



Закупочная политика
ООО ГАСЗНАК

ГАСЗНАК
ВАШ ЗНАК БЕЗОПАСНОСТИ



1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 1.1. Настоящая Политика в области закупочной деятельности устанавливает цели, задачи, принципы и основные подходы организации для осуществления закупочной деятельности ООО «Гасзнак» (далее Общество) и направлена на установление прозрачных, достоверных и справедливых принципов закупок, которые обеспечат долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с поставщиками.
- 1.2. Закупочная деятельность Общества осуществляется в соответствии с требованиями действующего законодательства Российской Федерации, настоящей Политикой, Положениями о закупках и иными организационно-распорядительными документами Общества, регулирующими вопросы планирования, организации и проведения закупок, заключения и исполнения договоров.
- 1.3. Настоящая Политика является основополагающим документом в области закупочной деятельности Общества. Основные цели, задачи, принципы и нормы закупочной деятельности, закрепленные в настоящей Политике, имеют приоритет над нормами иных внутренних документов, регулирующих закупочную деятельность.

2. ЦЕЛИ

- 2.1. Основной целью процесса закупок является получение наиболее выгодных условий компании, включая своевременную поставку товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и услуг надлежащего качества и технических характеристик по минимальной цене по благоприятным условиям оплаты.
- 2.2. Совместно с технической службой и другими производственными подразделениями предприятия определяются услуги, материалы и комплектующие для удовлетворения нужд производственного характера с целью снижения материальной себестоимости и повышения уровня качества продукции.

3. ЗАДАЧИ

- 3.1. Обеспечение тщательного планирования потребностей общества в товарах, работах, услугах.
- 3.2. Проведение постоянного анализа рынка в целях достижения разумного уровня конкуренции среди потенциальных поставщиков, подрядчиков, исполнителей.
- 3.3. Обеспечение рыночных механизмов, принципов состязательности, открытости и гласности при проведении закупочных процедур.
- 3.4. Обеспечение эффективного использования средств Общества на приобретение товаров, работ и услуг.

4. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

- 4.1. Принцип партнерских отношений
 - Осуществляя свою деятельность, партнеры действуют открыто, честно и прозрачно, завоевывая уважение друг друга и принося вклад в развитие Общества.
 - Общество стремится строить свои отношения с поставщиками на долгосрочной основе и в доверительной атмосфере.
 - Общество стремится к интегрированным отношениям с поставщиками, направленным на поддержание развития технологий, снижение себестоимости и повышение качества продукции.

- Общество оценивает поставщиков исключительно на основании результатов делового сотрудничества.
- Равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки - выбор поставщиков, подрядчиков, исполнителей осуществляется путем проведения конкурентного отбора, на основе равных конкурентных возможностей, при отсутствии дискриминации и необоснованных ограничений по отношению к участникам закупок, в соответствии с обоснованными требованиями к потенциальным участникам закупочных процедур и закупаемым товарам, работам, услугам.

4.2. Принцип снижения себестоимости

- Руководствуясь основными целями, Общество принимает стратегию закупки ТМЦ по принципу «Оптимальное соотношение качества/сроков поставки/условий поставки по минимально возможной цене».
- Обеспечение целевого и экономически эффективного расходование денежных средств на приобретение товаров, работ, услуг и реализация мер, направленных на сокращение издержек заказчика - выбор технико-коммерческих предложений по всей совокупности ценовых и неценовых заранее установленных критериев, определяющих экономическую и иную требуемую эффективность закупки.

4.3. Принцип минимизации запасов ТМЦ

- Общество стремится к минимизации запасов ТМЦ за счет эффективной организации процесса закупок и формирования складских запасов на территории поставщиков.

5. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ

5.1. Стоимость продукции. Все предложения по стоимости закупной продукции должны включать расходы на доставку до склада. Это условие исключает возможные разногласия по поводу дополнительных расходов и обеспечивает прозрачность ценообразования. Закупочные цены необходимо указывать без НДС, что упрощает сравнение предложений от разных поставщиков и гарантирует соответствие налоговым требованиям.

5.2. Конфиденциальность. Условия сотрудничества с поставщиками, включая объемы и наименования закупаемой продукции, строго конфиденциальны. Данные требования позволяют защищать коммерческие интересы Общества и предотвращают утечку информации, которая может негативно сказаться на конкурентоспособности.

5.3. Отбор поставщиков. Процесс отбора поставщиков основывается на тщательном анализе и сравнительном подходе. При выборе поставщика Общество использует конкурентные листы, тендеры, проводит проверку на финансовую благонадежность и использует другие методы оценки для выбора наиболее надежных и выгодных предложений. Для стратегически важного и технологического сырья необходимо наличие не менее трех поставщиков: один основной и два резервных. Основной поставщик обязан обеспечивать лучшие условия по цене, качеству и срокам поставки, а резервные поставщики должны быть готовы к оперативному замещению основного в случае необходимости.

5.4. Условия оплаты. Общество работает по условиям отсрочки платежа. Оплата производится после получения продукции на склад, по результатам проведения проверки соответствия качества/количества продукции и при наличии всех

необходимых сертификатов. Это позволяет эффективно управлять денежными потоками и минимизировать финансовые риски.

- 5.5. Конкурентные условия. Все закупки осуществляются на конкурентных условиях. Общество оценивает предложения поставщиков на основе цены, качества, сроков поставки и других ключевых показателей, что позволяет нам выбирать наиболее выгодные и надежные варианты. В рамках поддержки проекта развития малого бизнеса, при прочих равных условиях мы выбираем в качестве поставщика предприятия малого бизнеса.
- 5.6. Управление рисками. Для минимизации рисков сбоев поставок и других форс-мажорных обстоятельств, проводится регулярный анализ и оценка потенциальных рисков, связанных с поставщиками. Разрабатываются и внедряются планы действий на случай непредвиденных ситуаций. Учитывается плечо поставки закупаемой продукции и материалов, формируются минимальные и максимальные остатки склада Общества и на складах поставщиков. Предъявляются требования поставщиков по оперативному предоставлению информации о возможных перебоях или повышении цен.
- 5.7. Мотивация сотрудников. Общество стремится создавать сотрудникам все условия для развития потенциала, мотивировать профессиональный рост и поощрять все возможные инициативы по достижению целей Общества.

6. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

- Качество продукции:
Продукция должна соответствовать установленным стандартам качества и техническим требованиям Общества. Поставщики обязаны предоставлять необходимые сертификаты и подтверждения соответствия.
- Сроки поставки:
Соблюдение сроков поставки является критически важным. Нарушение сроков может привести к пересмотру условий сотрудничества и применению штрафных санкций.
- Документация:
Поставщики должны предоставлять полный комплект документации, включая сертификаты качества, транспортные накладные, счета-фактуры и другие необходимые документы.
- Мониторинг и оценка:
Проводится регулярный мониторинг и оценку поставщиков на основе критериев качества, надежности, соблюдения контрактных условий и оперативности реагирования на изменяющиеся требования.