



**КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ**

УТВЕРЖДЕНА приказом АО  
«УК «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ»

от «31» октября 2023 г.  
№ 997

---

## ПОЛИТИКА

---

В ОБЛАСТИ ЗАКУПОК  
АО «УК «Кузбассразрезуголь»

---

Впервые

Дата введения 31.10.2023

г. Кемерово, 2023 г.

## Содержание

1. Назначение и область применения.....	2
2 Термины и определения .....	2
3 Цели и задачи. Общие положения.....	3
4 Стратегическое и процессное управление закупками.....	3
5 Основные принципы в области закупок .....	4
6 Основные принципы в области взаимоотношений с поставщиками.....	5
7 Процесс закупок.....	8
8 Методология и информационное обеспечение закупочной деятельности.....	9
9 Контроль и оценка эффективности процессов.....	10
10 Управление рисками.....	10
11 Секретность и конфиденциальность информации .....	11
12 Ответственность.....	11

## 1. Назначение и область применения

1.1 Политика в области закупок АО «УК «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» (далее - Политика) устанавливает ключевые цели и принципы закупочной деятельности, определяет подходы к организации процесса закупок и взаимодействию с поставщиками, подрядчиками, исполнителями (далее - Поставщики).

1.2 Настоящая Политика составляет неотъемлемую часть системы управления процессом закупок АО «УК «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» (далее - Компания), обеспечивает основу для формализованных стандартов, регламентов и руководств по закупкам.

1.3 Под закупочной деятельностью понимается любой вид деятельности, осуществляемый работниками Компании и иными уполномоченными лицами от имени Компании и в ее интересах, приводящий к закупке товаров, работ и услуг.

1.4 Процедура закупок включает в себя полный процесс от формирования потребности до поставки товаров и оборудования (далее - МТР), выполнения работ и оказания услуг внутреннему заказчику, включая заключение гражданско-правовых договоров, по которым Компания является приобретателем МТР, работ, услуг.

1.5 Настоящая Политика применяется ко всем работникам Компании и иным лицам, осуществляющим закупки от имени Компании и в ее интересах.

1.6 Настоящая Политика применяется к любому физическому лицу, организации или компании, которые выполняют работы, оказывают услуги, предоставляют, продают или дают в аренду МТР непосредственно Компании.

1.7 Настоящая Политика предъявляет требования к поставщикам в областях:

- прав человека;
- деловой этики;
- противодействия коррупции;
- охраны труда и промышленной безопасности;
- охраны окружающей среды.

1.8 Настоящая Политика распространяется на следующие процессы закупок:

- планирование потребности и закупок;
- управление запасами сырья и материалами;
- выбор поставщика, подрядчика, исполнителя работ;
- ведение договоров и мониторинг поставок;
- реализация не востребовавшихся и неликвидных материалов и перераспределение излишков;
- управление складским хозяйством.

## 2. Термины и определения

2.1 В настоящей Политике использованы следующие термины с соответствующими определениями:

2.1.1 Закупки - любой вид деятельности, осуществляемый от лица Компании и в ее интересах, приводящий к закупке товаров, работ и услуг.

2.1.2 Материально-технические ресурсы (МТР) - совокупность оборудования, запасных частей, агрегатов, компонентов, инструментов, материалов и покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, конструкций и деталей, тары, инвентаря, спецодежды, спецоборудования, топлива и прочее, необходимых для организации процесса производства или для управленческих нужд.

2.1.3 Поставщик - любое юридическое или физическое лицо, а также объединение таких лиц, способные на законных основаниях поставлять требуемые МТР, работы, услуги, с которыми Компанией может быть заключен гражданско-правовой договор на поставку МТР, выполнение работ, оказание услуг.

2.1.4 Совокупная стоимость владения МТР - суммарные затраты в течение жизненного цикла продукции, включающие в себя затраты на подготовку к закупке продукции, на закупку продукции, владение продукцией и утилизацию продукции.

