



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.

