



ОАО «Сибур-Нефтехим»

ПРИКАЗ

от 10.10 2012 г. № 1738

г. Дзержинск

О введении в действие

«Положения о закупочной деятельности в ОАО «Сибур-Нефтехим»

В целях совершенствования закупочной деятельности ОАО «Сибур-Нефтехим» в отношении товаров, работ и услуг

ПРИКАЗЫВАЮ:

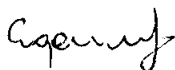
1. Утвердить с даты регистрации приказа «Положение о закупочной деятельности в ОАО «Сибур-Нефтехим».
2. Руководителям структурных подразделений ознакомить сотрудников подчинённых подразделений с указанным документом и принять его к исполнению.
3. Отменить ранее действующее «Положение по закупочной деятельности, по оказанию услуг, проведению подрядных работ в ОАО «Сибур-Нефтехим», утвержденное приказом от 01.02.2011 г. № 145.
4. Контроль за исполнением приказа оставляю за собой.

Генеральный директор



С.В. Хлопов

Приказ подготовлен:
Начальник тендерного отдела



А.С. Ширяев

Рассылка:

А.Г. Пилипенко, П.Н. Счастливцев, А.В. Дерюгин, С.А. Кичев, О.В. Орехов, Ю.А. Караваев,
О.Б. Двинский, В.И. Суслов, Д.С. Шеин, П.А. Бельчиков, А.А. Горбуков, А.В. Кондратьев,
С.Е. Рачков, Д.В. Кузин, Н.А. Коломейцева, Н.Г. Путилин, И.А. Жигалова.

УТВЕРЖДЕНО

приказом генерального директора

от 10.10.12 № 1738

ПОЛОЖЕНИЕ

о закупочной деятельности в ОАО «Сибур-Нефтехим»

**г. Дзержинск
2012 год**

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Введение.....	3
2. Основные понятия.....	4
3. Условия выбора различных способов закупок.....	6
4. Открытый тендер.....	7
5. Запрос предложений.....	11
6. Конкурентные переговоры.....	14
7. Прямой выбор контрагента.....	15
8. Переторжка.....	16
9. Приложения.....	18-22

Введение

Настоящее Положение определяет процедуру организации закупочной деятельности, а также правила взаимодействия ОАО «Сибур-Нефтехим» и предприятий, входящих в единый производственно-технологический комплекс ООО «СИБУР», при осуществлении закупочной деятельности товаров, работ, услуг через процедуру проведения конкурсов, тендеров, а также способами «запрос предложений», «прямой выбор контрагента» и «конкурентные переговоры».

Процедурная регламентация закупочной деятельности применяется в целях обеспечения целевого и эффективного расходования денежных средств ООО «СИБУР» и ОАО «Сибур-Нефтехим», а также получения экономически обоснованных затрат (справедливых рыночных цен на продукцию) и предотвращения возможных злоупотреблений со стороны заинтересованных структурных подразделений.

Принципы осуществления закупочной деятельности:

- Разумное использование специальных приемов для целенаправленного усиления действия рыночных законов в каждом случае закупки.
- Применение обязательных процедур, которые должны выполняться заинтересованными структурными подразделениями при каждой закупке. Данные процедуры предполагают:
 - тщательное планирование потребности в продукции;
 - анализ рынка (конкурентный или монопольный, уровень цен и перечень потенциальных поставщиков);
 - действия, направленные на достижение разумного уровня конкуренции среди потенциальных поставщиков там, где это возможно, а где невозможно – повышенный внутренний контроль;
 - честный и разумный выбор наиболее предпочтительных предложений при комплексном анализе выгод и издержек (прежде всего цены и качества продукции, работ, услуг);
 - контроль за исполнением договора и использованием приобретенной продукции.
- Системный подход, означающий для заказчика наличие:
 - регламентирующей среды;
 - установленной организационной структуры управления закупками и их контроля.
- Соблюдение корпоративного единства правил закупочной деятельности.

В соответствии с настоящим Положением при осуществлении закупочной деятельности могут применяться следующие способы закупок: открытый или закрытый конкурс, многоэтапный конкурс, открытый тендер, запрос предложений, конкурентные переговоры, закупка способом прямого выбора контрагента.

Выбор способа закупки и его целесообразность осуществляет руководитель профильного структурного подразделения ОАО «Сибур-Нефтехим» (управление главного энергетика, главного механика, капитального строительства, материально-технического снабжения и т.д.) по факту поступления заявок на приобретение материально-технических ресурсов и при проведении подрядных работ (строительно-монтажные работы, проектно-изыскательские работы, ремонтные работы и пр.).

Выбранный способ закупки при необходимости согласовывается с Тендерным комитетом ООО «СИБУР» и проводится под контролем Тендерного отдела, Службы безопасности ОАО «Сибур-Нефтехим».

Условия применения способов закупок определяются настоящим Положением.

Настоящее Положение применяется и при возникновении потребности в проведении работ (строительно-монтажные работы, проектно-изыскательские работы, ремонтные работы и пр.) и оказании услуг.

1. Основные понятия

Закупка - приобретение Заказчиком (иными уполномоченными лицами от имени Заказчика) товаров, работ, услуг, иных благ на основе гражданско-правового договора, по которому Заказчик является плательщиком и получателем товаров, работ, услуг, иных благ.

Предмет закупки - конкретная продукция, работа или услуга, которую предполагается поставить, выполнить для ОАО «Сибур-Нефтехим» в объеме и на условиях, определенных в закупочной документации.

Способ закупки - четко регламентированные процедуры, предписанные к безусловному выполнению структурным подразделением Общества при осуществлении закупочной деятельности.

Конкурентные способы закупки – способ закупки, при котором используется состязательность предложений независимых участников.

Примеры – конкурс, тендер, запрос предложений, конкурентные переговоры.

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

Пример – прямой выбор контрагента.