2.1.5 Комиссия по закупкам - комиссия, осуществляющая квалификационный отбор претендентов и определяющая победителя закупки в рамках конкурса.

### 3. Цели и задачи. Общие положения

3.1 Целью закупочной деятельности Компании является достижение максимальной эффективности закупок. Максимальная эффективность закупок понимается как удовлетворение потребности Компании в МТР, работах, услугах, необходимых для обеспечения деятельности на условиях оптимального сочетания качества, надежности, а также оптимальных затрат поставок с минимизацией рисков и негативного воздействия на любые аспекты деятельности Компании.

3.2 Компания стремится к формированию легитимных, устойчивых и взаимовыгодных партнерских отношений с поставщиками МТР, работ, услуг для обеспечения производственной деятельности и развития новых технологий.

3.3 Политика вводится с целью обеспечения соответствия закупок товаров, работ и услуг принципам:

- конкурентности, прозрачности, компетентности и ответственности;
- соответствия закупок процедурам и лучшим практикам Компании;
- разумности и устойчивости принимаемых решений;
- защиты репутации Компании.

### 4. Стратегическое и процессное управление закупками

4.1 Компания устанавливает правила и критерии проведения, принятия решений, ответственности централизованных и децентрализованных закупок с достижением минимальной совокупной стоимости владения МТР и минимизации стоимости потребляемых услуг при абсолютном приоритете безопасности и непрерывности технологического процесса.

4.2 Компания обеспечивает комплексный подход к управлению процессом закупок, который означает наличие регламентирующих документов,

структуры управления закупками, квалифицированных кадров для проведения закупок и системного контроля ведения бизнес-процессов.

4.3 Организационная модель управления закупками Компании основана на принципах разделения:

- стратегических, тактических и сопровождающих видов деятельности;
- функций методологии, развития, контроллинга;
- операционной деятельности.

## 5. Основные принципы в области закупок

5.1 Настоящая Политика отражает ценности и ключевые принципы, посредством которых происходит управление процессами закупок.

5.2 Политика в области закупок Компании базируется на принципах:

- конкурентности;
- прозрачности;
- компетентности;
- ответственности

5.3 Принцип конкурентности.

5.3.1 Принцип конкурентности заключается в отсутствии дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции для поставщиков.

5.3.2 Гарантией соблюдения принципа конкурентности в Компании является:

- принятие приоритета конкурентных способов при выборе поставщиков перед закупкой у единственного источника на безальтернативной основе;
- приверженность принципу предоставления равных возможностей поставщикам.

5.3.3 Компания контролирует принятие решений в ситуациях, когда конкурентный выбор невозможен или нецелесообразен, путем системы дополнительных согласований.

5.4 Принцип прозрачности.

5.4.1 Принцип прозрачности состоит в доступности руководству Компании полного объема информации о проведенных и проводимых закупках в информационных системах и на бумажных носителях (по запросу).

5.4.2 Информация о закупках должна включать весь объем договорной документации и корреспонденции с поставщиками, касающейся данной закупки. В процессе закупки разрешается использование только корпоративных каналов связи. Отправка и прием корреспонденции поставщика должны осуществляться только с электронных почтовых адресов и факсов, которые указаны в закупочной документации.

5.4.3 Компания обеспечивает хранение информации о закупочной деятельности в местах и способами хранения, исключаящими риск ее уничтожения или искажения.

5.5 Принцип компетентности.

5.5.1 Принцип компетентности обеспечивается:

- участием экспертов по предмету закупки в работе при подготовке конкурсных процедур, оценке и принятии решений о выборе источников поставок, а также офертам;

- коллегиальностью решений, принимаемых при выборе источников поставки МТР, работ и услуг комиссией по закупкам Компании.

5.5.2 Сотрудники Компании в рамках своих компетенций имеют равное право голоса при принятии решений в области закупок.

5.6 Принцип ответственности.

5.6.1 Принцип ответственности означает, что в отношении любого решения, касающегося закупочной деятельности, в том числе оценки предложений и выбора поставщика, в обязательном порядке должна отражаться информация о лицах, которые подготавливали и принимали решение.

