



## Положение о закупках в ООО «СИБУР» и на предприятиях ПАО «СИБУР Холдинг»

### 1. Область применения

- 1.1. Целью документа является установление единых требований, определяющих основные цели и принципы организации и проведения закупочных процедур, описание основных элементов процесса закупки МТР, работ, услуг.
- 1.2. Предметом рассмотрения данного стандарта не является:
  - приобретение иностранной валюты;
  - купля-продажа ценных бумаг и валютных ценностей;
  - аренда земли и недвижимого имущества;
  - осуществление налоговых платежей, сборов, пошлин, установленных действующим законодательством;
  - благотворительность и социальное партнерство;
- 1.3. Требования, изложенные в настоящем Положении, на финансовых рынках, включая:
  - а) привлечение кредитных (заемных) средств, организация любых видов финансирования, в том числе торговое финансирование (акредитивы, гарантии, факторинг и другие инструменты торгового финансирования);
  - б) страхование, включая но не ограничиваясь следующими видами страхования: страхование имущества и перерывов в производстве, страхование офисных зданий, обязательные виды страхования, страхование гражданской ответственности, ответственности директоров, страхование торговых кредитов, страхование строительно-монтажных рисков;
  - в) расчетно-кассовые, депозитные, валютно-обменные операции, работа с рейтинговыми агентствами;
  - г) организация roadshow;
  - д) участие в инвестиционно-банковских конференциях;
- 1.3. Требования, изложенные в настоящем Положении, не отменяют и не заменяют требований действующих нормативно-правовых актов Российской Федерации.

### 2. Стратегические цели закупок

- 2.1. Основной целью процесса закупки является непрерывное обеспечение деятельности Управляющей организации и Предприятий ПАО «СИБУР Холдинг» МТР, работами, услугами надлежащего качества в установленные сроки на оптимальных условиях.
- 2.2. Задачами процесса закупки МТР, работ, услуг являются:
  - а) обеспечение своевременной поставки МТР, работ, услуг требуемого качества и количества;
  - б) обеспечение эффективного расходования денежных средств на закупку МТР, работ, услуг;
  - в) получение экономически обоснованных затрат на закупку МТР, работ, услуг;
  - г) предотвращение ошибочных действий и возможных злоупотреблений.
- 2.3. Ключевые показатели эффективности по процессу закупки для Функций, осуществляющих закупки МТР, работ, услуг, устанавливаются в функциональном контракте Функции.

### 3. Основные требования к закупкам

#### 3.1. Общие положения

- 3.1.1. В настоящем Положении приведено описание логически взаимосвязанных процессов, описывающих закупку МТР, работ, услуг, важным событием для которой является получение информации о необходимости осуществления закупки МТР, работ, услуг для удовлетворения потребности Управляющей организации / Общества / Предприятия, а результатом выполнения является полное исполнение обязательств по договору поставки МТР, выполнения работ, оказания услуг.
- 3.1.2. Настоящее Положение является верхнеуровневым документом для следующих процессов:
  - а) выбор контрагента;
  - б) проведение тендера;
  - в) проведение квалификации;
  - г) управление обязательствами;
  - д) управление эффективностью деятельности контрагентов.
- 3.1.3. Распределение функционала и обязанностей для всех Функций, осуществляющих закупки, порождая взаимодействия участников процесса установлен в Приложении 3 «Требования к распределению ролей в процессе закупки МТР, работ, услуг» настоящего Положения.
- 3.1.4. Лимиты ответственности при выборе контрагентов, а также критерии определения процедур выбора контрагента (запрос предложений, тендер) устанавливаются в «Матрице операционных лимитов по выбору контрагента в ООО «СИБУР» и на Предприятиях ПАО «СИБУР Холдинг», которая утверждается и актуализируется отдельным приказом и является обязательной для исполнения всеми Функциями, осуществляющими закупки.
- 3.1.5. Порядки «квалификация поставщика», «Выбор поставщика», «Проведения конкурентных процедур» «Управление обязательствами» являются обязательными к применению всеми Функциями, осуществляющими закупки. Порядки «Управление категориями МТР» и «Управление эффективностью деятельности поставщиков» являются опциональными и применяются по решению руководителя Функции, осуществляющей закупки.
- 3.1.6. При организации и проведении процедур закупок работниками Управляющей организации / Предприятия должны руководствоваться следующими принципами:

- **Эффективность** — достижение оптимального результата закупки, то есть своевременное приобретение МТР, работ, услуг требуемого количества, с оптимальным соотношением качества и стоимости закупки с учетом затрат на осуществление закупочных процессов.
- **Справедливость** — обеспечение равного и беспристрастного отношения к потенциальным контрагентам.
- **Состязательность** — проведение закупок на конкурентной основе путем сравнения предложений по утвержденным критериям и выбору наилучшего предложения.
- **Информационная открытость** — использование общедоступных источников информации и современных информационно-телекоммуникационных технологий при проведении процедур выбора;
- **Прозрачность** — применение единых принципов, обоснование и документирование решений в процессе закупки, применение внутренней системы мониторинга за осуществлением процедур закупки.

