Правила проведения процедур реализации невостребованных материально-технических ресурсов Компании

Процедура реализации невостребованных МТР являются внутренними процедурами выбора покупателя, не являются торгами в значении ст. 447-449, 1057-1061 Гражданского кодекса РФ и Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции». Соответственно, Компания и предприятия группы оставляют за собой право акцептовать любое из поступивших предложений, либо не акцептовать ни одно из них; имеют право предложить участникам процедуры направить оферту с улучшенными ценовыми показателями, провести процедуру повышения цены; имеют право заключать или не заключать договор с победителем процедуры; не несут какой-либо ответственности за отказ заключить договор с лицами, участвующими в процедурах реализации невостребованных МТР и обратившимися с предложением совершить сделку (направившими оферту); вправе не давать объяснений по результатам проведения процедуры.

1. Термины и определения

1.1. **Правила -** настоящий документ содержащий информацию об условиях проведения процедур реализации невостребованных МТР. Данная информацию, размещена на официальных сайтах:
- https://illiquid.uralmine.com/activity/illiquid/index.php;
- https://www.zinc.ru/contacts/kak-s-nami-svyazatsya/;
- https://nelikvidi.com.

1.2. **Процедуры реализации** – это процедура выбора покупателя невостребованных МТР, проводимая в порядке, предусмотренном локальными документами Компании.

1.3. **Предложение –** это документ, направленный организатору процедуры реализации с намерением заключить договор, имеющий правовой статус оферты в соответствии с Гражданским кодексом РФ и оформленный в соответствии с условиями, установленными в Правилах.

1.4. Организатор процедуры реализации - Компания и предприятия, входящие в группу, осуществляющие проведение процедуры реализации, в том числе прием предложений претендентов и формализацию решения о выборе покупателя.

1.5. Реестр – это список невостребованных материально- технических ресурсов, размещенный на официальных сайтах:
- https://illiquid.uralmine.com/activity/illiquid/index.php;
- https://www.zinc.ru/contacts/kak-s-nami-svyazatsya/;
- https://nelikvidi.com.

1.6. Претендент/Участник - юридическое/физическое лицо – резидент РФ, способное на законных основаниях приобрести невостребованные МТР и принявшее участие в процедуре реализации в соответствии с условиями, установленными в Правилах.

1.7. Победитель - Участник, предложение которого признается наиболее выгодным по результатам проведенной процедуры реализации в соответствии с условиями, установленными в Правилах.

2. Прием Предложений

2.1. Прием предложений Претендентов осуществляется ответственными лицами организаций Компании, указанными в Реестре.

2.2. Предложения оформляются в соответствии с Образцом письма подтверждения готовности выкупа, подписываются уполномоченным лицом и направляются в виде скан-копий на адрес электронной почты: krik@zinc.ru.

2.3. Предложение Претендента должно содержать:
- информацию о предмете покупки: номер предприятия, код материального ресурса, наименование материального ресурса, количество и единицу измерения согласно Реестру;
- предлагаемую цену за единицу МТР в рублях без НДС на условиях самовывоза МТР со склада предприятия и 100% предварительной оплаты;
- планируемый срок выборки товара со склада предприятия;
- контактную информацию: номер телефона, адрес электронной почты для обмена документами;
- наименование Претендента, его ИНН, КПП, юридический адрес, банковские реквизиты;
- предложение о заключении договора с указанием срока действия оферты в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

2.4. Направление Претендентом предложения о приобретении невостребованных МТР является безусловным и безоговорочным подтверждением его согласия с настоящими Правилами и условиями проведения процедур реализации невостребованных МТР.

2.5. Направление Претендентом предложения о приобретении невостребованных МТР в вышеописанном порядке означает, что Претендент:

- гарантирует, что предложение подписано уполномоченным лицом, представление предложения и исполнение его условий не приведет к нарушению учредительных документов Претендента и положений законодательства РФ;

- заверяет организатора процедуры реализации, что Претендент является резидентом РФ, в отношении Претендента не проводится процедура ликвидации, банкротства, его деятельность не приостановлена, нет каких-либо факторов, препятствующих заключению и исполнению договора на условиях, указанных в предложении Претендента.