5.6.2 Данные лица несут ответственность за принятые решения перед руководством Компании.

5.6.3 Принцип обеспечивается безусловным соблюдением законодательства и обязательств, которые принимает на себя Компания.

## 6. Основные принципы в области взаимоотношений с поставщиками

6.1 Взаимодействие Компании с поставщиками основано на принципах:

- информированности;
- справедливости,
- эффективности;
- развития взаимоотношений с поставщиками.

6.2 Принцип информированности.

6.2.1 Принцип информированности реализуется через доступность информации о закупочной деятельности Компании в объеме, необходимом и достаточном для действующих и потенциальных поставщиков.

6.2.2 Любая российская или зарубежная компания может стать поставщиком МТР, работ, услуг Компании.

6.2.3 Каждый участник регламентированных процедур закупок имеет возможность получать всю информацию о требованиях к закупаемым МТР, работам и услугам.

6.2.4 Информация о закупках Компании и продажах невостребованных МТР размещается на электронной торговой площадке Компании и на корпоративном сайте.

6.3 Принцип справедливости.

6.3.1 Принцип справедливости заключается в том, что для всех участников закупочных процедур создаются равные условия. Компания относится к поставщикам товаров и услуг справедливо и предоставляет равный доступ к одной и той же информации.

6.3.2 Требования к предложениям поставщиков, критерии оценки и порядок определения победителя устанавливаются заранее и одинаковы для всех участников конкурентных закупок в рамках каждой конкретной процедуры.



6.3.3 Сотрудникам, участвующим в подготовке, организации, формировании и принятии решений конкурсных процедур запрещается создавать преимущественные условия одному или нескольким участникам, в том числе путем доступа к конфиденциальной информации и/или непредставление информации каким-либо участникам.

6.3.4 Компания запрещает взяточничество и коррупцию в любых формах и придерживается политики абсолютной нетерпимости к взяточничеству, мошенничеству и коррупции. Решения о выборе поставщика принимаются исключительно на основе здравого делового суждения.

6.3.5 Сотрудники Компании обязаны избегать конфликтов интересов с поставщиками и сообщать Службе директора по безопасности Компании о любом виде частных отношений между поставщиками и сотрудниками Компании, участвующими в процедуре закупки.

6.4 Принцип эффективности.

6.4.1 Принцип эффективности заключается в:

- реализации стратегической деятельности по поиску, оценке и привлечению новых поставщиков;
- стремлении Компании строить взаимоотношения с поставщиками, руководствуясь совокупной стоимостью владения МТР для минимизации стоимости осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

6.4.2 Обязанностью дирекции по МТС является обеспечение соответствия поставщиков минимальным квалификационным требованиям Компании.

6.4.3 Для целей квалификации поставщиков разрабатываются, утверждаются критерии отбора и оценки поставщиков по категориям товаров, работ и услуг.

6.4.4 Оценка поставщика включает получение достаточных сведений, подтверждающих соответствие поставщика минимальным или более высоким стандартам для поставки товаров и услуг Компании, включая такие факторы оценки, как:

- своевременность поставок МТР, выполнения работ и оказания услуг;
- оптимальная и обоснованная стоимость;
- управление качеством и профессионализм;
- наличие производственных мощностей и технологий;
- предыдущий опыт и репутация на рынке;
- охрана труда, промышленная безопасность;
- финансовая стабильность;
- правовая и информационная безопасность.

6.5 Принцип развития взаимоотношений с поставщиками.

6.5.1 Компания стремится к выстраиванию долгосрочных взаимовыгодных партнерских отношений с надежными, квалифицированными поставщиками. Управление взаимоотношениями с поставщиками является стратегической задачей для развития и поддержания партнерских отношений с поставщиками.



6.5.1 В центре внимания находится развитие двусторонних, взаимовыгодных отношений с поставщиками для обеспечения более высокого уровня инноваций и конкурентных преимуществ на протяжении всего жизненного цикла поставок.

