

Spółka Alkat zawiera umowy w formie pisemnej stosując tryb przetargu, o którym mowa w art. 70¹ - 70⁵ K.c., z uwzględnieniem następujących zasad:

1. Przygotowanie przetargu w formie jawnej

Dział Zakupów wykonuje czynności związane z przygotowaniem przetargu dla danego rodzaju materiału, komponentu lub usługi, takie jak : szukanie dostawców w Polsce i na terenie Unii Europejskiej lub korzystanie z bazy danych firmy matki Air Liquide lub firmy projektowej, przygotowanie zapytania ofertowego, przygotowanie informacji o przetargu na stronach internetowych Alkat Sp. z o.o. - uzgodnienie z Dyrektorem odpowiedzialnym za projekt warunków współpracy, w tym specyfikacji technicznej, terminów realizacji, terminów płatności i innych warunków handlowych.

2. Kontakty z dostawcą

W przypadku zamówień nietypowych, wymagających specjalistycznej wiedzy, w kontakcie z dostawcą może pomóc dział merytoryczny w tym przypadku wszelkie procedury związane z wyborem dostawcy przeprowadza razem z działem zakupów upoważniona osoba z tego działu (dotyczy to głównie dużych inwestycji). W przypadku zakupów inwestycyjnych dla dużych projektów decyzja dotycząca wyboru dostawcy jest podejmowana wspólnie z Dyrektorem odpowiedzialnym za projekt.

3. Wybór dostawców zgodnie z zasadą niedyskryminacyjnego opisu przedmiotu przetargu oraz równego dostępu dla podmiotów gospodarczych ze wszystkich państw członkowskich

Po wyborze dostawców i przygotowaniu zapytania ofertowego Dział Zakupów wysyła w określonym czasie zapytania ofertowe do potencjalnych dostawców / oferentów z prośbą o potwierdzenie odbioru zapytania i o potwierdzenie daty wysłania oferty według ustalonego wcześniej terminu przez Dział Zakupów. Termin złożenia ofert jest ten sam dla wszystkich uczestników (firmy polskie i firmy zagraniczne)

Dla firm polskich zapytanie jest przygotowane w języku polskim, a dla firm zagranicznych w języku angielskim. Zapytanie kierowane są do firm o uznanej marce i doświadczeniu w danej dziedzinie.

4. Firmy zobowiązują się do wzajemnego uznawania dyplomów, świadectw i innych dokumentów potwierdzających posiadanie kwalifikacji, zgodnie z polskim prawem.

5. Wybór oferty

Dział Zakupów wybiera wśród złożonych ofert minimalnie dwie a maksymalnie trzy firmy do dalszych negocjacji. Wybór jest dyktowany dokładną odpowiedzią na specyfikację techniczną, najlepszą ceną, najlepszym terminem, najlepszymi warunkami płatności oraz innymi najlepszymi warunkami handlowymi.

Każda z firm jest poinformowana o dalszych losach oferty w formie pisemnej (najczęściej elektronicznej).

6. Przejrzyste i obiektywne podejście do ofert - ostatni etap przetargu

Zasada przejrzystego i obiektywnego podejścia - w szczególności rozumiana jest jako obowiązek wyłączenia się po stronie beneficjenta z prowadzenia przetargu przez

osoby, w stosunku do których zachodzą przesłanki wskazane w art. 17 ust. 1 ustawy Pzp.

Dział Zakupów wspólnie z Dyrektorem odpowiedzialnym za projekt negocjuje szczegółowe warunki z firmami zaproszonymi do drugiej etapu przetargu. Ostateczna decyzja dotycząca firmy wykonującej usługę lub dostawę danego produktu jest dyktowana przede wszystkim warunkami handlowymi (najlepsza cena, warunki płatności, terminy).

Specyfikacja techniczna nie zmienia się na tym etapie.

Jeżeli sytuacja tego wymaga dopuszcza się trzeci etap przetargu celem ustalenia szczegółowych warunków handlowych.

Ostateczny wybór firmy jest potwierdzony pisemnie i na głównej stronie Alkat Sp. z o.o.

Kończącym etapem procedury przetargu jest podpisanie umowy, która zawiera następujące punkty:

- przedmiot dostawy lub usługi,
- warunki płatności,
- terminy realizacji zamówienia,
- kary umowne,
- kary za zerwanie umowy,
- dodatkowe warunki.

Zgodnie z procedurą zakupów niezbędne jest wygenerowanie w systemie ALZAM oficjalnego zamówienia na produkt / usługę oraz wysłanie do dostawcy.