

ПРИКАЗ30 ноября 2011г.№ 746/1

г. Нижний Тагил

Об утверждении регламента проведения конкурентных переговоров при заключении договоров на поставку криптоно-ксеноновой смеси производства ОАО «ЕВРАЗ НТМК»

В целях упорядочения работы по реализации криптоно-ксеноновой смеси, производства ОАО «ЕВРАЗ НТМК»

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить Регламент проведения конкурентных переговоров на продажу криптоно-ксеноновой смеси производства ОАО «ЕВРАЗ НТМК» (далее Регламент).
2. Установить, что организатором конкурентных переговоров является ООО «ТК «ЕвразХолдинг».
3. Подготовить дополнительное соглашение к договору поручения № ДГТК4Т000003 (Д484/07) от 15.03.2007, заключенному с ООО «ТК «ЕвразХолдинг», предусматривающее исполнение положений Регламента при заключении договоров на поставку смеси и обеспечить его подписание.
4. Руководителям структурных подразделений ознакомить сотрудников, ответственных за сбыт криптоно-ксеноновой смеси, с настоящим Приказом.
5. Разместить Регламент проведения конкурентных переговоров на продажу криптоно-ксеноновой смеси на интернет сайте ОАО «ЕВРАЗ НТМК».
6. Ввести Регламент проведения конкурентных переговоров на продажу криптоно-ксеноновой смеси в действие с 01.12.2011.

Управляющий директор ЕВРАЗ НТМК

Исполнитель:
В.Ю. Смирнов,
Тел.49-09-84

А.В. Кушнарев



Утвержден Приказом
Управляющего директора ЕВРАЗ НТМК
от 30 ноября 2011г. № 746/1

РЕГЛАМЕНТ
ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ
ДОГОВОРОВ НА ПОСТАВКУ КРИПТОНО-КСЕНОНОВОЙ СМЕСИ
ПРОИЗВОДСТВА ОАО «ЕВРАЗ НТМК»

1. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ

- 1.1. Настоящий Регламент устанавливает порядок проведения конкурентных переговоров при заключении договоров на поставку криптоно-ксеноновой смеси (Хе-9%), (далее Регламент, ККС или Товар), производства ОАО «ЕВРАЗ НТМК» (Производитель).
- 1.2. Целью проведения конкурентных переговоров является заключение договора поставки ККС на условиях выгодных его сторонам, обеспечение информационной открытости и равных возможностей покупателям при заключении договоров поставки ККС.
- 1.3. К участию в конкурентных переговорах допускаются любые российские и иностранные компании, заинтересованные в покупке указанного Товара.
- 1.4. До проведения конкурентных переговоров участник переговоров должен иметь заключенный с Организатором рамочный договор поставки (далее рамочный договор). При заключении рамочного договора поставки участник переговоров предоставляет Организатору документы, предусмотренные Приложением 2 к настоящему Регламенту. Документы для подписания рамочного договора должны быть предоставлены участником не позднее двух недель до проведения конкурентных переговоров.

Отсутствие заключенного рамочного договора с отдельным участником не является основанием для отказа в его участии в конкурентных переговорах, если участником предоставлены документы, указанные в Приложении 2. В этом случае, рамочный договор на поставку и приложение на поставку ККС

могут быть подписаны в сроки, предусмотренные пунктами 16-17 Регламента, если такой участник будет признан победителем.