6.5.1 Компания стремится выстроить хорошие деловые отношения с поставщиками с помощью:

- обеспечения равных возможностей для всех предполагаемых поставщиков товаров и услуг;
- сохранения непредвзятости в процессе закупок;
- принятия объективных закупочных решений, без влияния предпочтений.

6.6 Испытания, тесты, образцы и посещение объектов поставщиками.

6.6.1 Посещение объектов поставщиками для встречи с внутренними заинтересованными сторонами возможно исключительно совместно с представителями дирекции по МТС Компании, должно быть организовано дирекцией по МТС и контролироваться сотрудниками службы безопасности Компании в соответствии с политикой доступа на объекты.

6.6.2 В случаях, когда для оценки работы поставщика или по требованию внутренних заинтересованных сторон необходимо провести пробный заказ или опытно-промышленные испытания образцов, дирекция по МТС Компании обеспечивает установление и формализацию четких критериев оценки, непредвзятость и открытость испытаний, а также наличие заключенного соглашения до проведения таких испытаний или тестов.

6.7 Принцип сохранения окружающей среды.

6.7.1 Поставщики обязаны соблюдать все применимые нормативно правовые требования по охране окружающей среды и получать все необходимые сертификаты и разрешительную документацию. Поставщики обязаны внедрять эффективные и надлежащие политики и системы управления, чтобы превентивно отслеживать, снижать и предотвращать негативное воздействие своих объектов на окружающую среду, включая воздух, воду и почву.

6.8 Принцип энергоэффективности.

6.8.1 Поставщики и Компания должны следовать энергетической политике, утвержденной в Компании

6.9 Принцип соблюдения прав человека.

6.9.1 Поставщики и Компания должны следовать политике в области соблюдения прав человека утвержденной в Компании

6.10 Принцип соблюдения деловой этики.

6.10.1 Поставщикам и Компании следует соблюдать основные моральные и нравственные нормы при общении внутри коллектива, при телефонных переговорах, деловой переписке, а также при личных встречах с представителями других компаний.

6.11. Принцип противодействия коррупции.

6.11.1 Поставщики и Компания должны осуществлять политику нулевой терпимости к коррупции и противодействию ей во всех возможных проявлениях, включая злоупотребление служебным положением, предложение,



дачу, вымогательство, а также получение взяток и каких-либо привилегий в целях получения личной выгоды.

## 7. Процесс закупок

7.1 Компания проводит системную работу по постоянному улучшению и совершенствованию закупочной деятельности. Процесс постоянного улучшения носит непрерывный, всеобъемлющий, упорядоченный и последовательный характер с целью комплексного решения задач закупочной деятельности.

7.2 Процесс закупки в Компании разделен на два основных этапа:

- выбор поставщиков;
- заключение и исполнение договоров.

7.3 Выбор поставщиков - это стратегическая деятельность по поиску, оценке и привлечению поставщиков, необходимых для приобретения МТР, работ и услуг в интересах Компании, которая приводит к заключению краткосрочных или долгосрочных соглашений о поставках/услугах для конкретных объектов или конкретных разовых стандартных контрактов.

7.4 Заключение договора - прохождение электронного акцепта в соответствии с действующими регламентирующими документами, подписание итогового документа, устанавливающего права и обязанности сторон, ответственность, гарантии и пр. Исполнение договора - комплекс мероприятий, направленных на получение результата закупки: поставки, выполнения работ, оказания услуг.

7.5 Выбор поставщиков осуществляется в соответствии с Регламентом о порядке выбора контрагентов, действующим в Компании.

7.6 Цикл процесса закупок начинается с формирования потребности внутренним заказчиком и заканчивается получением и оплатой товаров, работ и услуг в соответствии с согласованными условиями.

7.7 Приобретение товаров, работ и услуг осуществляется подразделениями дирекции по МТС и иными подразделениями Компании, имеющими на это право.