- В рамках организации и проведения процессов закупки МТР, работ, услуг должны выполняться следующие требования:
  - **Закрытие ответственности** — за исполнение каждого действия и принятие решений закрепляется единый ответственный (конкретный исполнитель, коллегиальный орган или межфункциональная группа);
  - **Распределение полномочий** — разграничение полномочий между участниками процесса за функционал планирования закупок, исполнение закупок, принятие решений и контроль исполнения процессов закупки. Ответственные за принятие решений по процессу закупки должны действовать в соответствии с уровнем риска, характерным для такого решения.
  - **Документирование** — все решения, принимаемые в рамках закупочных процедур, должны фиксироваться с указанием ответственного за принятие такого решения.

- **Мониторинг и оценка** — для каждого процесса закупочной деятельности определяются контрольные процедуры, позволяющие Владельцу процесса получать объективную информацию о ходе реализации процесса и выявлять зоны для улучшения.
- **Недопустимость Конфликта интересов** — при осуществлении процедур закупки любых МТР, работ или услуг, Работники обязаны действовать в интересах Общества, Управляющей организации и Предприятий, ставить их выше своих личных интересов, принимать меры по недопущению возникновения Конфликта интересов. Работники не имеют права принимать участие или влиять прямо или косвенно на любое решение по закупке МТР, работ или услуг, в случае наличия у них Конфликта интересов.

#### 3.2. Управление категориями МТР, работ, услуг

- 3.2.1. Управление категориями МТР, работ, услуг состоит из 3 направлений:
  - определение стратегических целей и задач Функции в области закупок и мероприятий по их достижению;
  - разделение номенклатуры МТР, видов работ, услуг на Перечни;
  - разработка и реализация категориальных и закупочных стратегий.
- 3.2.2. Определение стратегических целей и задач Функции в области закупок и мероприятий по их достижению.
  - 3.2.2.1. Руководитель Функции, осуществляющей закупки, анализирует эффективность организации закупок Функции, принимает решение о направлениях развития закупочных процессов с учетом целей, стоящих перед Функцией, уровня развития Функции в области закупок, совокупного бюджета на закупки, компетенции персонала, уровня зрелости организации, процессов, систем.
  - 3.2.2.2. Руководитель Функции, осуществляющей закупки, организует и контролирует каскадирование целей и задач до исполнителей, формулирует и доводит требования к другим функциям, участвующим в процессе закупки.
  - 3.2.2.3. Распределение номенклатуры МТР, работ, услуг на Перечни.
  - 3.2.2.4. Для получения максимального экономического эффекта и осуществления централизованного контроля над закупкой критичных и высокостоящих номенклатурных позиций номенклатура МТР, работ, услуг разделяется на Перечни. Каждая Функция, осуществляющая закупки, может формировать свой Перечень/Перечни МТР, работ, услуг в соответствии со структурой, представленной в п.3.2.3.4 настоящего Положения.
  - 3.2.2.5. Для каждого Перечня МТР, работ, услуг определяется уровень корпоративного управления, осуществляющий закупку отнесен к данному Перечню номенклатуры.
  - 3.2.2.6. Критериями отнесения МТР, работ, услуг к тому или иному Перечню является возможность получения дополнительной ценности для Управляющей организации / Предприятия через повышение эффективности закупочной деятельности и / или снижение уровня риска несовременной поставки МТР, некачественного выполнения работ и оказания услуг, влияющих на основную производственный процесс и/или инвестиционную деятельность.
  - 3.2.3.4. Виды Перечней МТР, работ, услуг включают, но не ограничиваются следующими:

- Перечень 1 – консолидированная высокостоящая и/или критичная для основной деятельности Управляющей организации/ Предприятия номенклатура МТР, работ, услуг. Данный перечень обладает наибольшей потенциалом по повышению эффективности закупок. Коммерческая проработка данной категории и выбор контрагента осуществляется централизованно в Управляющей организации.
- Перечень 2 – неконсолидированная номенклатура МТР, работ, услуг, не относящаяся к Перечню 1. Коммерческая проработка данной категории и выбор контрагента осуществляется при самостоятельной закупке на уровне Управляющей организации или Предприятия.
- Перечень 3 – номенклатура МТР, работ, услуг, передаваемые на закупку в проектные команды (за исключением организационных проектов) в соответствии с раздельной ведомостью Проекта при реализации инвестиционных проектов, корпоративных программ, программ по поддержке основных фондов с выделением проектной команды.
- 3.2.3.5. Распределение номенклатуры МТР, работ, услуг по Перечням устанавливается в Разделительной ведомости.
- 3.2.3.6. Список Перечней может быть расширен в рамках разработки / изменения раздельной ведомости. Нумерация Перечней осуществляется с использованием нумерованного списка. Каждому новому Перечню соответствует следующий номер по порядку.

- 3.2.4. Наличие либо отсутствие категориальных и закупочных стратегий не отменяет выполнение действий по обоснованию применяемых способов выбора контрагента.
- 3.2.5. Предлагаемые в закупочной стратегии способы проведения выбора контрагентов формируются в соответствии со значениями лимитной стоимости, определенными в «Матрице операционных лимитов (лимитной стоимости)» по выбору контрагента в ООО «СИБУР» и на предприятиях ПАО «СИБУР Холдинг».

#### 3.3. Квалификация потенциальных контрагентов

- 3.3.1. Цель процесса квалификации – минимизация рисков, связанных с невыполнением контрагентом обязательств перед Управляющей организацией / Предприятием по поставке МТР, выполнению работ, оказанию услуг и формирование пула потенциальных контрагентов.
- 3.3.2. Процедура квалификации потенциальных контрагентов направлена на получение максимально полной и актуальной информации о рыночных возможностях.
- 3.3.3. В процессе проведения квалификации осуществляется проверка соответствия потенциального контрагента требованиям Управляющей организации / Предприятия в части технологических и технических возможностей, экономического и финансового положения, юридических аспектов деятельности, организационного и кадрового потенциала и прочих существенных характеристик.
- 3.3.4. Процедура квалификации может проводиться до процедуры выбора или в рамках проведения процедур выбора.
- 3.3.5. Предпочтительным является вариант, когда квалификация проводится до процедур выбора, является открытой, направленной на обеспечение постоянного и равного доступа для всех игроков рынка, желающих принять участие в квалификационных процедурах.
- 3.3.6. Обязательным инструментом проведения квалификации потенциальных контрагентов является корпоративный портал <http://b2b.sibur.ru> и прием документации от участников в обязательном порядке проводится с использованием корпоративного портала. В исключительных случаях (отсутствие технической возможности у контрагента, сбой в работоспособности портала) допускается фиксация результатов квалификации вне портала b2b, с обязательным оформлением процедуры в бумажном носителе.
- 3.3.7. Критерии квалификации несут объективный характер, оценочная квалификация не проводится на принципе «соответствует / не соответствует или на подчете баллов».
- 3.3.8. Для проведения квалификации используются внешние данные, предоставленные потенциальным контрагентом, и накопленные сведения о выполнении им своих обязательств (при наличии).
- 3.3.9. При необходимости информация, предоставленная потенциальным контрагентом, проверяется при проведении технических аудитов.