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

Если для выбора подрядчика на строительно-монтажные работы требуется разработать и утвердить проект, то конкурс (тендер), может проводиться в два этапа. Первый этап для определения проектирующей организации, второй этап проводить после выбора и утверждения проекта, который будет общей технической основой конкурса.

Внеконкурсные способы закупок - тендер, запрос предложений, конкурентные переговоры, прямой выбор контрагента.

Главное отличие конкурсов от внеконкурсных способов закупки состоит в том, что в первом случае процедура строго регламентирована Гражданским Кодексом РФ, и договор с победителем заключается в обязательном порядке, во втором – у участников закупок формально нет никаких прав этого требовать.

Тендер – внеконкурсный конкурентный способ закупки, предполагающий состязательность предложений независимых участников без обязательного заключения договора с победителем и может продолжаться до тех пор, пока не будут достигнуты наиболее выгодные условия для компании. Тендер отличается от конкурса, прежде всего, разумными сроками проведения, которые устанавливает сама компания.

Запрос предложений – это регламентированный внеконкурсный конкурентный способ закупки продукции, при котором заказчик информирует поставщиков о потребности в продукции, устанавливает все требования к ней, а также договорные условия, кроме цены, приглашает подавать предложения и может заключить договор с квалифицированным участником, предложение которого имеет наиболее выгодные условия.

Закупка производится у поставщика, указавшего наименьшую цену и/или наиболее выгодные условия, притом что он сам, его продукция, а также условия поставки отвечают требованиям, сформулированным заказчиком.

Конкурентные переговоры - это 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).

Прямой выбор контрагента - это внеконкурсный неконкурентный способ закупки, при котором профильное подразделение Общества направляет предложение о заключении договора только одному поставщику, либо принимает предложение о заключении договора от одного поставщика без рассмотрения конкурирующих предложений.

Заказчик – заинтересованный в осуществлении закупки оборудования и материалов руководитель профильного структурного подразделения ОАО «Сибур-Нефтехим» (управление главного энергетика, главного механика, капитального строительства, материально-технического снабжения и т.д.).

Куратор – лицо, находящееся в подчинении Заказчика, ответственное за выполнение преддоговорной работы и исполнение договоров по линии работ, на которые выбор поставщика/подрядчика проводится с применением конкурсных и внеконкурсных процедур.

Конкурсная комиссия (КК) - постоянно действующий орган, принимающий решения по целесообразности проведения конкурса, тендера, решения в процессе проведения конкурентной процедуры (в том числе определяет победителя конкурентной процедуры), созданный приказом генерального директора.

Компетенции и порядок работы Конкурсной комиссии определяются соответствующим положением о Конкурсной комиссии.

Тендерный отдел – постоянно действующий орган, обеспечивающий организацию и проведение конкурсов, тендеров и аукционов, созданный приказом Генерального директора.

Переторжка - конкурентный способ регулирования ценового предложения участника конкурентной процедуры, при котором он может снизить цену своей заявки, предложить иные преференции для заказчика без изменения технических условий заявки.

Продукция – товары, работы, услуги, иные объекты гражданских прав, приобретаемые Обществом. Под иными объектами гражданских прав понимаются имущественные права, интеллектуальная собственность и нематериальные блага.

Примечание

В Гражданском кодексе РФ законодательно установленное определение понятий товары отсутствует. Принято считать, что товары – это материальные предметы, которые могут быть измерены в физических величинах (килограмм, метр, калория и т.д.).

Поставщик – любое юридическое или физическое лицо, способное на законных основаниях поставить заказчику требуемую продукцию.

Подрядчик - любое юридическое или физическое лицо, способное на законных основаниях выполнить необходимые работы.

Оценка рынка – изучение текущей и прогнозирование будущей рыночной ситуации на закупаемую продукцию, услугу (уровень цен, наличие потенциальных поставщиков/подрядчиков – рынок конкурентный или монопольный).

Оферта – предложение лица, адресованное конкретному или неопределенному кругу лиц, заключить какой-либо договор с ним, содержащее все существенные условия будущего договора.

Квалификация участника конкурентной процедуры – соответствие требованиям, предъявляемым к поставщику (подрядчику) тендерной (конкурсной) документацией, техническим заданием для выполнения обязательств по договору.

Закупочная документация – комплект документов, содержащий всю необходимую и достаточную информацию о предмете закупки.

Регламентирующая среда закупок - утвержденные в установленном порядке нормативно-правовые и методические документы, прямым или косвенным образом устанавливающие порядок проведения регламентированных закупок продукции.

B2B.SIBUR.RU – единый информационный ресурс, обеспечивающий взаимодействие предприятий холдинга СИБУР с партнерами, клиентами и поставщиками. Портал b2b.sibur.ru позволяет реализовать все процессы торгово-закупочной деятельности по принципу одного окна, в режиме онлайн, в рамках единого интерфейса.

2. Условия выбора различных способов закупок

2.1. Общие положения

2.1.1. Закупка материалов и оборудования, оказание услуг стоимостью свыше 600 000 (шестьсот тысяч) рублей с НДС осуществляется посредством проведения процедуры открытого конкурса, тендера.

При проведении подрядных работ (строительно-монтажные работы, проектно-изыскательские работы, ремонтные работы и пр.) стоимостью свыше 1 000 000 (одного миллиона) рублей с НДС и стоимостью материалов осуществляется посредством проведения процедуры открытого конкурса, тендера.

В соответствии с письмом №2386/2/3/СР от 10.10.2011 ООО «СИБУР» используются преимущественно открытые конкурентные процедуры – тендеры.

При проведении закупок с использованием портала b2b.sibur.ru не требуется согласование с Тендерным комитетом ООО «СИБУР» вида конкурентной процедуры.

2.1.2. При возникновении потребности в осуществлении закупки материалов и оборудования, оказание услуг стоимостью менее 600 000 (шестьсот тысяч) рублей Заказчик применяет конкурентные способы закупки без согласования с Тендерным комитетом ООО «СИБУР».

