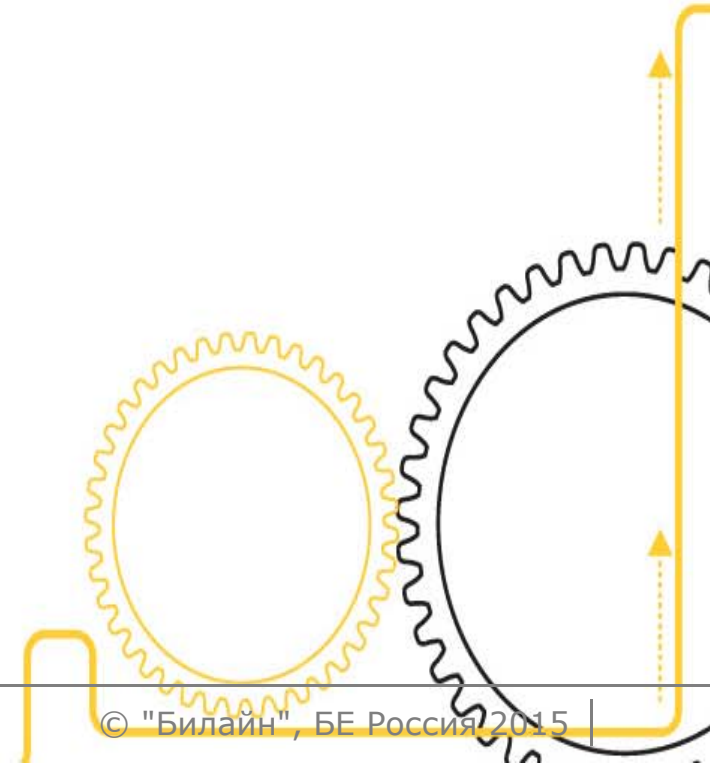


RAN ПАО «ВымпелКом»

Конференция поставщиков

Москва,
Август 2015

**Russia****Italy****Algeria****Pakistan****Bangladesh****Ukraine****Kazakhstan****Eurasia**

Категория RAN

RAN

Базовые станции

Оборудование АФУ, Репетиры, ADAS

Системы втор. энергоснабжения

Кабели, фидеры

АКБ

Кондиционеры

КДЭС

Термобоксы



ДИРЕКЦИЯ ПО СНАБЖЕНИЮ И ЕЕ ЗАКАЗЧИКИ

ЗАКАЗЧИКИ

Дирекция по операционным рискам:

- Эксплуатация
- Системы питания
- Системы кондиционирования

Дирекция по развитию сети:

- Базовые станции
- АФУ
- ADAS

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

**Дирекция по
снабжению (А. Када)**

**Дирекция по
закупкам
(А. Петров)**

**Департамент закупок
оборудования и услуг
для сетей связи (К.
Горбачев)**

**Служба закупок
оборудования и услуг сети
радиодоступа
(С. Миканев)**

Менеджеры ДПЗ:

