

Памятка для контрагентов, участвующих в закупочных процедурах на поставку ТМЦ/работ/услуг в Группе НЛМК

Данная памятка поможет вам понять, какие закупочные процедуры существуют в Группе компаний НЛМК и общий порядок их проведения

Почему существуют данные процедуры? Зачем столько процедур?

Взаимодействие с внешними контрагентами несет в себе большое количество рисков:

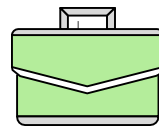
- не проявления должной осмотрительности,
- неисполнения договорных обязательств,
- срыва поставок,
- репутационные риски.

Заключение договора с третьими сторонами требует соблюдения следующих контрольных процедур:



КВАЛИФИКАЦИЯ

Для операций закупки товаров/работ/услуг контрагент должен быть квалифицирован



ЗАКУПОЧНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

После прохождения квалификации для операций закупки товаров/работ/услуг требуется проведение закупочных процедур



Закупочные процедуры



Что такое закупочные процедуры



Закупочная процедура – комплекс мероприятий по приобретению для нужд предприятия определенных категорий ТМЦ/работ/услуг у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Закупочные процедуры не являются торгами и (или) конкурсами, проведение которых регулируется статьями 447, 448, 449, 449.1 части первой Гражданского кодекса РФ.

Предприятие свободно в своем выборе контрагентов, договорных отношений, закупочные процедуры не влекут обязательного заключения договора с кем-либо из участников конкурентных процедур и могут быть прекращены на любом этапе их проведения без возмещения затрат на подготовку предложений, деловые поездки и т.д.



Какими документами регулируются закупочные процедуры



Общие требования к проведению закупочных процедур и условиям выбора контрагента установлены во внутренних документах предприятий Группы НЛМК. Исполнение требований данных документов обеспечивает:

- достижение оптимальных справедливых рыночных цен и выгодных условий приобретения ТМЦ/работ/услуг предприятием по наиболее важным закупочным процедурам и сведение к минимуму рисков правовых последствий для предприятий Группы НЛМК;
- минимизацию рисков срыва выполнения обязательств со стороны контрагентов (несвоевременная или неполная поставка, нарушение требований по качеству и т.п.);
- формирование и укрепление имиджа Группы НЛМК в качестве добросовестного и открытого для сотрудничества заказчика.



Область применения



Российские дивизионы, которые приобретают ТМЦ/работы/услуги

Куда обратиться за помощью?

Техническая поддержка:

Линия для поставщиков:

8-800-101-81-68 (звонок бесплатный)

+74742-444-100

srm@nlmk.com

[Форма обратной связи](#)

Закупочные процедуры

Формы закупочной процедуры:

- малоценная закупка;
- конкурентная проработка;
- тендер;
- безальтернативная закупка.



Как определяют форму закупочной процедуры?



Форма закупочной процедуры определяется для каждой отдельной закупки в соответствии с категоризацией номенклатуры ТМЦ/работ/услуг в зависимости от плановой стоимости закупки.

Кто определяет форму закупочной процедуры?



Ответственный за закупку/категорийный менеджер или их руководитель.

Способы выбора контрагентов

конкурентный

предполагает выбор контрагента из состава участников закупочной процедуры путем анализа альтернативных рыночных предложений и определения наилучшего из них.

Запрос предложений: является приглашением контрагентов делать ТКП, выбор контрагента двухэтапный: на первом этапе принимается решение о соответствии/несоответствии требованиям технического задания и допуске к коммерческой части закупочной процедуры, на втором этапе выбор лидера осуществляется исключительно по ценовым критериям.

Запрос цен: технические требования к закупке понятны и стандартизованы, и главным оценочным критерием выбора выступает цена.

Английский редукцион: процедура в режиме «реального времени», победителем становится участник, предложивший минимальную цену на закупаемую продукцию.

Голландский аукцион: торги, в ходе которых вначале объявляется стартовая цена, период и шаг увеличения цены, а также максимальная цена на позицию, победителем становится участник, подавший предложение на позицию.

Конкурентные переговоры: проводятся при закупках сложных ТМЦ/работ/услуг в дополнение к запросу предложений или запросу цен.

неконкурентный

наименее предпочтительный способ закупки у единственного контрагента – **безальтернативная закупка.**

Группы оснований

- 1 закупка у контрагента, занимающего монопольное положение на рынке ТМЦ/работ/услуг;
критичная/аварийная закупка; закупка по решению Президента (Председателя Правления), руководителя функционального направления, коллегиального органа уровня Инвестиционный комитет/Комитет по управлению рисками;
- 2 закупка у прочих контрагентов без проведения конкурентных закупочных процедур.