При проведении подрядных работ (строительно-монтажные работы, проектно-изыскательские работы, ремонтные работы и пр.) стоимостью менее 1 000 000 (одного

миллиона) рублей с НДС и стоимостью материалов Заказчик применяет конкурентные способы закупки без согласования с Тендерным комитетом ООО «СИБУР».

2.1.3. При осуществлении закупок способами прямой выбор контрагента, запрос предложений, конкурентные переговоры при стоимости закупаемой продукции, услуг свыше 600 000 (шестьсот тысяч) рублей с НДС без использования портала B2B.SIBUR.RU, Заказчик готовит письмо за подписью генерального директора (визируется Председателем КК) или Председателя конкурсной комиссии ОАО «Сибур-Нефтехим» и направляет в адрес Тендерного комитета ООО «СИБУР», для согласования данного способа выбора поставщика/подрядчика, с указанием объективных причин.

При проведении подрядных работ (строительно-монтажные работы, проектно-изыскательские работы, ремонтные работы и пр.) способами прямой выбор контрагента, запрос предложений, конкурентные переговоры стоимостью свыше 1 000 000 (одного миллиона) рублей с НДС и стоимостью материалов без использования портала B2B.SIBUR.RU, Заказчик готовит письмо за подписью генерального директора (визируется Председателем КК) или Председателя конкурсной комиссии ОАО «Сибур-Нефтехим» и направляет в адрес Тендерного комитета ООО «СИБУР», для согласования данного способа выбора подрядчика, с указанием объективных причин.

Наличие согласования способа закупки от Тендерного комитета ООО «СИБУР» с указанием суммы закупки и поставщика дает структурному подразделению право на использование соответствующего способа конкурентной закупки, окончательное решение утверждается Конкурсной комиссией.

Наличие согласования способа выбора исполнителя для проведения подрядных работ (строительно-монтажные работы, проектно-изыскательские работы, ремонтные работы и пр.) с указанием стоимости работ и подрядчика дает право структурному подразделению на использование соответствующего способа конкурентной закупки, окончательное решение утверждается Конкурсной комиссией.

3. Открытый тендер

3.1. Общие положения

3.1.1. Заказчик выбирает поставщика/подрядчика преимущественно способом проведения открытого тендера.

3.1.2. При использовании данного способа закупки Заказчик должен проводить конъюнктурную оценку сложившегося рынка закупаемой продукции. Он должен осуществлять эту оценку самостоятельно или с привлечением экспертов.

3.1.3. В результате изучения конъюнктуры рынка определяется масштаб цен на рынке закупаемой продукции, и перечень потенциальных поставщиков/подрядчиков.

3.2. Правовой статус процедуры

В целях настоящего Положения под тендером понимается конкурентная процедура средней продолжительности (срок экспозиции на портале b2b.sibur.ru может составлять 7, 14, 21 или более календарных дней по решению Конкурсной комиссии), предусматривающая формальный запрос технико-коммерческих предложений (оферт) у потенциальных участников с выбором победителя по лучшей совокупности условий исполнения договора и без обязанности Общества заключить договор с победителем такой конкурентной процедуры.

Тендер не является разновидностью торгов и его проведение не регулируется статьями 447 - 449 части первой и статьями 1057 – 1061 части второй Гражданского кодекса РФ. Процедура тендера не накладывает на Организатора тендера соответствующего объема гражданско-правовых обязательств.

Организатор тендера вправе отказаться от его проведения в любой момент, не неся при этом никакой материальной ответственности перед Участниками.

3.3. Подготовка конкурентной процедуры

3.3.1. В рамках подготовки конкурентной процедуры Заказчик должен определить:

- предмет и существенные условия будущего договора, право, на заключение которого является предметом закупочной процедуры, и, при возможности, должен установить форму договора;
- все необходимые функциональные, технические, качественные характеристики закупаемой продукции и иные требования к ней, требования к порядку подтверждения соответствия предлагаемой продукции установленным требованиям;
- все необходимые требования к правоспособности, опыту работы, деловой репутации, наличию материально-технических, производственных, кадровых, финансовых, информационных ресурсов у участников закупочной процедуры, наличию необходимых правомочий, а также требования к порядку подтверждения соответствия участников закупочной процедуры установленным требованиям;
- перечень экспертов, привлекаемых для оценки и рассмотрения предложений участников конкурентной процедуры.
- список потенциальных участников конкурентной процедуры;

Установленные требования к закупаемым товарам, работам, услугам, иным объектам гражданских прав Заказчик оформляет в виде технического задания, соответствующего проекту договора и приложениям к нему. В техническом задании содержатся следующие требования:

- к результатам работ или услугам, этапам и срокам их выполнения, технологиям и порядку их выполнения;
- к качеству, техническим и иным характеристикам товара, работ, услуг, иных объектов гражданских прав, требования к их безопасности, требования к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара, требования к размерам, упаковке, отгрузке товара;
- иные показатели, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг, иного объекта гражданских прав потребностям Общества.

Устанавливаемые требования к продукции должны быть четкими, ясными, понятными, однозначными и полными. Требования к закупаемой продукции должны быть согласованы с требованиями к существенным условиям договора и с порядком выбора победителя конкурентной процедуры, прежде всего критериями выбора победителя. Запрещается устанавливать необоснованные действительными потребностями Общества требования к продукции, которые ограничивают круг соответствующих товаров, работ, услуг или круг потенциальных участников конкурентной процедуры.

Проект договора, право на заключение которого является предметом конкурентной процедуры, готовит Заказчик.

В документации о закупке Заказчик устанавливает обоснованные требования к опыту работы, наличию ресурсных (материально-технических, финансовых, кадровых и иных) возможностей, должной системе взаимодействия с контрагентами (поставщиками, субподрядчиками, соисполнителями).