7.8 Товары, работы и услуги приобретаются на основании существующих заявок на приобретение, заказов на поставку (далее - ЗП) и действующих договоров. В случае их отсутствия приобретение осуществляется через предусмотренные стандартами Компании конкурентные процедуры на основе которых формируются ЗП.

7.9 Приобретение товаров, работ и услуг осуществляется в соответствии с принятым в Компании распределением полномочий между Компанией и Компанией-партнером.

7.10 Право подтверждения финансовых обязательств перед внешними поставщиками товаров, работ и услуг имеется только у сотрудников, наделенных соответствующим полномочиями.

7.11 Поставщику ни при каких обстоятельствах не может быть разрешено осуществлять поставку товаров, выполнять работы и оказывать услуги, пока не будет оформлен договор, спецификация, соответствующее соглашение или сформирован ЗП.

7.12 Заказы на закупку и заявки на закупку не могут быть разделены на меньшие суммы/объемы, чтобы обойти пределы полномочий, уставленные для структурного подразделения или сотрудника.

7.13 Все потенциальные конфликты интересов должны быть заявлены сторонами закупочной процедуры до начала закупок или иных инициатив.

7.14 Информационные системы Компании обеспечивают прозрачность и отслеживание истории закупки каждой отдельной строки потребности, подаваемой внутренними заказчиками, от ввода потребности до выдачи МТР.

## 8 Методология и информационное обеспечение закупочной деятельности

8.1 Создание нормативно-регламентирующей базы в области закупок, ее применение работниками Компании, а также непрерывное развитие бизнес-процессов и информационных технологий (ИТ) является приоритетной задачей Компании.

8.2 Работа по трансформации и стандартизации процессов закупки, направленная на повышение их эффективности и методологическая работа консолидированы на уровне Компании.

8.3 Нормативно-регламентирующая база закупок включает документы уровня Компании:

- настоящую Политику;
- описания бизнес-процессов Компании;
- стандарты, положения о структурных подразделениях, должностные инструкции, регламенты, положения, руководства, политики, методики, руководства пользователя, процедуры;
- операционные инструкции, содержащие описание рабочих операций, связанных с продуктом, процессом или программным обеспечением.

8.4 Компания основывает работу на изучении лучших практик в области управления закупками, в том числе:

- реализации процессного подхода в управлении закупками;
- стандартизации процессов закупки;
- разработки запросов на автоматизацию процессов;
- выявлении и устранении проблемных областей в закупках;
- мониторинга исполнения правил.

8.5 Автоматизация управления закупками поддерживает весь процесс закупок от формирования потребности до поставки внутреннему заказчику с контролем ведения процессов и их результатов.

8.6 Цифровизация закупок является приоритетным направлением деятельности Компании. Компания ожидает от поставщиков использования систем юридически значимого электронного документооборота (ЮЗЭДО), систем коммерческого документооборота (EDI) и развития интеграции информационных систем поставщиков с информационными системами Компании (маркетплейс Компании, SRM, ERP-системы Компании).

## 9. Контроль и оценка эффективности процессов

9.1 Компания осуществляет мониторинг эффективности процессов закупочной деятельности путем установления сбалансированной системы ключевых показателей эффективности, которые позволяют:

- определять, измерять, анализировать уровень достижения стратегических и тактических целей функции закупок;
- определять измерять, анализировать эффективность функционирования процессов закупок;
- наполнять процесс принятия управленческих решений адекватной, необходимой и достаточной информацией;
- мотивировать персонал на достижение целевых значений показателей через систему целеполагания и регулярного премирования работников функции закупок.

## 10. Управление рисками

10.1 Компания осуществляет управление рисками закупочной деятельности:

- осуществляет оценку и ранжирование рисков закупочной деятельности, включая риски закупочной деятельности в области корпоративной социальной ответственности, идентифицируя виды потерь и вероятность их наступления;
- определяет уровень значимости риска для планирования последующих действий в соответствии с выбранным методом управления рисками;
- проводит оценку и управление рисками, связанными с поставкой критически важной продукции по всей цепочке поставок;
- проводит мониторинг рынка и поставщиков на предмет финансовой стабильности, производственных возможностей, поиск альтернативных источников поставок и товаров заменителей;
- определяет тип и объем требований к поставщикам с оценкой рисков на основе определенных критериев.

