

**СИБУР Холдинг**



**ОАО «Воронежсинтезкаучук»**



Приложение  
к приказу ОАО «Воронежсинтезкаучук»  
от «11» октября 2013 г. № 809

**Дата введения**

**«16» октября 2013 г.**

**Владелец процесса**

**Заместитель Председателя Прав-  
ления-Исполнительный директор**

**Менеджер процесса**

**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
2. Ссылочные документы .....	3
3. Термины, определения и сокращения .....	4
4. Основные требования .....	5
5. Аудит поставщика .....	8
<i>Приложение № 1. Рекомендации по расчету интегральных показателей.....</i>	<i>11</i>
<i>Приложение № 2. Оценка поставщиков по интегральным показателям.....</i>	<i>13</i>
<i>Приложение № 3. Список поставщиков .....</i>	<i>14</i>
<i>Приложение № 4. Рекомендации по расчету интегральных показателей .....</i>	<i>15</i>
<i>Приложение № 5. Маркетинговая справка.....</i>	<i>17</i>
<i>Приложение № 6. График проведения аудитов поставщиков .....</i>	<i>18</i>
<i>Приложение № 7. Итоговая таблица оценки поставщиков по категориям.....</i>	<i>19</i>

## Регистрация изменений

Редакция	Дата утверждения	Дата ввода в действие	Реквизиты утвердившего документа
1.0	16.10.02013	16.10.2013	Приказ от «11» октября 2013г. № 809

## 1. Область применения

1.1 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.

1.2 Разработан на основе СТП СР 31-МУ01-01.

1.3 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.

## 2. Ссылочные документы

2.1 СТП ВСК 31-ПР01-02 Порядок проведения конкурентных процедур

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

**П р и м е ч а н и е** – 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.

## 3. 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 заключением 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.

#### **4. 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 требованиям 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, статистические 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  $K_{12}=0,40$ );
2. «Соблюдение графика поставок» (вес  $K_{12}=0,30$ );
3. «Наличие полного пакета сопроводительной документации» (вес  $K_{13}=0,10$ );
4. «Соблюдение требований к маркировке и упаковке продукции» (вес  $K_{14}=0,10$ );
5. «Своевременность оформления спецификаций, товарных накладных, счетов/фактур» (вес  $K_{15}=0,10$ ).

$K_2$ : «Качество взаимодействия с поставщиком»

Оценивает лояльность и перспективность поставщика по показателям:

6. «Лояльность поставщика» (готовность взаимодействовать вне рамок договорных обязательств)» (вес  $K_{21}=0,10$ );
7. «Готовность и возможность предоставления кредита, отсрочки платежа» (вес  $K_{22}=0,25$ );
8. «Возможность отгрузки необходимого объема точно в срок (включая наличие запасов на складе)» (вес  $K_{23}=0,35$ );
9. «Оперативность реакции на претензии и эффективность принимаемых мер» (вес  $K_{24}=0,15$ );
10. «Способность быть эффективным партнером в области внедрения новых технологий» (вес  $K_{25}=0,15$ ).

Оценивание проводят специалисты ОТК (по сырью) и специалисты по направлениям (для оборудования) по показателю  $K_{11}$ , по остальным показателям – специалисты ОЗ УМТО.

Расчет интегральных показателей  $K_1$  и  $K_2$  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

К <sub>2</sub> : 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
			К <sub>1</sub> : 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	$K_1 \geq 2,5$ и $K_2 \geq 2,5$	Приоритетный	Укрепление взаимовыгодных отношений с поставщиком
Б	$K_1 \geq 2,5$ и $K_2 < 2,5$	Надежный	Развитие отношений с перспективным поставщиком
В	$1,5 \leq K_1 < 2,5$ или $K_1 < 1,5$ и $K_2 > 2,5$	Удовлетворительный	Выявление и устранение причин некачественных поставок
Г	$K_1 < 1,5$ и $K_2 < 2,5$	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.

## 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  $K_1$  и  $K_2$

По каждому из 5 показателей критериев  $K_1$  и  $K_2$  оценка выставляется по 4-х балльной шкале (значения показателей приведены в таблице 3). При суммировании учитываются весовые коэффициенты.

Таблица 3

$K_1$ : Качество поставок продукции

Показатель	Вес	3 балла	2 балла	1 балл	0 баллов
$K_{11}$ : 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
$K_{12}$ : Соблюдение графика поставок	0,30	все поставки осуществляются в полном соответствии с запланированным графиком	отмечаются отдельные незначительные нарушения графика	отмечаются существенные нарушения графика поставок по вине поставщика	поставщик полностью не выдерживает со-

		фином	поставок		гласован- ный гра- фик по- ставок
К <sub>13</sub> : 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
К <sub>14</sub> : 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
К <sub>15</sub> : 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 незна-	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

			чительным нарушением сроков		количе- ством ошибок и задерж- кой по срокам
--	--	--	-----------------------------------	--	---

Таблица 4

К<sub>2</sub>: Качество взаимодействия с поставщиком

К <sub>21</sub> : 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
К <sub>22</sub> : 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
К <sub>23</sub> : 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 обеспечить бесперебойную отгрузку
К <sub>24</sub> : Оперативность реакции на претензии	0,15	активное предупреждение воз-	своевременное и оперативное разре-	разрешение вопросов	затягивание раз-

зии и эффектив- ность принимаемых мер		можных вопросов (поставщик инте- ресуется ходом поставки)	шение возникаю- щих вопросов	только по официально- му запросу	решения вопросов
К <sub>25</sub> : Способность быть эффективным партнером в обла- сти внедрения но- вых технологий	0,15	активная позиция в развитии своего бизнеса и бизнеса партнера	готовность и спо- собность эффектив- но взаимодейство- вать при внедрении новых технологий в интересах клиента	способность к внедрению новых техно- логий в инте- ресах клиен- та	отсут- ствие возмож- ностей развития новых техноло- гий

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 про- дукции (К <sub>1</sub> )	=	0,35*(2 балла) + 0,20*(2 балла) + 0,15*(3 баллов) + 0,15*(3 баллов) + 0,15*(2 балла)	=	2,15	- среднее
Качество взаимодей- ствия с поставщиком (К <sub>2</sub> )	=	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.	Вид за- купки(ЦЗ)	Наименование	К <sub>1</sub> : "Качество поставки продукции" (0..5 баллов)						К <sub>2</sub> : "Качество взаимодействия с поставщиком" (0..5 баллов)						Категория по-	Рекомен- дации
			К <sub>11</sub>	К <sub>12</sub>	К <sub>13</sub>	К <sub>14</sub>	К <sub>15</sub>	Оцен- ка	К <sub>21</sub>	К <sub>21</sub>	К <sub>22</sub>	К <sub>23</sub>	К <sub>23</sub>	Оцен- ка		
			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  
ник ОМК

Василук А.Н. Началь-  
Тихомирова Е.В.

### Итоговая таблица оценки поставщиков по категориям

#### Приложение №7

Итоговая таблица оценки поставщиков по категориям (оборудованию)

№	Наименование	Поставщик	Производитель	Категория поставщика
---	--------------	-----------	---------------	----------------------

п/п	сырья и материалов			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