

# Первое заседание Украинского Регионального Совета

Апрель 2011



# 1. Региональные Советы

## Цели создания Советов



- Создание форума/площадки для прямого диалога Компании с Поставщиками и Подрядчиками;
- Доведение философии контрактования Компании до Поставщиков и Подрядчиков с возможностью коллегиального обсуждения;
- Выработка правил взаимодействия на рынках материалов и услуг;
- Повышение прозрачности взаимоотношений с Поставщиками и Подрядчиками;
- Предотвращение конфликтных ситуаций при предквалификации и выборе контрагента.



# 1. Региональные Советы

## Компетенция Советов

ТНК-ВР



**КОРПОРАТИВНЫЙ СОВЕТ:** проводятся *два раза в год*

- общее управление Региональными Советами;
- обзор результатов работы Региональных Советов;
- работа с глобальными Поставщиками и Подрядчиками;
- разработка философии взаимодействия с Поставщиками и Подрядчиками



**РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОВЕТЫ:** проводятся *ежеквартально*

- работа с Поставщиками и Подрядчиками в регионах;
- разработка вопросов и рекомендаций для рассмотрения Корпоративным Советом;
- обобщение региональной практики контрактования

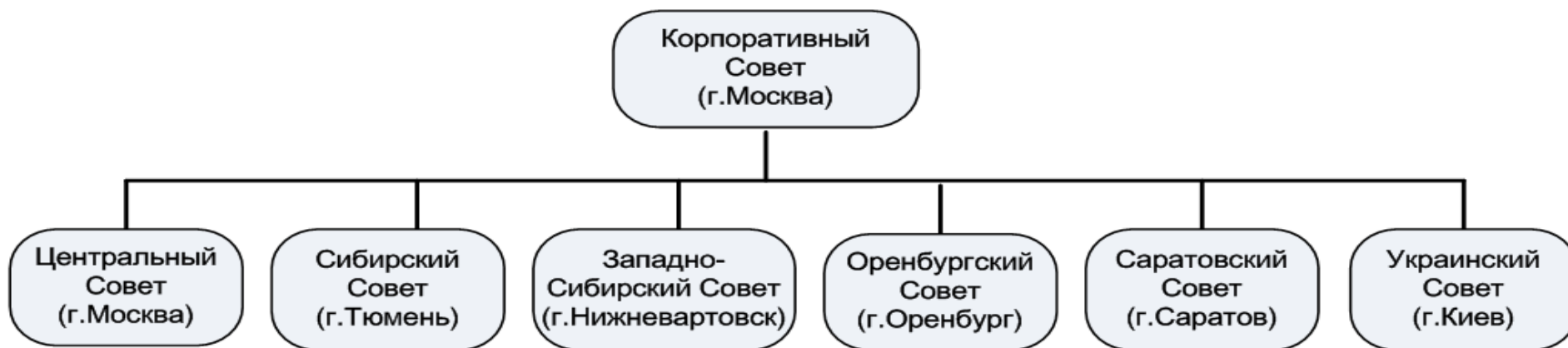


**Советы не вмешиваются в хозяйственную деятельность дочерних обществ ТНК-ВР.**

Советы и Конфликтные комиссии не рассматривают вопросы, связанные с ценообразованием, условиями сделок, выбором ассортимента, техническими параметрами продукции, спецификой оказываемых услуг.

# 1. Региональные Советы

## Структура Советов



- Отнесение Поставщика/Подрядчика к определенному Региональному Совету происходит по месту нахождения дочернего предприятия ТНК-ВР (покупателя товаров и услуг) и соответствующего Филиала или Корпоративного Центра ТНК-ВР.
- Составы Советов формируются по принципу паритетности представителей подразделений Компании, отвечающих за закупки, и независимых от данного бизнеса специалистов Компании. При каждом региональном Совете будет работать Конфликтная комиссия.
- Представители Поставщиков/Подрядчиков также должны принять участие в работе региональных Советов.