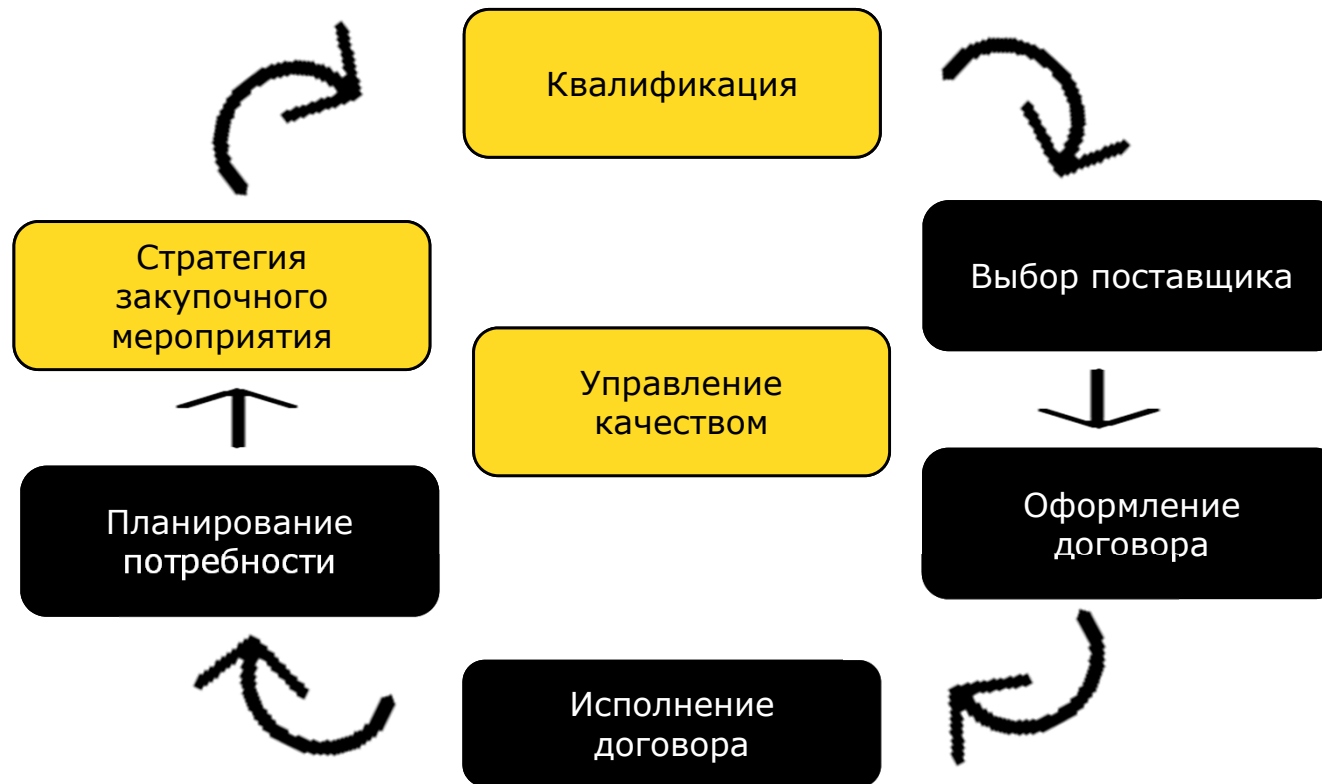
- С. Волобуев
- С. Лошкарева
- А. Коновалова
- И. Сваринская
- Л. Басипов



Процесс Закупок



Процесс Закупок



Основные элементы процедуры выбора

Стратегия

- Региональное распределение
- Количество оборудования единовременной реализации
- Количество победителей
- Условия работы при разных рисках
- Блок-факторы

Предварительная квалификация

- Критерии предквалификации;
- Оценка рисков взаимодействия;
- Оценка предыдущего опыта работы

Коммерческая часть

- Запрос КП
- Коммерческие переговоры
- Аукцион

Заключение договора

- Подписание договоров с победителями

ЕТК

Основные положения ДПЗ ПАО «Вымпелком»

- Открытость к рынку оборудования и услуг

Проведение открытых закупочных мероприятий. Рассмотрение всех возможных вариантов сценариев тендера

- Долгосрочные партнерские отношения. Диалог

Готовы заключать долгосрочные (более 3 лет) контракты взамен получения лучших цен

- Соблюдение положений контракта

Безусловное выполнение всех пунктов контракта **всеми** сторонами.

Согласие с предлагаемой формой контракта является обязательным требованием в начале тендерного мероприятия

- Единые условия для **всех** поставщиков в одной категории закупок

Соблюдения принципа паритета и равенства среди всех участников

- Соблюдение всеми сторонами Кодекса поведения ГК ВымпелКом

Кодекс поведения поставщика

Общие принципы

Основан на:

- Кодекс корпоративного поведения в электронной промышленности (EICC)
- Инструкции по обеспечению стабильности систем снабжения телекоммуникационных компаний Joint Audit Cooperation
- Конвенции Международной организации труда (ILO)