- 1.5. Конкурентные переговоры проводятся каждый календарный квартал, как правило, во второй половине третьего месяца квартала. Организатор размещает на своем интернет-сайте информацию: о дне и времени проведения конкурентных переговоров, о стартовой стоимости лота, объеме ККС, выставленного на конкурентные переговоры, базисе поставки. С целью привлечения большего количества участников для проведения конкурентных переговоров Организатор может рассыпать по электронной почте уведомления известным ему потенциальным покупателям ККС.
2. ПРОВЕДЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ
 - 2.1. Предметом конкурентных переговоров является заключение договора поставки объема ККС, производимого Производителем в течение одного календарного квартала и предлагаемого к продаже по результатам конкурентных переговоров. Весь объем ККС рассматривается единым лотом, если иное не установлено Организатором конкурентных переговоров.
 - 2.2. Организатор конкурентных переговоров определяет начальную стоимость лота. При определении начальной цены во внимание принимаются: результаты предыдущих конкурентных переговоров, а также иные рыночные факторы, влияющие на условия обращения ККС на товарном рынке.
 - 2.3. Конкурентные переговоры проводятся заочно в три этапа.
 - 2.4. Все ценовые предложения участников на любом этапе направляются на электронный адрес Организатора: torgi@evraz.com. Форма Заявки Участника установлена Приложением 1. Организатор делает все уведомления в адрес участников только по электронной почте, указанной в заявке участника конкурентных переговоров.
 - 2.5. 1- этап.
 - 2.5.1. Для участия в 1-м этапе Участник конкурентных переговоров направляет Организатору заявку об участии в конкурентных переговорах, в которой участник сообщает организатору свое ценовое предложение. Изменение (повышение) стоимости предложения по лоту на первом и последующих этапах должно быть кратно шагу, равному 300 рублей.

Заявленное участником ценовое предложение на 1-м и следующих этапах не может быть ниже стартовой стоимости, установленной Организатором. Участник конкурентных переговоров не имеет права изменять объем ККС в лоте. Заявки, не соответствующие данным требованиям, не рассматриваются Организатором.

- 2.5.2. Прием предложений на 1-м этапе заканчивается автоматически в 12-00 час. по московскому времени в день проведения конкурентных переговоров. Предложения, поступившие позже срока окончания приемки предложений, не рассматриваются Организатором, а такой участник выбывает из конкурентных переговоров.

Участники, направившие ценовое предложение на 1-м этапе в соответствии с пунктом 2.5.2 Регламента, получают уведомление Организатора о прохождении во 2-й этап, а также информацию о сложившейся стартовой стоимости лота во 2-м этапе. Стартовая цена 2-го этапа определяется на основе предложений участников 1-го этапа. Организатор направляет участникам информацию о проведении второго этапа в течение 30 минут после окончания приема предложений 1-го этапа.

2.6. 2-этап.

На 2-м этапе каждый участник конкурентных переговоров предоставляет Организатору свое ценовое предложение с учетом установленной стартовой стоимости лотов 2-го этапа. Прием предложений заканчивается автоматически в 15-00 час. по московскому времени в день проведения конкурентных переговоров. Предложения, поступившие позже срока окончания приемки предложений, не рассматриваются, участник выбывает из конкурентных переговоров. Участники, не направившие ценовые предложения на 2-м этапе, также считаются выбывшими из конкурентных переговоров.

Участники, направившие ценовое предложение во 2-этапе получают уведомление Организатора о прохождении в 3-й этап, а также информацию о сложившейся стартовой стоимости лота для 3-го этапа. Стартовая цена 3-го этапа определяется на основе предложений участников 2-го этапа. Организатор направляет участникам информацию о проведении 3-го этапа в течение 30 минут после окончания приема предложений по 2-му этапу.

2.7. 3-этап.

На 3-м этапе каждый участник конкурентных переговоров предоставляет Организатору свое ценовое предложение с учетом установленной стартовой стоимости лотов 2-го этапа. Прием предложений заканчивается автоматически в 17:00 час. по московскому времени в день проведения конкурентных переговоров. Предложения, поступившие позже срока окончания приемки предложений, не рассматриваются, а участник выбывает из конкурентных переговоров.

3. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ КОНКУРЕНТНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ И ОФОРМЛЕНИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ПО ПОСТАВКЕ ККС**3.1.** По завершении 3-го этапа объявляется победитель по выставленному лоту конкурентных переговоров. Победителем становится участник, предложивший наивысшую стоимость по выставленному лоту.

2-й и/или 3-й этапы не проводятся, в случае, если только один участник делает ценовое предложение. Такой участник рассматривается победителем конкурентных переговоров.

Если никто не из участников не делает ценовых предложений в рамках 1-го этапа, то конкурентные переговоры признаются несостоявшимися и новые конкурентные переговоры проводятся организатором в сроки, им установленные. Информация о новом проведении конкурентных переговоров сообщается участникам конкурентных переговоров.

Если на 2-м или 3-м этапе никто из участников не сделал ценовых предложений, то победителем конкурентных переговоров будет считаться участник, предложивший наивысшую цену на 1-м или 2-м этапе соответственно. При равенстве предложений победитель конкурентных переговоров определяется в порядке, предусмотренном пунктом 15 Регламента.

