

کامل تقاضا کنندگان ، مبلغ و سایر ضوابط پیشنهادی جهت اتخاذ تصمیم به مسئولان مربوطه ارائه و حسب نظر ایشان معامله را با رعایت سایر ضوابط این آیین نامه انجام می دهد.

ب - مزایده محدود

به منظور تسریع در انجام فروش در خصوص آن دسته از اجناس اسقاطی و یا ضایعاتی و نیز سایر وسایل و مواردی که به تشخیص مدیر مربوطه و یا کمیسیون معاملات و یا مدیرعامل حسب مورد با وجود نو و سالم بودن از نظر کمی و کیفی و قابل استفاده و مصرف برای شرکت نبوده و یا مزاد بر نیاز شرکت باشند و حجم قابل توجهی را نیز از نظر مبلغ تشکیل نمی دهند ، از روش مزایده محدود اقدام خواهد شد.

انجام مزایده محدود پس از تهیه لیست خریداران واجد شرایط و بررسی مشخصات آنها و تصویب مدیر مربوطه و یا کمیسیون معاملات و یا مدیرعامل و یا هیئت مدیره شرکت حسب مورد قابل اجرا خواهد بود. در این صورت قیمت پایه اجناس و اموال فروشی با هماهنگی کارشناس رسمی دادگستری و یا کمیته شرکت ، توسط مرجع تصمیم گیری تهیه می گردد و کمیسیون معاملات با توجه به قیمت پایه و پیشنهادهای واصله ضمن رعایت صرفه و صلاح شرکت مناسب ترین پیشنهاد را انتخاب و در مورد معاملات عمده و یا کلان به تایید مدیرعامل و تصویب هیئت مدیره شرکت می رساند تا پس از تصویب مورد اجرا قرار گیرد.

تبصره - در صورتیکه شرکت های وابسته و تابعه سهامداران عمده جز متقاضیان خرید اجناس مذکور باشند در شرایط مساوی در اولویت قرار دارند.

ج - مزایده عمومی

کلیه اجناس و اموال فرسوده و اسقاطی و ضایعات و یا نو و سالم و کار نکرده مزاد بر نیاز شرکت که قبلا بیان گردید و از ارزش قابل توجهی نیز برخوردارند، بطوریکه از نظر مبلغ فروش در طبقات عمده و کلان قرار می گیرند پس از ارائه پیشنهاد از سوی کمیسیون معاملات و در صورت تایید مدیرعامل و تصویب هیئت مدیره شرکت توسط شرکت از طریق مزایده عمومی به شرح ذیل اقدام لازم در مورد آنان صورت می گیرد :

تصویب مدیرعامل یا هیئت مدیره شرکت. ضمناً در مورد مواد فاسد شدنی و آلوده کننده محیط محیط زیست ، تعیین روش و نحوه انجام آن به عهده مدیرعامل می باشد. هرگاه ماهیت برخی از انواع ضایعات به گونه ای باشد که انبار کردن آنها ممکن نبوده یا به صرفه و صلاح شرکت نباشد، این نوع ضایعات از طریق عقد قرارداد (ترجیحاً سالانه) به فروش خواهد رسید.

3-4-53 - بر اساس مفاد این آیین نامه، سایر فروش ها (موضوع بند 2-53) نحوه عمل آن فروش ها به یکی از طرق زیر انجام می گیرد.

الف - استعلام

استعلام برای فروش می تواند هم به صورت کتبی و هم بصورت شفاهی انجام شود. در فروش های طبقه اول (معاملات جزئی) در صورتیکه انجام معامله به صورت استعلام تعیین گردید مسئول انجام معاملات مکلف است با ارجاع موضوع معامله به پیشنهاد دهندگان واجد شرایط (حداقل 3 مورد) استعلام به عمل آورده و مراتب را جهت اتخاذ تصمیم به مرجع تصمیم گیری ذیربط ارائه نماید ، هر استعلام بها اگر به صورت کتبی اخذ شود حداقل باید دارای مشخصات ذیل باشد:

1- نام و نشانی کامل پیشنهاد دهنده

2- مشخصات کامل کالا یا خدمات مورد استفاده

3- مبلغ پیشنهاد و سایر شرایط استعلام

4- مدت اعتبار و سایر شرایط استعلام

تبصره: در معاملات فروش که اخذ استعلام به صورت شفاهی تعیین می گردد مسئول انجام معامله علاوه بر رعایت شرایط فوق ، بدیهی است مراتب را شفاه استعلام و نتیجه آن را طی گزارشی که متضمن مشخصات

3-53- درخواست فروش ضایعات تولیدی ، مواد اولیه مازاد ، قطعات بلا مصرف و اموال و اثاثیه خارج از رده از طرف مدیر واحد مورد بررسی و ارزیابی قرار گرفته و پس از مشخص شدن طبقه فروش اقدامات لازم در چارچوب روش های مشروحه ذیل به عمل خواهد آمد.