В документации о закупке Заказчик устанавливает также требования к документам, подтверждающим соответствие установленным требованиям, и порядку подтверждения такого соответствия.

Заказчик до начала конкурентной процедуры разрабатывает порядок оценки и сопоставления заявок, включая перечень критериев оценки заявок.

При осуществлении конкурентных процедур для выбора исполнителей по договорам подряда ремонтных, строительных работ, должна быть сформирована начальная, стартовая стоимость.

Заказчик несет ответственность за корректность составленного технического задания на проведение конкурентной процедуры.

Для организации конкурентной процедуры Заказчик готовит служебную записку в адрес Председателя Конкурсной комиссии с приложением выше перечисленных документов.

3.3.2. Решение о проведении тендера принимает Председатель конкурсной комиссии в течение трех календарных с момента получения служебной записки от Заказчика.

В рамках подготовки конкурентной процедуры Тендерный отдел - Организатор конкурентной процедуры должен определить:

- сроки и условия проведения конкурентной процедуры, порядок оформления участия в конкурентной процедуре, порядок подготовки и подачи заявок на участие в конкурентной процедуре, порядок выбора победителя конкурентной процедуры;
- перечень экспертов, привлекаемых для оценки и рассмотрения предложений участников конкурентной процедуры;
- перечень структурных подразделений Общества, заинтересованных в проведении конкретной конкурентной процедуры;
- иные необходимые требования и условия проведения конкурентной процедуры.

Организатор готовит документацию о закупке путем объединения согласованных технического задания, проекта договора, требований к участникам закупочных процедур, процедурной части технико-коммерческой документации

3.3.3. Тендерный отдел готовит тендерную документацию, которая должна содержать следующую информацию и требования:

- форму заявки на участие в тендере;
- условия и описание процедуры проведения тендера, критерии и порядок оценки квалификации участников тендера, критерии выявления победителя тендера: цена, качество, сроки выполнения работ, условия поставки, условия оплаты, гарантии на товары и работы, послепродажное и послегарантийное обслуживание, техническая помощь и т.д.;
- наименование валюты, которая будет использоваться при сопоставлении тендерных предложений;
- форму предложений по условиям тендера;
- проект или основные существенные условия договора (контракта);
- описание перечня документов или иной информации, подтверждающих квалификацию участника;
- порядок представления заявок на участие в оценке и срок их представления (с указанием места и времени), обеспечивающий участникам тендера разумное время для предоставления заявок;
- информацию о месте, дате и времени вскрытия предложений с заявками на участие в тендере;
- имя, должность, адрес и телефон уполномоченного поддерживать связь непосредственно с участниками тендера и получать от них без посредников сведения, относящиеся к проводимому тендеру;
- другие требования.

3.4. Порядок рассылки, получения и обработки тендерных предложений

3.4.1. Тендерный отдел (организатор процедуры) размещает на портале B2B.SIBUR.RU извещение о проведении тендера, в течение не более трех рабочих дней с момента поступления заявки на проведение тендера, а также направляет извещение потенциальным участникам тендера. Начальник тендерного отдела несет ответственность за соблюдение указанных сроков.

3.4.3. Потенциальный участник тендера проходит процедуру регистрации на портале B2B.SIBUR.RU и в указанные сроки представляет предложение и все необходимые документы в соответствии с требованиями тендерной документации и правилами портала B2B.SIBUR.RU в электронном виде (сканированные копии документов), подписанные правомочным представителем поставщика/подрядчика.

3.4.4. Полученные предложения регистрируются на портале B2B.SIBUR.RU по мере их поступления.

3.4.5. Вскрытие предложений, с заявками на участие в тендере происходит автоматически после наступления срока, указанного в качестве даты и времени окончания представления заявок.

3.4.6. В момент вскрытия предложений доступ к документам получает организатор конкурентной процедуры и все члены Конкурсной комиссии.

3.4.7. Все предложения передаются Куратору Заказчика для анализа и проверки на предмет соответствия тендерному техническому заданию, а также проверки подлинности документов через общедоступные источники информации.

3.4.8. На основании результатов вскрытия предложений проводится оценка для выявления организаций, квалификация которых позволит им участвовать в тендере.

3.4.9. Заказчик вправе рассматривать заявку на участие в тендере, как отвечающую формальным требованиям, только в случае, если она:

- соответствует всем требованиям тендерной документации;
- содержит незначительные отклонения, которые существенно не меняют характеристик, условий и иных требований, предусмотренных тендерной документацией, либо если она содержит ошибки или неточности, которые можно устранить, не меняя существа заявки.

3.4.10. Вместе с предложением поставщик/подрядчик представляет пакет учредительных документов, доверенность, лицензии или разрешительные документы, свидетельства СРО, сертификаты если это необходимо. Все копии документов должны иметь печать и подпись руководителя фирмы с пометкой «Копия верна».

Заказчик также вправе запрашивать необходимые документы для подтверждения квалификации или уточняющие технические аспекты заявки, не влияющие на стоимость предложения.

3.4.11. Заказчик и Конкурсная комиссия оценивает квалификацию всех участников тендера.

3.4.12. Конкурсная комиссия имеет право отклонить заявку на участие в тендере в случаях, если:

- участник, представивший заявку, не отвечает квалификационным требованиям;
- участник, представивший заявку, не соглашается с исправлением выявленной ошибки;
- заявка не отвечает требованиям, предъявляемым к тендерной документации и критериям выявления победителя;

3.4.13. Куратор Заказчика обязан проверять подлинность сведений и документов, представленных участниками тендера, в том числе, сверять представленные копии документов с их подлинниками, с проставлением своей подписи. Проводить проверку

представленных документов с использованием общедоступных источников информации. Оценка благонадежности участников тендера и анализ возможных рисков при выборе победителя, проводится Куратором и контролируется подразделением безопасности Общества.

