

УТВЕРЖДАЮ:

Коммерческий директор

А.П. Шаршатенко

«15»  2022г.

**СТРАТЕГИЯ
Развития поставщиков
АО «Трансмаш»**

Закупаемое сырье и материалы составляют значительную часть в структуре себестоимости выпускаемой продукции. Чтобы повысить эффективность закупок и логистики, организация выбирает надежных поставщиков для налаживания с ними партнерских взаимоотношений.

Организация во взаимодействии с контрагентами -поставщиками основывается на следующих принципах:

-Принцип обоюдной экономической выгоды. В процессе планирования договорных отношений организация и контрагенты-поставщики стремятся к достижению условий, в равной степени устраивающих обе стороны.

-Принцип ответственности исполнения договора, предусматривающий контроль соблюдения сроков, параметров качества, объемов поставок.

-Предоставление только достоверной информации. В случае обнаружения факта предоставления контрагентом-поставщиком заведомо ложных сведений, организация оставляет за собой право приостановить или прекратить сотрудничество с таким поставщиком в рамках действующего законодательства, а также сделать соответствующие выводы в отношении сотрудничества в будущем.

-Стремление найти взаимовыгодное решение.

Организация использует систему оценки поставок в соответствии с требованиями QCDT — это четыре критерия оценки: quality-cost-delivery-technics (качество-стоимость- дисциплина поставки- техника), под которой понимают определение возможностей поставщиков обеспечивать предприятие ТМЦ требуемого качества в конкретные сроки по оптимальной цене.

Выбор поставщиков проводится на основе оценки способности, возможности и заинтересованности поставщика обеспечить:

-заданный технический уровень и качество ТМЦ при оптимальной их стоимости;

-поставку ТМЦ в требуемых объемах и в установленные сроки.

При выборе поставщиков для основного производства предпочтение должно отдаваться производителям продукции, сертифицированным по требованиям международных стандартов ISO 9001 и международного стандарта железнодорожной промышленности ISO/TC 22163. Организация стремится поддерживать внешних поставщиков, нацеленных на выполнение требований ISO 9001 и ISO/TC 22163, обеспечивающих качество выпускаемой продукции.

Оценка поставщиков производится по системе оценки с несколькими критериями:

-% возмещения по претензионной работе (в расчете учитывая претензии, выставленные поставщику за последние 36 месяцев, кроме претензий, выставленных в отчетном периоде);

-OTIF (On time in full) точно в срок и в полном объеме;

-вовлеченность в процедуре рассмотрения рекламаций при входном контроле, при производстве и при гарантийном обслуживании за последние 12 месяцев;

-коэффициент неисправности гарантийного оборудования;

-коэффициент соответствия требованиям по качеству ТМЦ, по количеству;

-наличие сертифицированной СМК и/или СМБ;

-политика поставщика по раскрытию себестоимости продукции;

-уровень цен;

-условия оплаты.

Организация использует стратегию стимулирования соревновательности, стремится использовать более чем одного поставщика, извлекая выгоду путем проведения конкурсной процедуры. Организация может распределять объемы поставок среди поставщиков, с целью выявления лучшего по эффективности работы.

Организация использует закупки через электронную торговую площадку (ЭТП), организованную по принципу запроса предложений, позволяющую упорядочить процесс подачи коммерческих предложений на поставку ТМЦ различными поставщиками, увеличивая охват рынка поставщиков. Каждый из них конфиденциально отправляет предложение относительно опубликованных лотов и технического задания необходимых ТМЦ. Подобная система избавляет от лишней работы с документацией, высвобождает время для работы в других направлениях, повышает % прозрачности закупки, повышает эффективность работы персонала даже при высоких объемах закупок (автоматизация процесса закупок).

Разработал:
Начальник ОМТОиЛ



Н.В. Денисенко