1-3-53- فروش های طبقه اول (معاملات جزئی) تا مبلغ **200.000.000** ریال پس از تایید مدیر مربوطه و تصویب مدیرعامل خواهد بود .

2-3-53- در مورد فروش های طبقه دوم (متوسط) ، تصمیم گیری در مورد نحوه فروش به پیشنهاد مدیر مربوطه و تصویب مدیرعامل و تصمیم گیری در مورد انتخاب خریداران با تصویب کمیسیون معاملات صورت خواهد گرفت.

3-3-53- در مورد فروش های طبقه سوم (معاملات عمده و کلان) روش انجام معامله به تشخیص مدیرعامل بوده و انتخاب خریداران با تایید کمیسیون معاملات و مدیرعامل و تصویب هیئت مدیره صورت خواهد گرفت.

4-53- مبنای قیمت فروش اقلام موضوع مورد معامله با در نظر گرفتن صرفه و صلاح شرکت و با آخرین قیمت های مقایسه ای دوره قبل که با هماهنگی امور مالی شرکت مشخص می گردد و همچنین با در نظر گرفتن سایر شرایط و روش های انجام معامله به شرح مندرج در این فصل میبایست انجام شود.

1-4-53- در مورد فروش دارائیهای ثابت مشهود انجام هماهنگی لازم با رئیس امور مالی برای خروج دارائیها از لیست اموال ضروری بوده و رئیس امور مالی نیز باید تصویب مدیرعامل و یا هیئت مدیره شرکت را در این خصوص اخذ نماید .

2-4-53- در صورتیکه درارتباط با اقلام عمده یا کلان تصمیم گیری منجر به فروش اموال دارائیها و قطعات مازاد ، مستهلک و ضایعات و سایر موارد که قبلا بیان گردیده باشد ، در این صورت ارزیابی کارشناس رسمی دادگستری و یا کارشناس منتخب مدیرعامل لازم خواهد بود مگر در موارد خاص با صلاحدید و

فصل ششم – طبقه بندی فروش، مبانی و روش های انجام معاملات فروش

ماده 53 – طبقه بندی فروش

فروش های شرکت به دو گروه به شرح ذیل تقسیم می گردد :

1-53 – فروش محصولات اصلی و فرعی

فروش محصولات اصلی و فرعی شرکت بر اساس دستورالعمل ابلاغی از سوی هیئت مدیره و نتیجه بررسی و تجزیه و تحلیل وضعیت بازارهای داخلی و خارجی توسط کمیته تخصصی فروش شرکت صورت خواهد گرفت .

2-53 – سایر فروش ها

سایر فروش ها از نظر مبلغ به 3 طبقه شامل جزئی، متوسط، عمده و یا کلان تقسیم می گردند که حدود و اختیارات مسئولین جهت تصویب فروش ها و ارزش ریالی آن در جدول شماره 2 انعکاس یافته است . لازم به توضیح است که ارزش ریالی تعیین شده در جدول در مقاطع مورد نیاز به پیشنهاد مدیرعامل و تصویب هیئت مدیره قابل افزایش یا کاهش خواهد بود.

جدول شماره 2

طبقه و نوع روش انجام معامله	(1) جزئی	(2) متوسط	(3) عمده یا کلان
جایگاه سازمانی مورد معامله	مدیر مربوطه	کمیسیون معاملات	مدیر عامل
	مدیر عامل	مدیر عامل	هیئت مدیره
معاملات خرید شامل : فروش ضایعات تولیدی ابزار آلات و قطعات بلا مصرف	تا 200.000.000 ریال	بیش از دوپست میلیون ریال تا 2 میلیارد ریال	بیش از 2 میلیارد ریال
فروش ماشین آلات و تجهیزات خارج از رده فروش اموال و اثاثیه خارج از رده و غیره			