3.4.14 Куратор Заказчика в течение не более пяти рабочих дней со дня вскрытия заявок на конкурентную процедуру готовит анализ поступивших предложений и заключение (рекомендации) о признании победителем тендера того или иного участника и выносит на рассмотрение Конкурсной комиссии не менее чем за три рабочих дня до заседания.

Если для анализа требуется более длительный срок, Заказчик на ближайшем заседании Конкурсной комиссии докладывает о такой необходимости.

3.4.15. Заседание Конкурсной комиссии является правомочным (имеет кворум), если на нем присутствует не менее половины членов Комиссии.

3.4.16. Решения Конкурсной комиссии принимаются простым большинством голосов членов Комиссии. В случае равенства числа голосов голос председательствующего на заседании Комиссии является решающим.

3.4.17. Генеральный директор имеет право приостановить исполнение решения Конкурсной Комиссии.

3.4.18. Победителем конкурентной процедуры признается участник, который, по мнению Конкурсной комиссии наилучшим образом отвечает квалификационным требованиям и предложивший наилучшие условия выполнения тендерных обязательств, по сравнению с другими участниками. Наименьшая цена не является определяющей при выборе победителя конкурентной процедуры.

3.4.19. По итогам проведения конкурентной процедуры секретарем Конкурсной комиссии оформляется протокол о результатах проведения конкурентной процедуры. Срок оформления протокола – в течение 3-х рабочих дней после подведения итогов тендера включая день заседания Конкурсной комиссии

В протоколе оговариваются предмет и основные условия договора: цена и объем; порядок, сроки и условия поставки продукции, выполнения работ (услуг); условия и сроки финансовых расчетов; другие существенные условия договора.

Протокол согласовывается всеми членами Конкурсной комиссии в системе 1С или на портале B2B.SIBUR.RU в течение 2-х рабочих дней.

Согласованный протокол утверждает Генеральный директор в срок не более 2-х дней с момента направления на утверждение

3.4.20. Результаты тендера публикуются на портале B2B.SIBUR.RU или в тех средствах массовой информации, где было размещено извещение о проведении конкурентной процедуры.

4. Запрос предложений

4.1. Общие положения

4.1.1. Заказчик выбирает поставщика/подрядчика способом запроса предложений при осуществлении закупок, услуг без размещения на портале B2B.SIBUR.RU (свыше 600 000 рублей или менее 600 000 рублей) при условии, что по закупаемой продукции существует конкурентный рынок.

Если стоимость закупки превышает 600 000 рублей с НДС (работы более 1 000 000 руб. с НДС и материалами) необходимо обязательное согласование с Тендерным комитетом ООО «СИБУР». Однако, закупки осуществляются преимущественно путем проведения открытых, публичных конкурентных процедур (конкурсные/ тендерные процедуры).

4.1.2. При использовании данного способа закупки Заказчик должен проводить конъюнктурную оценку сложившегося рынка закупаемой продукции. Он должен осуществлять эту оценку самостоятельно или с привлечением экспертов.

4.1.3. В результате изучения конъюнктуры рынка определяется масштаб цен на рынке закупаемой продукции, и перечень потенциальных поставщиков.

4.2. Правовой статус процедур и документов

4.2.1. Процедура запроса предложений не является конкурсом, и ее проведение не регулируется статьями 447—449 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации.

4.2.2. Запрос предложений является приглашением делать оферты и должен рассматриваться участниками в соответствии с этим.

4.2.3. Предложение участника имеет правовой статус оферты, и будет рассматриваться заказчиком в соответствии с этим, однако заказчик оставляет за собой право разрешать или предлагать участникам вносить изменения в их предложения по мере проведения этапов запроса предложений. Заказчик оставляет за собой право на последнем (финальном) этапе запроса предложений установить, что предложения поставщиков, поданные на данный этап, должны носить характер твердой оферты, не подлежащей в дальнейшем изменению.

4.2.4. Заключенный по результатам запроса предложений договор фиксирует все достигнутые сторонами договоренности.

4.3. Требования к документации

4.3.1. Запрос Заказчиком предложений у поставщиков/подрядчиков содержит следующую информацию (Приложение № 1):

- наименование и адрес заказчика;
- наименование, техническую спецификацию, количество и базис поставки закупаемой продукции;
- требуемый график поставок, сроки выполнения работ;
- структуру цены с указанием базиса поставки, условий платежа, опциона, шефмонтажа, обучения и других существенных данных для этого вида продукции;
- сроки и адрес представления предложения и его форма.

4.3.2. Предложение должно максимально удовлетворять требованиям запроса и содержать, по крайней мере, следующую информацию:

- наименование и реквизиты претендента;
- срок действия предложения;
- наименование, техническую спецификацию, количество и базис поставки закупаемой продукции;
- график поставок;
- цену с указанием базиса поставки, условий платежа, опциона, шефмонтажа, обучения и других существенных данных для этого вида продукции;
- наличие гарантийных обязательств.

4.3.3. Вместе с предложением поставщик/подрядчик представляет пакет учредительных документов, доверенность, лицензии или разрешительные документы, свидетельства СРО, сертификаты если это необходимо. Все копии документов должны иметь печать и подпись руководителя фирмы с пометкой «Копия верна». Куратор Заказчика обязан проверять подлинность сведений и документов, представленных участниками конкурентной процедуры, в том числе, сверять представленные копии документов с их подлинниками, с проставлением своей подписи. Проводить проверку представленных документов с использованием общедоступных источников информации. Оценка благонадежности

участников выбора и анализ возможных рисков при выборе победителя, проводится Куратором и контролируется подразделением безопасности Общества.

4.4. Получение и обработка предложений

4.4.1. Куратор Заказчика составляет перечень претендентов, которым, по его мнению, целесообразно направить запрос. В любом случае необходимо направить запрос производителю закупаемых видов материально-технических ресурсов (уполномоченному представителю производителя).