#### 3.4. Выбор контрагента

- 3.4.1. Целью процесса выбора контрагента является определение контрагента, предложившего оптимальные условия, с которым будет заключен контракт, а также конкретные технические и коммерческие условия, на которых будет заключен контракт.
- 3.4.2. Различают конкурентные и неконкурентные способы выбора контрагентов:
  - 3.4.2.1. к конкурентным способам выбора относятся:
    - запрос предложений;
    - тендер;
    - конкурс: является разновидностью торгов и его проведение регулируется статьями 447 – 449 статьи первой ГК РФ.
  - 3.4.2.2. к неконкурентным способам выбора относятся:
    - закрытые процедуры выбора контрагента;
    - безальтернативный выбор контрагента.
- 3.4.3. Конкурентные способы выбора контрагента и соответствующие процедуры могут быть закрытыми либо открытыми:
  - открытые процедуры выбора контрагента характеризуются неограниченным списком участников, при этом заявка на участие может подать любой претендент;
  - закрытые процедуры выбора контрагента характеризуются ограниченным списком участников, которым рассылается приглашение к участию.
- 3.4.4. Конкурентные способы выбора являются предпочтительными, так как основаны на анализе альтернативных рыночных предложений и выборе контрагента, представившего наиболее технически приемлемое и оптимальное по цене предложение.
- 3.4.5. Неконкурентные способы выбора следует применять только после проведения квалификационных процедур, либо непосредственно конкурентного выбора. Проведение неконкурентных процедур проводится только при наличии задокументированного обоснования такого выбора. Виды неконкурентных способов выбора приведены в п. 3.4.6 – 3.4.8 настоящего Положения.
- 3.4.6. Применение безальтернативного способа выбора может быть обусловлено выполнением одного или нескольких из следующих условий:
  - контрагент является естественным монополистом или хозяйствующим субъектом, который официально зарегистрирован регулирующим / антимонопольным органом, или официальным дилером указанного контрагента, что подтверждается договором между ними;
  - контрагент реализует МТР, выполняет работы, оказывает услуги по государственным регулируемым тарифам и соответствующий рынок закрыт для конкуренции;
  - контрагент – государственный орган или орган местного самоуправления, бюджетное учреждение, унитарное предприятие, при этом соответствующий рынок закрыт для конкуренции;
  - контрагентом является ООО «СИБУР», ПАО «СИБУР Холдинг» или Предприятие ПАО «СИБУР Холдинг»;
  - контрагент является собственником или арендатором земельных участков, на которых расположены (строятся, планируются к строительству) объекты собственности Управляющей организации/ Предприятия / изменения раздельной ведомости. Нумерация Перечней осуществляется с использованием / эксплуатацией такого земельного участка);

- контрагент является собственником или арендатором объектов инфраструктуры/сооружений (трубопроводы, ЛЭП, линии связи, ж/д пути), которые эксплуатируются Управляющей организацией/ Предприятием, в случае закупки МТР (неразрывно связаны с использованием / эксплуатацией объектов).
- 3.4.7. Выбор контрагента в рамках безальтернативного способа выбора может быть проведен только из утвержденного Перечня безальтернативных контрагентов (БАК). Перечень БАК проходит процедуру ежегодного пересмотра и обновления.
- 3.4.8/Применение прямого способа выбора может быть обусловлено выполнением одного или нескольких из следующих условий:
  - 3.4.8.1. возникновение аварийной потребности вследствие происшествия, которому сопутствуют следующие критичные риски или потери Управляющей организации / Предприятия:
    - нанесение ущерба здоровью и создание угрозы безопасности работников;
    - утрата Управляющей организацией / Предприятием имущества, либо нанесения ущерба собственности Управляющей организации/ Предприятия;
    - угроза причинения вреда окружающей среде;
    - производственные потери, другие критичные потери Управляющей организации/ Предприятия;
  - 3.4.8.2. при наличии уникального сочетания условий ТКП потенциального контрагента (технология, цена, качество, сервис, сроки) в частности:

- при проведении дополнительных закупок, когда по соображениям стандартизации и унификации, а также для обеспечения совместимости МТР или преемственности работ, услуг с ранее приобретенными, новые закупки должны быть сделаны только у того же контрагента;
- при приобретении дополнительных работ или услуг, не включенных в первоначальный проект договора, но не отделяемых от основного договора без значительных трудностей и необходимых видов непредвиденных обстоятельств;
- если закупка посредством проведения прямого выбора позволяет достичь экономических более выгодных условий для Управляющей организации / Предприятия, чем при проведении конкурентной процедуры;
- если конкурентная процедура закупки признана несостоявшейся в связи с наличием единственного предложения, а указанное предложение и подпадающий его участник признаны приемлемыми;
- 3.4.8.3. при незначительных суммах закупки (малочленная закупка), когда расходы на поиск и отбор контрагентов могут превышать цену приобретаемых МТР, работ, услуг. Размер малочленной закупки определяется в «Матрице операционных лимитов по выбору контрагента в ООО «СИБУР» и на предприятиях ПАО «СИБУР Холдинг»;
- 3.4.8.4. участие в процедурах продаж, организованных третьими лицами. Такие закупки могут проводиться, если закупаемая продукция может быть приобретена только в ходе таких процедур, либо ее приобретение таким образом является наиболее эффективным;