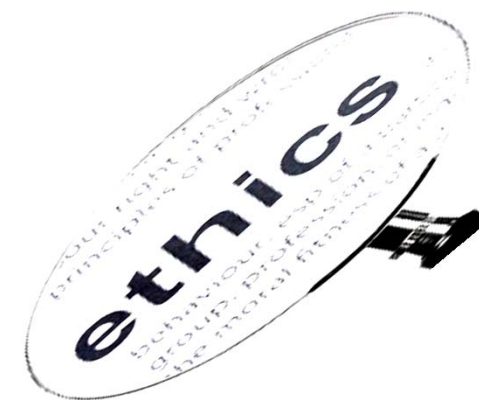
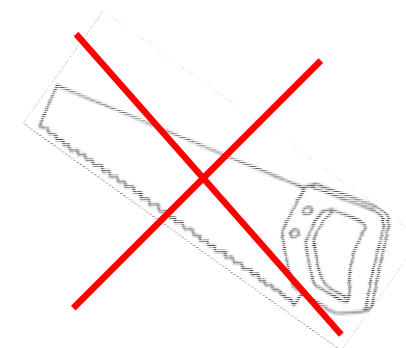
Каким мы видим поведение поставщика:

- Соблюдение местного законодательства
- Соблюдение прав человека
- Неиспользование принудительного труда и детского труда
- Свобода вступления в ассоциации и заключения коллективных договоров
- Запрет на дискриминацию
- Предоставление достойных условий труда сотрудникам, охрана здоровья и труда, окружающей среды
- Противодействие взяточничеству и коррупции
- Соблюдение конфиденциальности, безопасности данных и прав на интеллектуальную собственность
- Соблюдение законов и положений о конкуренции
- Контролирование поведения и информирование о нарушениях

Рекомендации

- Довести информацию об основных положениях Кодекса до своих поставщиков и партнеров
- Сообщать о всех случаях недобросовестного поведения, коррупции, мошенничестве и неэтичного поведения

Compliance@vimpelcom.com



Предварительный квалификационный отбор

Проводится согласно внутрикорпоративным регламентам и процедурам по предквалификации, предусматривающим унификацию правил проведения квалификационного отбора для всех структурных подразделений компании.

Основные пункты положения:

- 1) Вид квалификации – открытая/закрытая
- 2) К коммерческой части допускается только участник, прошедший квалификацию

Примеры критериев квалификации:

- Прошел тестирование
- Прошел проверку на соответствие ТЗ
- Прошел пилотный проект
- Соответствует ком. и тех. блок-факторам
- Не имеет высоких рисков экономического взаимодействия
- Опыт работы по предмету квалификации

Предквалификация Поставщиков (основные этапы)

Объявление на сайте /
Приглашение к участию



Проверка безопасности
на риски взаимодействия



Проверка на
соответствие критериям
предквалификации



Итоги
предквалификации



**Процесс предквалификации непрерывен.
Проводится за несколько месяцев до Тендера.**

Проверка на риски взаимодействия

Проверка Блоком корпоративной безопасности

Степень риска	Описание риска
«СТОП-фактор»	Потенциальный контрагент находится в стадии ликвидации или банкротства
	Признаки shell-company
	Аффилированность потенциального контрагента с террористическими организациями
	Юридический адрес потенциального контрагента не существует
	Паспорт руководителя/учредителя потенциального контрагента недействительный
Высокий риск	Есть негатив по учредителям и/или руководителям потенциального контрагента
	Потенциальный контрагент имеет учредителя-оффшорную компанию 2 и 3 группы стран, включенных в список ЦБ
	У потенциального контрагента индекс должной осмотрительности СПАРК более 70
	Проведенная ранее в другом регионе/филиале Компании, дисквалификация проверяемого контрагента по категории закупок, по которой планируется провести закупочное мероприятие с его участием.
Средний риск	Более 10 арбитражей за последние 2 года, в которых потенциальный контрагент выступает ответчиком и/или есть арбитраж на крупную сумму (от 10% оборота по балансу) и/или имеются факты неисполнения договорных обязательств
	В отношении потенциального контрагента имеется негатив в СМИ и/или Интернете
	Потенциальный контрагент убыточен (по данным финансовой отчетности, представленной в Росстат России)
	Потенциальный контрагент находится в стадии реорганизации
	Потенциальный контрагент внесен в Реестр недобросовестных поставщиков
	Проведенная ранее в Компании, дисквалификация проверяемого контрагента по категории закупок, отличной от той, по которой планируется провести закупочное мероприятие с его участием.
	Аффилированность потенциального контрагента с другим участником закупочного мероприятия Компании