Указанный перечень должен быть утвержден Заказчиком.

Запрос предложений производится исходя из требования получения коммерческих предложений не менее чем от трех поставщиков/подрядчиков.

4.4.2. Запросы регистрируются в ОДОИДР, и рассылаются Куратором Заказчика одновременно в адрес всех потенциальных поставщиков/подрядчиков на бумажных носителях почтой, курьером, либо в виде сканов по электронной почте или по факсу, в соответствии с утвержденным перечнем. Экземпляр запроса с отметкой о рассылке (с распиской в получении) сохраняется у Заказчика, и прикладывается вместе с коммерческими предложениями к конкурентному листу.

4.4.3. Потенциальный контрагент в указанные сроки и по запрашиваемой форме представляет предложение в письменной форме, подписанной правомочным представителем поставщика. Предложение от потенциального поставщика/подрядчика должно быть выполнено на фирменном бланке контрагента, должно иметь контактные телефоны и исходящие реквизиты (номер, дату), с проставлением фирменной печати. Если предложение подписано не руководителем, то подпись должна быть расшифрована, с указанием должности поставившего визу лица. Предложение может поступать по электронной почте в виде цветного скана документа с указанными выше требованиями.

4.4.4. Полученные предложения в обязательном порядке регистрируются в Отделе документационного обеспечения и договорной работы по мере их поступления, визируются Заказчиком и передаются для анализа и последующего хранения Куратору.

4.5. Оценка поступивших предложений

4.5.1. Финальную оценку полученных предложений (при стоимости закупки/услуг менее 600 000 руб. или работ менее 1 000 000 руб. с НДС и материалами) осуществляет руководитель профильного подразделения (Заказчик) по принципу соотношения цены - качества и/или наиболее выгодные условия для Общества.

Финальную оценку полученных предложений (при стоимости закупки/услуг более 600 000 руб. или работ более 1 000 000 руб. с НДС и материалами) осуществляет Конкурсная комиссия по представлению руководителя профильного подразделения (Заказчик) по принципу соотношения цены - качества и/или наиболее выгодные условия для Общества.

4.5.2. Заказчик (руководитель профильного структурного подразделения ОАО «Сибур-Нефтехим») рассматривает представленные претендентами предложения и составленный Куратором конкурентный лист, в котором приводится перечень поставщиков (представивших предложения), предлагаемые цены, соблюдение претендентом условий поставок, предусмотренных в запросе. В целях правильной оценки уровня конкуренции предложений, Конкурсный лист должен включать в себя только коммерческие предложения претендентов, и не должен содержать «отказов» от участников конкурентного выбора. Заказчик или Конкурсная комиссия на основании конкурентного листа (приложение №2) утверждает поставщика/подрядчика. Конкурсный лист, вместе с запросом и коммерческими предложениями, является неотъемлемой частью служебной записки на оформление договора с поставщиком/подрядчиком.

4.5.2. Куратор Заказчика направляет поставщику утвержденное предложение.

4.5.3. С поставщиком, предложение которого признано наилучшим, заключается договор в установленном порядке.

4.5.4. Заказчик или Конкурсная комиссия вправе на любой стадии внеконкурсных закупок отклонить все поступившие предложения и дать указание на проведение нового запроса для внеконкурсной закупки.

5. Конкурентные переговоры

5.1. Общие положения

5.1.1. Конкурентные переговоры проводятся в исключительных случаях:

- при закупках особо сложной продукции, четкая детализация которой затруднительна (сложное технологическое оборудование и т.п; когда использование процедуры конкурса, открытого тендера или запроса предложений с учетом затрат времени или по объективным причинам нецелесообразно;
- когда открытый конкурс/тендер не дал положительных результатов или не состоялся.

При данном способе закупки необходимо обязательное согласование с Тендерным комитетом ООО «СИБУР» если стоимость закупки/услуги более 600 000 руб. или работ более 1 000 000 руб. с НДС и материалами.

Письменное обращение для согласования в Тендерный комитет ООО «СИБУР» подписывается Генеральным директором ОАО «Сибур-Нефтехим», либо Председателем Конкурсной комиссии ОАО «СИБУР - Нефтехим».

5.2. Особенности процедур конкурентных переговоров

5.2.1. Конкурентные переговоры ведутся самим руководителем профильного подразделения ОАО «Сибур-Нефтехим» (Заказчиком) с привлечением специалистов Службы безопасности и Тендерного отдела.

5.2.2. Заказчик проводит двухсторонние переговоры с заранее определенным числом участников, достаточным для обеспечения эффективной конкуренции, но в любом случае, не менее трех. По результатам переговоров оформляется двухсторонний протокол.

5.2.3. Любые касающиеся переговоров требования, руководящие указания, документы, разъяснения или другая информация, которые сообщаются какому-либо участнику переговоров, равным образом сообщаются всем другим участникам переговоров.

5.2.4. Переговоры между Заказчиком и поставщиком носят конфиденциальный характер, содержание этих переговоров не разглашается третьему лицу без согласия Сторон.

5.2.5. После завершения переговоров Заказчик либо выбирает победителя сразу, либо устанавливает окончательные общие требования к закупаемой продукции и условиям договора. Оформляет их в виде закупочной документации (спецификация, опросный лист, техническое задание и т.д.) и предлагает всем продолжившим участвовать в процедурах, представить к определенной дате окончательное предложение. С поставщиками (подрядчиками), подавшими наилучшие предложения, Заказчик может провести многоэтапные переговоры в указанном ранее порядке или сразу выбрать выигравшего поставщика (подрядчика).

5.2.6. Указанная процедура может проводиться столько раз, сколько это необходимо для выбора победителя, либо до отказа Заказчика от закупки.