- уведомлен и согласен с условием, что Претенденту может быть в любой момент без объяснения причин отказано в допуске к процедуре реализации, Претендент может быть в любой момент отстранен от участия в процедуре реализации, организатор процедуры реализации имеет право заключать или не заключать договор с победителем процедуры.

2.6. Все вопросы и обращения Претендентов/Участников направляются по электронной почте: krik@zinc.ru

2.7. Перед направлением предложения Претенденту посредством обращения к ответственному лицу рекомендуется произвести проверку наименования, технического состояния и качества МТР, комплектации, выяснить наличие необходимых Претенденту принадлежностей и документов к МТР.

3. Принятие решения по результатам Процедуры реализации

3.1. Победителем признается Участник, предложивший наибольшую цену.

3.2. В случае, если по окончании срока приема Предложений от Участников поступило два и более Предложения, соответствующих требованиям Правил, ответственное лицо предприятия проводит процедуру повышения цены между данными Участниками.

3.3. Форма, порядок, дата и время проведения процедуры повышения цены, размер шага ставки (не более 1% от начальной цены реализации, Участник вправе делать ставку более 1 шага, но кратную размеру шага) определяются ответственным лицом предприятия, указанным в Реестре и сообщаются Участникам. Процедура повышения цены осуществляется от наибольшей цены.

3.4. Участник вправе не принимать участие в процедуре повышения цены, направив свое окончательное предложение.

3.5. Процедура повышения цены считается состоявшейся, если к назначенному сроку ее проведения поступило хотя бы одно предложение (вне зависимости от формы подачи предложений).

3.6. В случае, если по результатам процедуры повышения цены поступило более одного предложения с одинаковой ценой от разных Участников, то Победителем признается Участник, предложение которого поступило первым.

3.7. В случае, если по результатам процедуры повышения цены не поступило предложений с повышением цен, то Победителем признается Участник, предложивший наибольшую цену до окончания срока приема предложений.

3.8. Участникам, направившим окончательные предложения, сообщается информация об их статусе (Победитель/не Победитель) способом, аналогичным направлению ими окончательного предложения.

3.9. В случае, если по окончании срока приема предложений только от одного Участника поступило предложение с ценой не ниже минимальной продажной стоимости (пункт 3.1.), то данный Участник признается Победителем.

3.10. В случае, если по окончании срока приема предложений не поступило ни одного предложения с ценой, равной или превышающей начальную цену реализации, то в отношении данных позиций МТР начальная цена реализации по общему правилу автоматически снижается согласно разработанному графику снижения стоимости.

3.11. В случае, если до окончания приема Предложений (пункт 2.1.) поступило Предложение со стоимостным предложением соответствующим условиям текущего этапа процедуры, то Участник, направивший данное предложение признается Победителем, при условии, что информация о реализации данного невостребованного МТР была размещена в открытом доступе не менее 15 календарных дней.

4. Заключение договора с Победителем

4.1. Победитель по результатам проведенной процедуры реализации должен произвести оплату МТР по направленному договору в течение 5-ти (пяти) рабочих дней с момента его

получения. Договор направляется по адресу электронной почты или номеру факса, указанному в предложении Победителя. Оплата МТР по полученному договору означает согласие Победителя с указанными в договоре условиями поставки МТР.

4.2. Претендент вправе предварительно перед направлением своего предложения ознакомиться с проектом типовой формы договора. В случае возражений Победителя, относительно условий договора, направленному ему для оплаты МТР, выраженных в том числе путем направления новой оферты или подписания договора с протоколом разногласий, Победитель обязан возместить убытки организатора реализации, вызванных такими возражениями и отказом от заключения договора на предложенных условиях.