## 2. Философия контрактования

### Цель и ключевые задачи философии

ТНК-ВР



**ЦЕЛЬ** - Построение системы эффективных и взаимовыгодных отношений ТНК-ВР с контрагентами, направленной на формирование «прямого диалога» и учитывающей интересы как Компании, так и контрагентов

- Переход к фундаментальной системе предквалификации**
- Курс на стандартизацию договоров**
- Переход к управлению рынками через разумное укрупнение контрагентов**
- Управление эффективностью и положительная мотивация контрагентов**
- Прямой диалог с рынком – на пути к идеальным контрагентам**



# 3. Предквалификация Концепция изменений

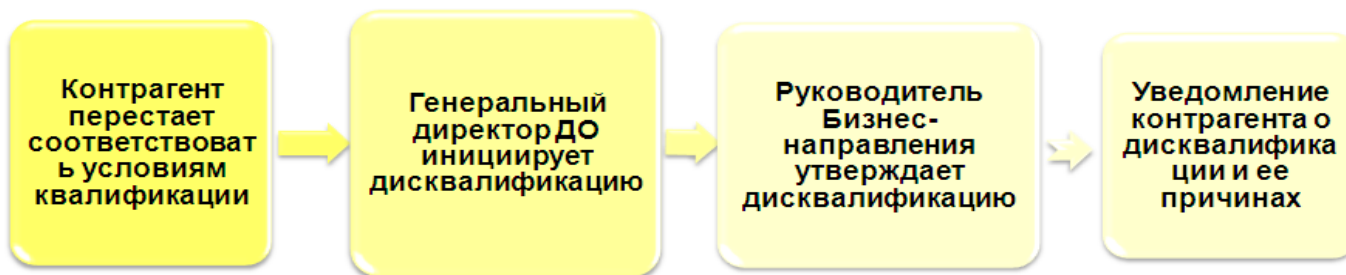


**Цель изменений:** максимально допустить к тендеру всех тех, кто может оказать услуги / поставить МТР

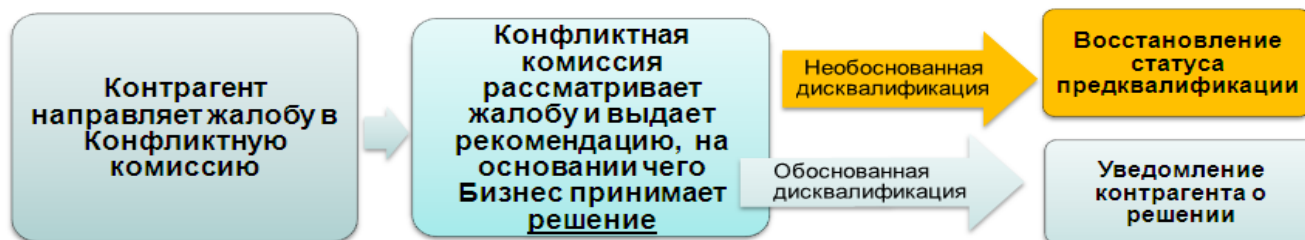
## Основные изменения:

- Стандартизация критериев предквалификации
- Создание единой публичной базы предквалифицированных контрагентов
- Увеличение срока действия предквалификации
- Предоставление «Обратной связи» о результатах предквалификации
- Введение единого порядка дисквалификации контрагентов