Закупочные процедуры

Анонсирование закупочной процедуры осуществляется во внутренних информационных системах, на открытых электронных торговых площадках, по электронной почте.

Поставщики ТМЦ/работ/услуг, не прошедшие процедуру квалификации, могут быть допущены к участию в закупочных процедурах при условии согласия в случае признания победителем пройти установленную процедуру до момента заключения договора.

Если по результатам прохождения процедуры квалификации поставщику присвоен статус «Не квалифицирован», договор заключается с участником, занявшим второе место или прочие места по итогам закупочной процедуры.

Ответственный за закупку направляет пакет закупочной документации, определяет адрес, срок и способ подачи предложений, количество этапов.

В случае необходимости количество этапов может быть сокращено или увеличено, как и пересмотрен способ проведения процедуры (внутренняя информационная система, очные переговоры, закупочные процедуры по Skype, Zoom и т.д.).

Ответственный за закупку принимает соответствующие требованиям закупочной документации предложения участников до срока, указанного в закупочной документации.

Если предложение представлено с опозданием, оно не рассматривается. При невозможности участника закупочной процедуры принять участие в процедуре необходимо заблаговременно (не менее чем за 2 рабочих дня до начала проведения заочной/очной закупочной процедуры) сообщить об этом ответственному за закупку с указанием причин отказа.

Общие положения

Для закупок с неценовыми критериями выбора поставщика применяется двухэтапная схема выбора: с решением о соответствии/несоответствии контрагента неценовым требованиям на первом этапе и выбором по ценовым критериям – на втором.

Не допускается выход на второй (коммерческий) этап закупочной процедуры без положительного решения по первому (техническому) этапу.

Критерий выбора контрагента в ходе второго этапа процедуры – цена закупки (с учетом условий оплаты), ТСО или NPV проекта с учетом закупочных затрат, прочие коммерческие условия участия в закупочной процедуре (если применимо). Победителем становится контрагент, предложивший лучшее значение критерия среди всех участников.

При проведении очной закупочной процедуры (в т.ч. в удаленном формате) представители участников должны иметь на руках документ, удостоверяющий правомочность их участия в закупочных процедурах предприятия правом подачи/изменения технико-коммерческого предложения.

В ходе любого этапа закупочной процедуры допускаются переговоры с тем или иным участником на предмет уточнения им отдельных элементов его технико-коммерческого предложения, а также возможностей по снижению параметров стоимости.

Если два участника закупочной процедуры в режиме реального времени (английский редукцион, голландский аукцион) подали предложения одновременно (в т.ч. с разницей в несколько секунд), победителем считается тот, кто сделал это быстрее.



Закупочные процедуры

Выбор победителя

Ни один из этапов закупочных процедур не может считаться заключительным до момента, пока со стороны компании не последовало официального объявления победителя закупочной процедуры. Официальное объявление победителя закупочной процедуры осуществляется на очном тендере, в корпоративных информационных системах, по электронной почте, официальным письмом.

Решение о выборе поставщика основного технологического оборудования/генподрядчика объявляется после утверждения на Технико-инвестиционном совете/Инвестиционном комитете (в зависимости от стоимости закупки).

Допускается определение нескольких победителей закупочной процедуры с целью снижения рисков срыва сроков поставки ТМЦ /оказания работ/услуг.

Допускается выбор победителя с ценовым предложением, отличным от минимального.

Антикоррупционный комплаенс

Контрагент может обратиться на горячую линию комплаенс (на compliance@nlmk.com или иным способом, указанным на сайте компании разделе «Комплаенс») и сообщить о нарушении установленного порядка проведения закупочных процедур или иных неправомерных действиях (бездействии) Тендерной комиссии/Ответственного за закупку, нарушающих требования объективности и прозрачности проведения тендера (в т. ч. о возможном конфликте интересов у члена Тендерной комиссии/Ответственного за закупку, о признаках умышленного ограничения конкуренции или о нарушении законодательства РФ, в том числе потенциальном).

Решения, действия (бездействие) Тендерной комиссии (Ответственного за закупку) могут быть обжалованы в Согласительной комиссии*, если по результатам проверки сообщения на горячую линию комплаенс получено заключение Службы безопасности или иного подразделения, уполномоченного на проведение внутренней проверки, содержащее одновременно следующие сведения:

- о высокой вероятности нарушения требования объективности и прозрачности проведения закупочной процедуры;
- о высоком риске причинения ущерба интересам компании в случае заключения договора по результатам закупки.

В этом случае Согласительная комиссия рассматривает указанные сведения в порядке апелляции.

*Согласительная комиссия - выполняет роль корпоративного арбитра в сложных, спорных ситуациях, связанных с изменением квалификационного статуса контрагента и проведением закупочных процедур.