 < 2,5 | Неудовлетворительный | Повышенный контроль за осуществлением поставок  Поиск альтернативных поставщиков |

Данная оценка анализируется в УМТО для составления списков поставщиков (Приложение 3) и принятия решений по взаимодействию с производителями для улучшения качества сырья и материалов и направляется в ООО «СИБУР».

Выбор поставщика осуществляется двумя способами:

Конкурентный способ закупок с заполнением конкурентного листа по форме Приложения 4.

Неконкурентный способ закупок с оформлением маркетинговой справки по форме Приложения 5.

# Аудит поставщика

5.1. Аудит поставщика проводится в соответствии с графиком, составленным по форме, указанной в Приложении № 6, и в форме самоаудита или собственно аудита с выездом аудиторов Предприятия к поставщику.

5.2. Самоаудит

5.2.1. Самоаудит проводится в соответствии с графиком проведения аудитов поставщика. Поставщику направляется перечень вопросов, на которые необходимо дать ответы, которые затем возвращаются на предприятие для оценки поставщика. О результатах оценки сообщается поставщику.

5.3. Аудит поставщика с выездом представителей Предприятия.

5.3.1. Руководитель аудита и аудиторы назначаются руководством из числа внутренних аудиторов, специалистов Предприятия и представителей УМТО. Возможно проведение аудита с участием представителей ООО «СИБУР»

5.4. Аудит проводится в соответствии с Процедурой СКп 102 в следующем порядке:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № пп | Порядок проведения аудита | Срок | Ответственный |
| 1 | Составление графика проведения аудитов поставщика (включая самоаудит) в соответствии с Приложением 5. | 1 кв. года | Начальник ОУЗ УМТО  Начальник ОМК |
| 2 | Предварительное согласование с поставщиком возможности и сроков проведения аудитов | За месяц до запланированного срока | Начальник ОУЗ УМТО  Начальник ОМК |
| 3 | Назначение руководителя аудита и определение состава аудиторов | После получения подтверждения | Руководство |
| 4 | В случае согласия направление поставщику программы аудита, включающей состав аудиторов, дату, цель, область и план аудита. | За 2 недели до запланированного  срока | Руководитель аудита |
| 5 | Проведение аудита поставщика в соответствии с СКп 102, п.7. | По графику СК 727 | Группа аудиторов |
| 6 | Составление отчета об аудите и отчета о несоответствии | Не позднее, чем через 10 дней после проведения аудита | Руководитель аудита |
| 7 | Направление отчета и информирование поставщика о результатах аудита | Не позднее, чем через 30 дней после проведения аудита | Руководитель аудита |
| 8 | Составление плана по развитию | 1 месяц после получения отчета | Поставщик |
| 9 | Получение плана по развитию и контроль его исполнения | В соответствии с согласованными сроками | Начальник отдела закупок |

Приложение № 1

Рекомендации по расчету интегральных показателей

Рекомендации по расчету интегральных показателей К1 и К2

По каждому из 5 показателей критериев К1 и К2 оценка выставляется по 4-х балльной шкале (значения показателей приведены в таблице 3). При суммировании учитываются весовые коэффициенты.

Таблица 3

К1: Качество поставок продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Вес | 3 балла | 2 балла | 1 балл | 0 баллов |
| К11: качество продукции по данным входного контроля | 0,40 | Показатели качества соответствуют установленным требованиям | Показатели качества соответствуют установленным требованиям, но их значения находятся на границе допуска  Продукция используется в производстве после проведения дополнительных испытаний (проведение пробных опытов, лабораторных анализов) | Один из показателей не соответствует установленным требованиям, но продукция может быть использована в производстве:  при проведении корректирующих действий.  с проведением дополнительных затрат (очистка, сортировка, перемешивание, разбавление и т.д.) | Показатели качества не соответствуют установленным требованиям, продукция не может использоваться в производстве |
| К12: Соблюдение графика поставок | 0,30 | все поставки осуществляются в полном соответствии с запланированным графиком | отмечаются отдельные незначительные нарушения графика поставок | отмечаются существенные нарушения графика поставок по вине поставщика | поставщик полностью не выдерживает согласованный график поставок |
| К13: Наличие полного пакета сопроводительной документации | 0,10 | техническая документация сопровождает в полном объеме каждую партию | при поставках отдельных партий продукции документация представляется не в полном объеме | сопровождающая документация присутствует не в полном объеме | документация отсутствует |
| К14: Соблюдение требований к маркировке и упаковке продукции | 0,10 | упаковка и маркировка соответствуют всем требованиям | упаковка и маркировка в отдельных случаях не соответствует требованиям | упаковка отдельных партий нарушена или нестандартна, маркировка не отражает всю информацию о продукции | упаковка не обеспечивает сохранность продукции, маркировка отсутствует |
| К15: Своевременность оформления спецификаций, товарных накладных, счетов/фактур | 0,10 | все спецификации, товарные накладные и счета-фактуры оформляются в требуемые сроки с предоставлением оригиналов | оформление спецификации осуществляется в течение периода поставки, предоставление оригинала осуществляется с задержкой, товарные накладные и счета-фактуры предоставляются с незначительным нарушением сроков | спецификация оформляется с задержкой, товарные накладные и счета-фактуры имеют ошибки и большая часть предоставляется с нарушением сроков | спецификация имеется только по факсу, без предоставления оригинала; товарные накладные и счета-фактуры поступают со значительным количеством ошибок и задержкой по срокам |

Таблица 4

К2: Качество взаимодействия с поставщиком

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| К21: Лояльность поставщика (готовность взаимодействовать вне рамок договорных обязательств) | 0,10 | активность в сотрудничестве, готовность учитывать дополнительные пожелания клиента по поставкам (напр., перенос сроков поставки и т.п.) | позитивная реакция на замечания и рекомендации по взаимодействию, оказание помощи без официальных запросов | четкое стремление к формальному взаимодействию в рамках контракта | защищают лишь свои интересы, не признают недостатков, не оказывают поддержки |
| К22: Готовность и возможность предоставления кредита, отсрочки платежа | 0,25 | отсрочка платежа 5 дней и более | полная оплата по факту отгрузки/ доставки | предоплата частичная | предоплата полная |
| К23: Возможность отгрузки необходимого объема точно в срок (включая наличие запасов на складе) | 0,35 | существует возможность (достаточные запасы на складе) для удовлетворения 100% потребности, в том числе внеплановой | существует возможность (достаточные запасы на складе) для удовлетворения большей части потребности, в том числе внеплановой | существует возможность (запасы на складе) для удовлетворения меньшей части потребности, в том числе внеплановой | отсутствие возможности / желания обеспечивать бесперебойную отгрузку |
| К24: Оперативность реакции на претензии и эффективность принимаемых мер | 0,15 | активное предупреждение возможных вопросов (поставщик интересуется ходом поставки) | своевременное и оперативное разрешение возникающих вопросов | разрешение вопросов только по официальному запросу | затягивание разрешения вопросов |
| К25: Способность быть эффективным партнером в области внедрения новых технологий | 0,15 | активная позиция в развитии своего бизнеса и бизнеса партнера | готовность и способность эффективно взаимодействовать при внедрении новых технологий в интересах клиента | способность к внедрению новых технологий в интересах клиента | отсутствие возможностей развития новых технологий |

В таблице 5 представлен порядок расчета значений интегральных показателей «Качество поставок продукции» и «Качество взаимодействия с поставщиком» и формирования цели мероприятий совершенствования взаимодействия с поставщиком.

Таблица 5

Пример комплексной оценки поставщика

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Качество поставок продукции (К1) | = | 0,35\*(2 балла) + 0,20\*(2 балла) + 0,15\*(3 баллов) + 0,15\*(3 баллов) + 0,15\*(2 балла) | = | 2,15 | - среднее |
|  |  |  |  |  |  |
| Качество взаимодействия с поставщиком (К2) | = | 0,30\*(1 балла) + 0,25\*(2 балла) + 0,21\*(3 баллов) + 0,12\*(2 балла) + 0,12\*(0 балла) | = | 1,67 | - среднее |

Категория поставщика: В

Цель мероприятия – «Выявление и устранение причин некачественных поставок».

Оценка поставщиков по интегральным показателям

**Приложение №2**

Оценка поставщиков по интегральным показателям

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наим. поставщика | Вид закупки(ЦЗ или СЗ) | Наименование продукции | К1: "Качество поставки продукции" (0..5 баллов) | | | | | | К2: "Качество взаимодействия с поставщиком" (0..5 баллов) | | | | | | Категория поставщика | Рекомендации |
|  |  |  | К11 | К12 | К13 | К14 | К 15 | Оценка | К21 | К21 | К22 | К23 | К23 | Оценка |  |  |
|  |  |  | 0.3 | 0.4 | 0.3 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.25 | 0.35 | 0.15 | 0.15 |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |

Начальник УМТОП

Начальник ОТК

Главный механик (при оценке поставщиков оборудования)

Начальник управления капитального строительства (при оценке поставщиков оборудования)

Список поставщиков

**Приложение № 3**

Утверждаю

Директор по обеспечению производства

Список поставщиков

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | | Наименование сырья и материалов | | Поставщик | | | | Производитель | | | |  |
| Наименование | | Адрес, телефон | | Наименование | | Адрес, телефон | |
| 1 | | 2 | | 3 | | 4 | | 5 | | 6 | |  |
| Начальник УМТО  Согласовано:  Руководитель службы качества (для поставщиков хим. сырья)  Рекомендации по расчету интегральных показателей | | | | | | | | | | | |  |
| **Приложение № 4**  КОНКУРЕНТНЫЙ ЛИСТ ПО ПОСТАВКЕ (Наименование хим. продукции) | | | | | | | | | | |
| Элементы сравнения | | Предложение № 1 | | Предложение № 2 | | Предложение № 3 | | Предложение № 4 | | Предложение № 5 |
| Фирма-поставщик | |  | |  | |  | |  | |  |
| Страна продавца | |  | |  | |  | |  | |  |
| Страна происхождения | |  | |  | |  | |  | |  |
| Дата предложения 1) | |  | |  | |  | |  | |  |
| Марка | |  | |  | |  | |  | |  |
| Количество, т | |  | |  | |  | |  | |  |
| Цена за 1 т 2) | |  | |  | |  | |  | |  |
| Условия поставки | |  | |  | |  | |  | |  |
| Расчетная цена за 1 т на условиях 3) | |  | |  | |  | |  | |  |
| Условия оплаты | |  | |  | |  | |  | |  |
| Сроки поставки до потребителя 4) | |  | |  | |  | |  | |  |
| Подтверждение завода по качеству 5) | |  | |  | |  | |  | |  |
| Наличие признаков рисков взаимодействия | |  | |  | |  | |  | |  |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ: На основании того, что фирма N предложила лучшие условия из согласованного по качеству продукта, предлагается заключить контракт с вышеуказанной фирмой на поставку (Наименование хим.сырья).  Исполнитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  Начальник отдела (название)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  Примечания:  «Дата предложений» не должна отличаться более чем на 1 месяц.  «Цена» должна быть приведена в единой валюте.  «Цена на условиях» должна быть рассчитана для единого базиса поставки.  «Срок поставки» должен быть указан до Потребителя, а не до порта или промежуточного склада.  «Подтверждение завода по качеству» предполагает применение данного продукта потребителем или успешное проведение промышленных испытаний. | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Маркетинговая справка  **Приложение № 5**  Маркетинговая справка  к Договору / дополнительному соглашению № \_\_\_\_\_\_\_\_\_  на поставку \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  1. Ситуация на рынке продукта  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Например: Конкурентная ситуация на рынке Продукта оценивается как монопольная. Единственный поставщик (с учетом транспортной логистики) – Компания «Ф»… [далее расчет логистики с другими поставщиками].  Изменение биржевых котировок за последний месяц: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Другие изменения на рынке, повлекшие за собой изменение цен: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Источники информации: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  2. Имеющиеся ограничения:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  3. Полученные предложения  А)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Б)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  [Характеристика полученных предложений]  4. Заключение (обоснование выбора)  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Например: Анализ имеющихся предложений (отсутствие других альтернатив) свидетельствует о целесообразности закупки «товара» для нужд «Предприятия» у «Поставщика Ф». Ценовое предложение и условия поставки соответствуют текущей рыночной ситуации.  « » \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_ года  Исполнитель: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  Начальник отдела [название]: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ф.И.О.  производства  График проведения аудитов поставщиков  **Приложение №6**  СК 727 График проведения аудитов поставщиков  Утверждаю:  Директор по обеспечению производства  Ф.и.о.Курсаков В.В. | | | | | | |
|  | №  пп | Наименование  Предприятия | Местонахождение | Поставляемое сырье | Дата проведения аудита | Отметка о выполнении |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Начальник УМТОП Василюк А.Н. Начальник ОМК Тихомирова Е.В. | | | | | | |

Итоговая таблица оценки поставщиков по категориям

**Приложение №7**

Итоговая таблица оценки поставщиков по категориям (оборудованию)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование сырья и материалов | Поставщик | Производитель | Категория поставщика | | | |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Начальник УМТОП Василюк А.Н.

Руководитель службы единого заказчика Восковых В.И.

Итоговая таблица оценки поставщиков по категориям (хим. сырье)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование сырья и материалов | Поставщик | Производитель | Категория поставщика | | | |
| 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

Начальник ОУЗ Варфоломеев А.Г.

Начальник ОТК Пирогова Л.А.

Менеджер процесса:

Начальник УМТОП А.Н. Василюк

Директор по обеспечению производства В.В. Курсаков

Начальник ОПБ И.В. Толоконникова

Начальник ОМК Е.В. Тихомирова