- 3.4.9. Рекомендуемый способ выбора контрагента, перечень и последовательность действий выбора контрагента определяется в Закупочной стратегии по данной категории МТР, работ, услуг. При отсутствии Закупочной стратегии – Ответственным закупщиком. Предлагаемый способ выбора контрагента и существенные условия выбора проходят процедуру согласования и утверждения в соответствии с «Матрицей распределения полномочий», утвержденной в Функции, осуществляющей закупки.
- 3.4.10. Организация и проведение процедуры выбора контрагентов осуществляется:
  - Тендерный комитет/группа/отдел (в случае проведения конкурса или тендера);
  - Ответственный закупщик (в остальных случаях).
- 3.4.11. Выбор производится только среди квалифицированных контрагентов, за исключением следующих случаев:
  - проведение прямой выбор при малочленной закупке (квалификация потенциальных контрагентов не является обязательной);
  - проведения прямого выбора в случае возникновения аварийной потребности (квалификация потенциальных контрагентов не является обязательной);
  - проведение безальтернативного выбора (потенциальные контрагенты, включенные в список безальтернативных, являются квалифицированными в силу статуса и не проходят процедуру квалификации).
- 3.4.12. Обязательным инструментом проведения конкурентных способов выбора контрагента является корпоративный портал <http://b2b.sibur.ru>; размещение информации о проведении процедур выбора поставщика и прием технико-коммерческих предложений от участников в обязательном порядке проводится с использованием корпоративного портала.
- 3.4.13. Технические, коммерческие переговоры или переторжки являются обязательными (необязательными) этапами в процессе выбора поставщика

#### 3.5. Управление обязательствами

- 3.5.1. Целью процесса Управление обязательствами является обеспечение выполнения договора по поставке МТР, выполнению работ, оказанию услуг Управляющей организацией / Предприятию требуемого качества, в соответствии с условиями договора в нужном количестве/ комплектами и в необходимые сроки.
- 3.5.2. Процесс управления обязательствами включает следующие действия:
  - размещение заказа;
  - мониторинг выполнения заказа;
  - закрытие заказа.

#### 3.6. Управление эффективностью деятельности контрагентов

- 3.6.1. Целью процесса ЭУДК является обеспечение соответствия деятельности контрагентов ожидаемому уровню результативности и повышение эффективности в рамках среднесрочных и долгосрочных взаимоотношений.
- 3.6.2. Процесс ЭУДК является непрерывным, охватывает все аспекты взаимоотношений с контрагентами и является инструментом повышения эффективности деятельности и развития взаимоотношений с контрагентами.

- 3.6.3. Процесс ЭУДК включает в себя следующие действия:
  - разработка показателей эффективности деятельности, мотивации и мониторинга для контрагента;
  - мониторинг эффективности деятельности контрагентов;
  - оценка эффективности деятельности контрагента;
  - актуализация статуса квалификации.

#### 4. Ресурсы для достижения целей группы процессов

##### 4.1. Коллегиальные органы

- 4.1.1. Коллегиальным органом Общества является Конкурсная комиссия.
- 4.1.2. Основными задачами Конкурсной Комиссии являются:
  - обеспечение объективности и беспристрастности проведения процедур выбора контрагентов в интересах Управляющей организации/ Предприятия;
  - повышение эффективности проведения процедур по выбору контрагентов в интересах Управляющей организации / Предприятия;
  - осуществление выбора контрагентов.
- 4.1.3. Конкурсная Комиссия выполняет следующие функции:
  - принимает решение о проведении конкурса;
  - утверждает конкурсную документацию;
  - принимает решения в ходе проведения процедур тендера и конкурса;
  - принимает решение о результатах проведения процедуры выбора в соответствии с Матрицей операционных лимитов и о результатах конкурса (вне зависимости от суммы закупки);
  - принимает другие решения, направленные на повышение эффективности и прозрачности процедур.
- 4.1.4. Детальное описание функций Конкурсной Комиссии содержится в Положении о Конкурсной комиссии ООО «СИБУР» / Предприятия ПАО «СИБУР Холдинг».

##### 4.2. Межфункциональные группы

- 4.2.1. Для решения отдельных задач в процессе закупок могут создаваться межфункциональные группы:
  - Категорийная группа;
  - Закупочная группа;
  - Экспертная группа.
- 4.2.2. Экспертная группа может создаваться для проведения экспертиз технических и коммерческих условий в рамках проведения процедуры выбора контрагента.

##### 4.3. Управляемые процессы

- К управляемым бизнес-процессам относятся:
- выбор контрагентов;
  - управление категориями;
  - проведение квалификации;
  - управление обязательствами;
  - управление эффективностью деятельности контрагентов.

##### 4.4. Ответственность

- 4.4.1. Ответственность за развитие процессов закупки и методологическое обеспечение закупочной деятельности в ООО «СИБУР» и на Предприятиях ПАО «СИБУР Холдинг» лежит на Функции Обеспечение Производства.
- 4.4.2. Ответственность за реализацию процессов закупки и применение закупочных практик несет Руководитель Функции, осуществляющей закупку МТР / работ / услуг.