3.2. В случае равных цен, заявленных участниками конкурентных переговоров на 3- этапе, проводится дополнительный 4-й этап на следующий рабочий день с 12:00 час. до 14:00 час. по московскому времени до выявления победителя по тем же правилам, только с произвольным шагом.

Заявленное участником ценовое предложение на 4-ом этапе не может быть ниже или быть равном стартовой стоимости, установленной Организатором.

- 3.3. Организатор в течение пяти рабочих дней после завершения конкурентных переговоров направляет победителю уведомление о признании его победителем, проект приложения к договору поставки ККС, счет на оплату Товара либо части объема Товара. Если рамочный договор не был заключен ранее (пункт 1.4 Регламента), то данные документы направляются вместе с проектом рамочного договора, при этом счет на оплату направляется после получения всех подписанных документов. Остальным участникам направляется информация о том, что победителем конкурентных переговоров признан другой участник с указанием сделанного им ценового предложения. Информация о цене, сложившейся по результатам конкурентных переговоров, публикуется на сайте Организатора/Производителя не позднее трех рабочих дней с даты завершения конкурентных переговоров.
- 3.4. Победитель конкурентных переговоров в течение трех рабочих дней с даты получения документов обязан вернуть Организатору подписанное приложение к договору на поставку ККС (рамочный договор, если он не был подписан ранее) и произвести оплату согласно выставленному счету. Копии платежных документов, а также подписанные документы на поставку ККС необходимо направлять по электронной почте на адрес torgi@evraz.com.
- 3.5. Победитель конкурентных переговоров, не подписавший приложение на поставку ККС на выигранный объем и/или не выполнивший обязательства по оплате ККС, может быть не допущен Организатором для участия в следующих конкурентных переговорах. В случае не заключения договора и/или не оплаты ККС победителем, Организатор проводит новые конкурентные переговоры.
- 3.6. В случае, если содержание ксенона (Xe) в поставке ККС будет отличаться от значения, установленного в пункте 1.1 настоящего Регламента, то применяется следующий перерасчет по качеству: за каждый полные 0,1 % отклонения («-» или «+») ксенона (Xe) в произведенной партии Товара будет предоставляться скидка или надбавка в размере 0,5% (половина процента) от общей стоимости Товара.

Содержание ксенона (Хе) в произведенной партии Товара подтверждается сертификатом Производителя.

3.7. Также победитель конкурентных переговоров обязан:

- предоставить транспортные инструкции, либо заявку с датой отгрузки продукции в случае самовывоза, для последующей отгрузки выигранного объема товара, в течение пяти рабочих дней с даты завершения конкурсных переговоров;
- обеспечить разрешение на курсирование выигранного объема товара по территории страны грузополучателя в случае поставки за пределы России;
- своевременно предоставить тару собственности/аренды грузополучателя в полном объеме.

**Приложение 1 к
Регламенту проведения конкурентных
переговоров при заключении
договоров на поставку криптоно-ксеноновой
смеси производства ОАО «ЕВРАЗ НТМК»**

Заявка на участие в конкурентных переговорах

В заявке должны быть отражены следующие данные

Наименование участника:		Номер этапа:	
Номер договора (необязательно)		Предлагаемая цена в рублях.	

\

Приложение 2 к
Регламенту проведения конкурентных
переговоров при заключении
договоров на поставку криптоно-ксеноновой
смеси производства ОАО «ЕВРАЗ НТМК»

Перечень предоставляемых документов для заключения договора

Для российских организаций (нотариально заверенные копии):

1. устав;
2. свидетельство о регистрации;
3. свидетельство о постановке на налоговый учет;
4. доказательство полномочий лица, подписывающего договор поставки;
5. выписка из ЕГРЮЛ по состоянию за 6 месяцев до проведения торгов.

Для иностранных организаций:

1. выписка из реестра иностранных юридических лиц страны, в которой создано это юридическое лицо или равное по юридической силе доказательство юридического статуса организации;
2. учредительные документы;
3. доказательство полномочий лица, подписывающего договор поставки

Документы должны быть апостилированы (если применимо), перевод документов на русский язык должен быть нотариально заверен.