Финансовая проверка

Рейтинг	Группа
A1	Предприятие с устойчивым финансовым состоянием
A2	Предприятие с устойчивым финансовым состоянием
B1	Предприятие с удовлетворительным финансовым состоянием
B2	Предприятие с удовлетворительным финансовым состоянием
C1	Предприятие с неудовлетворительным финансовым состоянием
C2	Предприятие с неудовлетворительным финансовым состоянием
C3	Предприятие с неудовлетворительным финансовым состоянием
D	Предприятие с критическим финансовым состоянием

Исполнитель закупки запрашивает у контрагента следующую информацию:

- Бухгалтерский баланс за последние два отчетных года
- Отчет о прибылях и убытках за последние два отчетных года
- Заполненный excel-шаблон для финансовой оценки

Процесс коммерческой оценки и выбора лучшего предложения

- Приглашение квалифицированных компаний к участию в закупочном мероприятии.
- Запрос первичных коммерческих предложений, согласно ТСО-модели.
- Ценовой анализ единичных расценок с учетом заданной целевой стоимости.
- Формирование короткого списка (Short list) участников
- Запрос улучшенного коммерческого предложения
- Выбор потенциального победителя
- Подведение итогов закупочного мероприятия, объявление победителя.



The image shows a man in a dark suit standing in front of a large electronic stock market display board. He is looking at the board with his hand on his head, suggesting a state of stress or deep concentration. The board displays various stock tickers and their corresponding prices and changes. The text on the board is in Japanese and includes company names and numerical values.

306/T	1808/T	2002/T	2322/T	2801/T	3089/T	3402/T
OPDX投	清水建	日清粉G	NECフール	キョーマン	ミクシイセ炒	東レ
861	373	1001	826	857	830	544
-70	+37	-32	-59	-25	-67	-51
321/O	1812/T	2155/T	2501/T	2802/T	3101/T	3407/T
25投信	鹿島	カセユー	サッポロHD	味の素	東洋紡	旭化成
9680	259	144000	337	879	118	511
-710	+47	-6100	-29	-39	-10	-49
332/T	1893/T	2267/T	2810/T	3103/T	3436/T	
日水	五洋建	カ	ハウス食	ユニチカ	SUMCO	
263	187	-1	1313	67	1387	
-16	+5	-10	-52	-10	0	
605/T	1925/T		2871/T	3105/T	3581/T	
陸帝石	大和ハウス		日清紡HD	フコクHD		
525000	1099		768	1017		
-13000	+119		-71	-65		
721/T	1928/T	2270	3110/T	3861/T		
シスHD	積水ハウス	電印	日東紡	王子製紙		

Эффективное взаимодействие между участниками закупочных мероприятий и ОАО «ВымпелКом»

ОАО «ВымпелКом» стремится выстраивать эффективные взаимоотношения с квалифицированными участниками. Компании, уклоняющиеся от исполнения основных критериев эффективного взаимодействия, теряют потенциал победителя закупочных мероприятий.

Что мы понимаем под эффективным взаимодействием:

- Письменные развернутые ответы на все запросы/приглашения со стороны ОАО «ВымпелКом» (например, при отказе от участия в закупочном мероприятии)
- Оперативное предоставление всех запрашиваемых документов и строго не позднее обозначенных в запросах сроков.
- Обсуждение объективной необходимости продления срока на предоставление ответа.
- Предоставление обратной связи в случаях возникновения вопросов, нехватки информации для расчета предложений, недостаточного срока для расчета предложений и т.д.
- Предоставление предложений в запрошенном формате (по шаблону ВК, электронные архивы с паролем).
- Прозрачность ценообразования: предложения по конкурсным\тендерным мероприятиям должны подаваться с полной разбивкой стоимости, из которой наглядно видно ценообразование. Отвечать на уточняющие вопросы, касательно ценообразования и других условий выполнения работ, предоставлять подтверждающие документы, запрашиваемые ОАО «ВымпелКом».

Выбор Поставщика



Поздравляем!