10.2 Компания осуществляет управление рисками в процессе разработки и реализации категорийных стратегий, в том числе за счет проведения всестороннего анализа предлагаемых решений по выбору поставщиков.

10.3 Компания осуществляет выбор технико-коммерческих предложений поставщиков по всей совокупности ценовых и неценовых критериев, определяющих экономическую эффективность на основе совокупной стоимости владения, в том числе учитывая эффективность реализации инициатив, разработанных категорийных стратегий.

10.4 Компания сокращает издержки по транзакциям в закупочной деятельности путем поддержания невысокой стоимости ввиду регулярности потребления МТР и массового производства.

10.5 Компания стремится к минимизации запасов при абсолютном приоритете непрерывности и безопасности технологических процессов и ремонтной безопасности.

## 11. Секретность и конфиденциальность информации

11.1 Поставщики не должны разглашать конфиденциальную и стратегическую информацию или использовать ее в своих интересах или в интересах третьих лиц. Поставщики, имеющие доступ к этой информации, обязаны защищать ее так же, как они защищали бы свою собственную.

11.2 Компания обязана защищать собственную конфиденциальную информацию, а также конфиденциальную информацию, доверенную ей другими лицами, включая заказчиков и поставщиков. Вся информация о поставщиках, включая цены, показатели производительности и технические данные, обрабатывается строго конфиденциально и используется только в тех целях, для которых она была предоставлена. Все поставщики Компании обязаны уважать и защищать права интеллектуальной собственности Компании. Интеллектуальную собственность Компании, предоставляемую поставщикам прямо или косвенно, разрешено использовать только в тех целях, для которых она предоставлена.

11.3 При выполнении своих обязанностей сотрудники дирекции по МТС Компании имеют дело с конфиденциальной информацией, раскрытие которой может нанести ущерб бизнесу Компании. К конфиденциальной информации (не ограничиваясь перечисленной) относятся цены, скидки, формулы ценообразования и затраты, связанные с производством и обслуживанием Компании.

## 12. Ответственность

12.1 Процедура выбора поставщика и осуществления планирования закупочной деятельности от обработки потребности до получения и оплаты товаров, работ и услуг разрабатывается директором по МТС, согласовывается со всеми дирекциями, участвующими в закупке, и утверждается генеральным директором Компании.

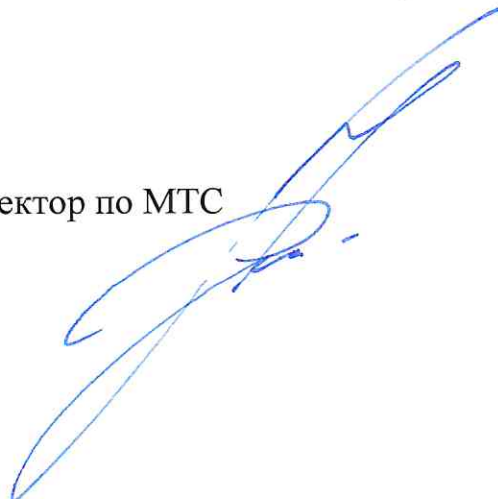
12.2 Ответственность за поддержание настоящей Политики в актуальном состоянии несет директор по МТС Компании.

12.3 Ответственность за применение и выполнение требований настоящей Политики несут работники и руководители структурных подразделений Компании, участвующие в закупках

12.4 За нарушение Политики на работников Компании могут быть наложены дисциплинарные взыскания, включая увольнение.

12.5 Нарушение Политики Компании со стороны поставщиков может привести к аннулированию контракта в соответствии с условиями контракта, гражданским кодексом Российской Федерации.

Директор по МТС



А.М. Фомин