## Процесс дисквалификации

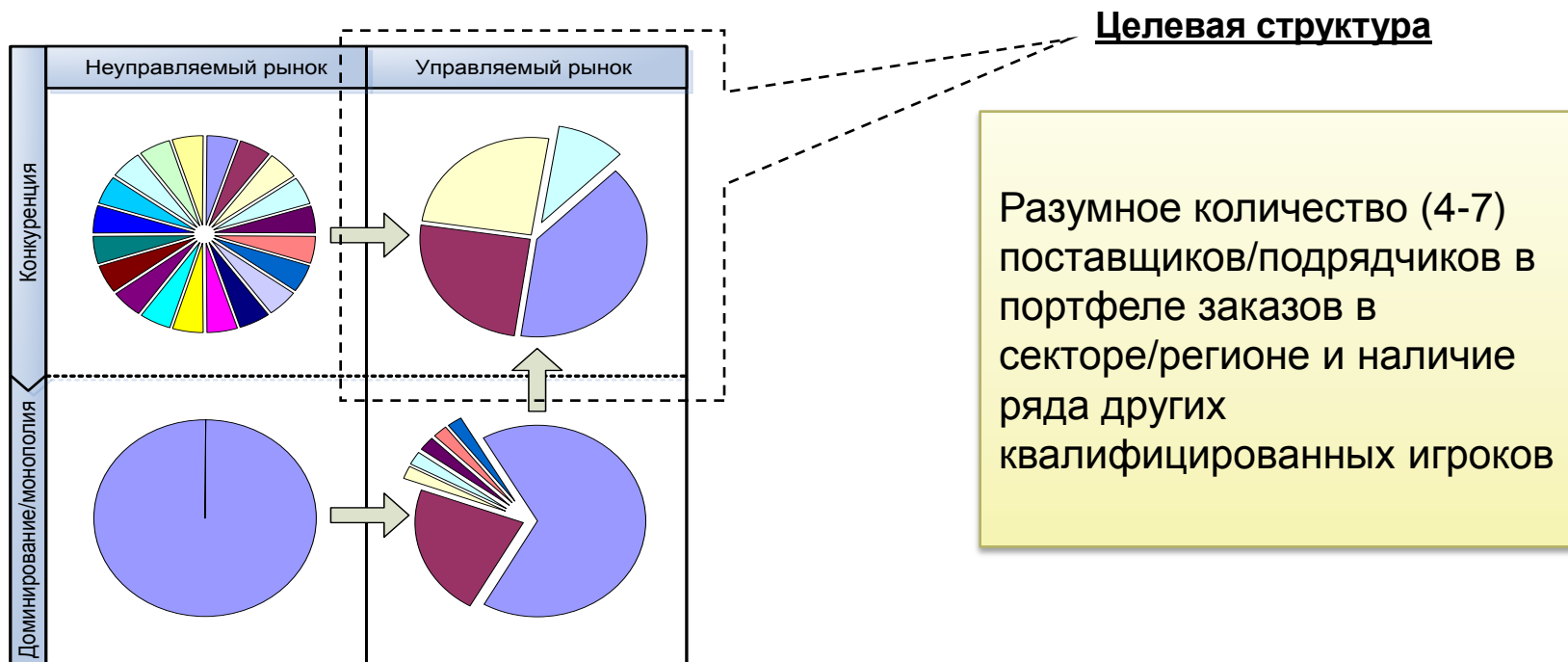


## Процесс обжалования решения о дисквалификации



# 4. Управление долями контрагентов

Постоянный процесс, позволяющий контролировать сбалансированную структуру закупочного сектора, с целью управления эффективностью и поддержания достаточного уровня конкуренции



## 5. «Постоянный партнер» ТНК-ВР

ТНК-ВР



### Критерии «постоянного партнера»:

- Выполняет взятые на себя обязательства (сроки, цены/ставки, качество).
- Прозрачен (имеет прозрачный механизм ценообразования, не допускает завышения объемов).
- Не вступает в картельные сговоры и не ограничивает конкуренцию.
- Реализует стратегию развития (инициативно предлагает и успешно реализует инновации – процессные, технические, HSE).
- Обладает финансовой устойчивостью
- Имеет положительный опыт работы с Компанией



## 5. «Постоянный партнер» ТНК-ВР Выгоды от присвоения статуса



- Бонусы за эффективность
- Объемы: преимущественное присуждение объемов при прочих равных условиях, преимущественное распределение доп. объемов
- Создание конкурентных преимуществ нашим партнерам через техническое сотрудничество и обучение (совместные программы в области качества, развитие новых продуктов, технологический консалтинг).
- Дополнительная реклама контрагента за счет публикации списка постоянных партнеров ТНК-ВР на сайте компании
- Возможность участия в составе Региональных Советов

# 6. Конфликтные Комиссии

## Роль и задачи



- При каждом Региональном Совете созданы Конфликтные Комиссии;
- Комиссии рассматривают жалобы Поставщиков и Подрядчиков и выносят по ним решения;
- Решения Комиссий носят рекомендательный характер;
- В компетенцию Комиссий не входит рассмотрение жалоб Поставщиков и Подрядчиков в отношении действующих контрактов;
- Комиссии подотчетны Региональным Советам по взаимодействию с Поставщиками и Подрядчиками;
- Составы Конфликтных комиссий полностью независимы от Бизнеса (дочерних обществ и покупателей).

### КОМПЕТЕНЦИЯ

**Конфликтные Комиссии рассматривают жалобы контрагентов по следующим вопросам:**

- ✓ Процессу предквалификации
- ✓ Процессу выбора контрагентов
- ✓ Вопросу дисквалификации контрагентов