Вы прошли все шаги, теперь Вы поставщик Билайн



Конфликтная Комиссия– Площадка для Улучшения Процесса Контрактования (3D взгляд на процесс)

- ✓ **Конфликтная комиссия (КК)** – независимый от бизнеса орган ОАО «ВымпелКом», предназначенный для:
 - ✓ создания открытой, предсказуемой и прозрачной среды ведения бизнеса
 - ✓ укрепления партнерских взаимоотношений с контрагентами
- ✓ **Цель КК**– это повышение прозрачности взаимоотношений с контрагентами
- ✓ **Задачи КК** - разрешение конфликтных ситуаций в отношении:
 - ✓ Предквалификации
 - ✓ Дисквалификации
 - ✓ Выборе контрагента
 - ✓ **! Но** не в рамках действующих контрактов
- ✓ Решение Конфликтной комиссии носит **рекомендательный характер**. Руководитель бизнес - подразделения отчитывается о статусе выполнения рекомендации или аргументирует отказ от ее исполнения
- ✓ Конфликтная комиссия рассматривает вопросы **только на основании полученных жалоб**
- ✓ Конфликтная комиссия **не рассматривает анонимных жалоб**

Целевая концепция закупок ДПЗ



Корпоративные требования к договору в рамках RFP

- ✓ В последующих Тендерах/Конкурсах появится новый пакет RFP, в котором заложен принцип защиты цены на этапе проведения закупки до момента подписания договора. Посредством подписания Протокола предложения договорной цены (т.н. Оферты) и Заявления о соответствии (где вы отразите все существенные условия сделки), поставщик принимает на себя обязательства по исполнению КП и не сможет от них отказаться.

Инструментами в тендере будут:

- 1) Цена
- 2) Сроки оплаты (при базовом 60 кал.дн.)
- 3) Штрафные санкции
- 4) Условия поставки (при базовом DDP)
- 5) SLA

При объективном предложении участника монетизировать данные условия !!!

- ✓ Все остальные пункты договора являются блок-факторами и должны строго соответствовать корпоративным требованиям ВК



Вызовы

Валютные риски
Длительное принятие
решения со стороны
ВымпелКом
Непрозрачные затраты
Ограничение конкуренции
(договор-блок-фактор)

Решения

Управление валютными рисками
Стратегия закупочного мероприятия
Стандартизация договора
ЕТК
Выбор контрагента
под конкретную задачу
Переговорная позиция: цена,
сроки и условия оплаты, SLA,
штрафы

Оценочный план закупочных мероприятий

- Закупка Термобоксов 2015/2017 (36 мес) – стадия корректировки ТЗ, 3 кв. 2015
- Закупка Радиорепитеров – 4кв. 2015г
- Закупка решения энергоэффективных сайтов – формирования ТЗ, 3 кв.2015
- Закупка кондиционеров (сплит-систем) – стартует
- Закупка КДЭС свыше 200 кВА – стартует

Кому направлять инф о желании принять участие в закупочном мероприятии:

- С. Миканев, SMikanev@beeline.ru
- С. Волобуев, SVolobuev@beeline.ru
- С. Лошкарева, SLoshkareva@beeline.ru

Что необходимо приложить:

- В каком закупочном мероприятии хотели бы принять участие
- Краткое описание предлагаемого продукта
- Список успешных проектов по предмету закупки
- Опыт работы по предмету закупки

Появившиеся вопросы, до конференции

- Общие планы компании по модернизации сети?
- Основные приоритеты: рост сети, выручка, качество? Есть ли какие-либо цифры?
- Какую роль играет ТСО (общая стоимость владения) при принятии решения о запуске проекта? Какой максимально допустимый срок окупаемости приемлем для компании?
- Валютные риски: как в текущих условиях высокой волатильности найти взаимовыгодное решение для поставщика и компании?
- Штрафные санкции в контракте для поставщика никак не ограничены. Почему?
- По каким критериям происходит оценка анкеты компании заявителя на участие в конкурсах ПАО «Вымпелком»? Почему данные критерии оценки не являются открытой информацией для компаний подающих анкеты/заявки на участие в конкурсе?
- Почему при принятии решения Тендерным комитетом об исключении компании из списка участников тендера, не указываются конкретные причины отказа?