5.2.7. Заказчик (руководитель профильного структурного подразделения ОАО «Сибур-Нефтехим») рассматривает представленные претендентами предложения и составляет конкурентный лист (приложение №2) в соответствии с протоколами переговоров, в котором приводится перечень поставщиков (представивших предложения), предлагаемые

цены, условия поставок, и т.д. Заказчик на основании конкурентного листа утверждает поставщика. Конкурентный лист и протоколы (приложение №3) являются неотъемлемой частью служебной записки на оформление договора с поставщиком.

5.2.8. Финальную оценку полученных предложений при стоимости закупки/услуг более 600 000 руб. или работ более 1 000 000 руб. с НДС и материалами осуществляет Конкурсная комиссия по представлению Заказчика по принципу соотношения цены - качества и/или наиболее выгодные условия для Общества (конкурентный лист).

6. Прямой выбор контрагента

6.1. Общие положения

6.1.1. Прямой выбор контрагента представляет собой неконкурентный способ закупки, предполагающий прямое заключение договора, поэтому какой-либо дополнительной регламентации не требует. В этой связи методическая база при данном способе закупок требуется не для самих процедур, а для процесса обоснования необходимости и целесообразности использования прямого выбора контрагента в качестве способа обеспечения нужд заказчика.

6.2. Случаи осуществления прямого выбора контрагента

Заказчик при принятии решения об осуществлении прямого выбора контрагента, направляет в адрес Тендерного комитета ООО «СИБУР», письменное обращение, подписанное Генеральным директором ОАО «Сибур-Нефтехим» с визой Председателя Конкурсной комиссии, с обоснованием выбора конкретного способа закупки. Осуществление закупок указанным способом возможно в следующих случаях:

6.2.1. Вследствие чрезвычайных обстоятельств при возникновении срочной необходимости в определенной продукции, когда применение иных способов закупок нецелесообразно с учетом фактора времени.

Под чрезвычайными обстоятельствами понимаются стихийные бедствия, пожары, наводнения, аварии влекущие остановку производства и опасность для жизни работников, иные обстоятельства непреодолимой силы, которые нельзя было предусмотреть заранее и т.п.

6.2.2. Продукция может быть получена только от одного поставщика, либо единственный поставщик обладает исключительными правами в отношении данной продукции, и отсутствует ее равноценная замена.

Критерии, позволяющие воспользоваться данным пунктом, могут быть следующими:

- продукция производится по уникальной технологии, либо обладает уникальными свойствами, что подтверждено соответствующими документами;

- поставщик является монополистом;

- поставщик, является единственным официальным дилером поставщика, обладающего вышеуказанными свойствами;

- поставщик является единственным поставщиком в данном регионе, при условии, что расходы, связанные с привлечением контрагентов из других регионов, делают такое привлечение экономически невыгодным;

- поставщик или его единственный дилер осуществляет гарантийное и текущее обслуживание товаров, поставленных ранее, и наличие иного поставщика невозможно по условиям гарантии.

- список безальтернативных контрагентов согласуется КК и утверждается Генеральным директором Общества

6.2.3. Проводятся дополнительные закупки, когда по соображениям стандартизации, унификации с ранее приобретенным товаром, новые закупки должны быть произведены у того же поставщика.

При принятии решения об осуществлении прямого выбора контрагента по данному основанию Заказчику необходимо обосновать, действительно ли смена поставщика приведет к негативным последствиям для Общества, а именно: приобретать их с иными техническими

характеристиками (что может привести к значительным техническим трудностям в работе и обслуживании).

6.2.4. При проведении конкурса (или других регламентированных способов закупки) была представлена только одна заявка на участие в конкурсе, и проведение новых конкурсных процедур закупок нецелесообразно.

6.3. Процедура согласования при прямом выборе контрагента

6.3.1. Для согласования данного вида закупки в адрес Тендерного комитета ООО «СИБУР», Заказчик направляет письмо, подписанное Генеральным директором ОАО «Сибур-Нефтехим», с приложением к нему следующих документов:

- спецификации с указанием необходимого количества продукции и ее стоимостного выражения;
- копии документов, подтверждающих монопольное право поставщика на поставляемую продукцию;

Примечание:

Поставщик предоставляет заказчику подтверждение, что он является производителем продукции, либо копию соглашения, подтверждающего, что он вправе распространять продукцию, либо документ от имени производителя продукции за подписью Генерального директора.

- документальное обоснование срочной потребности в продукции и невозможности предусмотреть эту ситуацию заблаговременно;
- информацию о проведенном анализе рынка, либо конкурентную карту потенциальных контрагентов.

7. Переторжка

7.1. В рамках конкурса, тендера, запроса предложений или конкурентных переговоров может проводиться переторжка – снижение первоначально объявленной цены участниками конкурентной процедуры.

7.1.2. Организатор конкурентной процедуры вправе указать, в документации о предоставлении участникам конкурентной процедуры возможности добровольно и открыто повысить предпочтительность своих заявок путем снижения первоначальной, указанной в заявке цены либо условий оплаты, сроков поставки или выполнения работ при условии сохранения остальных положений заявки без изменений.

7.1.3. Организатор конкурентной процедуры может воспользоваться объявленным правом на проведение переторжки, если предполагает, что цены, заявленные участниками в предложениях, могут быть снижены, либо получит, хотя бы от одного из участников просьбу о проведении переторжки.

7.1.4. Решение о проведении процедуры переторжки, а также порядке ее проведения принимает Председатель Конкурсной комиссии при стоимости закупки/услуг более 600 000 руб. или работ более 1 000 000 руб. с НДС и материалами.

7.1.5. Если переторжка предусмотрена, она может проводиться только после оценки, сравнения неотклоненных заявок.

7.1.6. В переторжке может участвовать любое количество участников из числа приглашенных. Участник конкурентной процедуры, приглашенный на переторжку, вправе не участвовать в ней, тогда его заявка остается действующей с ранее объявленной ценой. Представители таких Участников конкурентной процедуры на процедуре переторжки не присутствуют.

7.1.7. В ходе переторжки ее участники снижают свои цены, причем каждый участник снижает свою цену независимо от других участников, либо путем проведения очных торгов. Никакие другие изменения (в части изменения характеристик предмета закупки), в первоначально поданные заявки не допускаются.

7.1.8. Цена, полученная в ходе переторжки, будет считаться окончательным предложением для каждого Участника конкурентной процедуры.

7.1.9. Изменение цены в сторону снижения не должно повлечь за собой изменение качественных характеристик предложения участника.

7.1.10. Переторжка может проводиться в очной, заочной или очно-заочной форме.

На очной переторжке полномочные представители участников конкурентной процедуры лично делают заявления о более низкой цене предлагаемой продукции и представляют подтверждающее это заявление коммерческое предложение, имеющее статус оферты.

В рамках заочной переторжки участники конкурентной процедуры к установленному сроку направляют организатору конкурентной процедуры письма с указанием новой цены.

В рамках очно-заочной переторжки участнику конкурентной процедуры дается выбор: направить полномочного представителя для заявления новой цены или направить организатору конкурентной процедуры письмо с указанием новой цены.

7.1.11. Заявки участников, приглашенных на переторжку, но в ней не участвовавших, учитываются при построении итогового ранжирования предложений по первоначальной цене.

7.1.12. При проведении переторжки после оценки, сравнения и предварительного ранжирования неотклоненных заявок участников результаты оценки заявок по неценовым критериям могут, как сообщаться, так и не сообщаться участникам переторжки.

7.1.13. Выбор победителя конкурентной процедуры с применением переторжки утверждается на Конкурсной комиссии при стоимости закупки/услуг более 600 000 руб. или работ более 1 000 000 руб. с НДС и материалами.

**Приложение №1
к Положению по закупке
в ОАО «Сибур-Нефтехим»**

ЗАПРОС ¹

«__» _____ 20__ г.

Кому _____

Уважаемые господа!

Просим Вас разработать и выслать в наш адрес технико-коммерческое предложение на _____
(наименование продукции)
в полном соответствии с техническим заданием (спецификацией, опросным листом) в приложении к настоящему письму.

Ориентировочный срок поставки продукции _____.

Оплата поставленной продукции будет произведена следующим способом:

В случае Вашего согласия принять участие в поставках указанной продукции просим представить Ваше предложение до _____.
(дата окончания принятия предложения)

Цена предлагаемой продукции должна быть указана на условиях поставки _____ (базис поставки) и быть действительной не менее ____ дней.

С уважением,

(должность)

(подпись/печать)

¹ Примерная форма, которая может быть изменена заказчиком, однако, существенные условия должны быть сохранены.

«_____»_____20__г.

КОНКУРЕНТНЫЙ ЛИСТ

к служебной записке №_____от_____20__г.

Наименования необходимых реквизитов и условий поставок ТМЦ:	Един. измер.	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3	Поставщик 4	Поставщик 5
Наименование контрагента, ИНН						
Юридический адрес Место нахождения						
Реквизиты запросов и коммерческих предложений счёта, письма и т.д. (№, дата)						
Реквизиты контактных лиц контрагента (Ф.И.О., должность, тел., факс)						
Наименования закупаемых ТМЦ, перечень работ, услуг						
Краткие описания предполагаемых закупок (закупка у монополиста, у производителя и т.п.)						
Опыт работы с контрагентом (положительный/отрицательный), наличие действующих договоров						
Наличие разрешающих документов (лицензии, СРО и т.п.), их номер, кем выданы						
Условия поставки/Срок выполнения работ, оказания услуг						
Транспортные расходы (сумма в руб., с НДС)	руб.					

Планируемая сумма сделки без транспортных расходов (руб., с НДС)	руб.					
Планируемая сумма сделки без стоимости материалов (руб., с НДС)						
Планируемая стоимость материалов (руб., с НДС)						
Анализ выбора поставщика на основании предлагаемых условий оплаты и сроков поставки ТМЦ:						
Отсрочка (кол-во дней после поставки ТМЦ)	кал.дн.					
Зачисление аванса (% от суммы сделки)	%					
Окончательный расчёт после поставки ТМЦ (% от суммы сделки)	%					
ИТОГО СУММА СДЕЛКИ (с учётом НДС, транспортных расходов и стоимости капитала):	руб.					

ВЫВОД: _____

Куратор _____

Нач. отдела _____

Приложение №3
к Положению о закупочной деятельности
ОАО «Сибур-Нефтехим»
Протокол переговоров
«__» _____ 201__ года

Наименование процедуры	
№, дата приглашения на процедуру КП	
Предмет контракта	
Потенциальный контрагент	
Дата проведения переговоров	
Подразделение Заказчика	
Место проведения	
Время проведения:	

1. СОСТАВ УЧАСТНИКОВ

№ п/п	Ф.И.О.	Организация / Должность	Подпись
Представители Заказчика			
1	Руководитель профильного подразделения		
2	Представитель службы безопасности		
3	Представитель тендерного отдела		
...			
Представители ... (перечислить представителей поставщика, подрядчика, поставщика услуг)			
1			
2			
...			

3. СОДЕРЖАНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

№ п/п	Предмет обсуждения	Позиция участника		Примечание
		до КП	по результатам КП	
1.	Стоимость работ			...
2	Срок выполнения работ			
3	Условия оплаты			
4	Аванс на материалы			
5				

От переторгов отказались или результаты переторгов.

По результатам проведенных конкурентных переговоров/переторгов достигнуты следующие результаты:

Стоимость работ - ---- с НДС

Срок выполнения работ - ----- кал. / банк. дней.

Условия оплаты – отсрочка платежа 30 или 60 банк. дней по факту выполнения работ или поставки.

Аванс на материалы - ----- % от стоимости работ/поставки.

Вывод: _____

Подписи сторон: