



Март 2023

# КАК СТАТЬ ПАРТНЕРОМ ГРУППЫ НЛМК

Александр Ключев  
Начальник управления по закупкам  
АО «СГОК»



НЛМК

## Коротко о группе НЛМК



**50,8** тыс.  
сотрудников



**3000+**  
наименований  
продукции



**20** предприятий  
в **7** странах мира



Продажи в **70+**  
странах мира

**#1**

среди производителей  
стали в России

**ТОП-5**

среди производителей  
трансформаторной стали

**ТОП-20**

среди производителей  
стали в мире



**Полуфабрикаты**



**Плоский прокат**



**Толстый прокат**



**Электро-  
техническая сталь**



**Сырье**



**Long products**



**Прокат  
с покрытиями**

# Портфель продаж НЛМК



 Сырье



 Полуфабрикаты



 Плоский прокат



 Сортовой прокат



 Сырье



 Толстый прокат



 Электро-техническая сталь



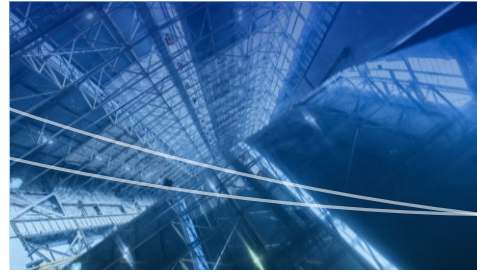
 Прокат с покрытиями

# Коротко о группе НЛМК: отрасли потребления



## Потребительские товары

- Легковые автомобили
- Бытовая техника



## Строительство

- Жилищное строительство
- Дорожное строительство
- Коммерческая недвижимость



## Энергетика

- Трубная промышленность
- Грузовые автомобили
- Строительная и горно-доб. техника
- С/х техника



## Инфраструктура и транспорт

- Энергетическое оборудование

# Структура закупок ТМЦ

## ЗАКУПКИ 2022 В ЦИФРАХ

> 2,3 тыс.

Квалифицированных поставщиков

15 млрд.руб.

Объем закупок ТМЦ у локальных поставщиков в регионах – расположения предприятий Группы НЛМК

> 614

Квалифицированных поставщиков

2,5 млрд.руб.

Объем закупок ТМЦ у поставщиков Белгородского региона

> 80

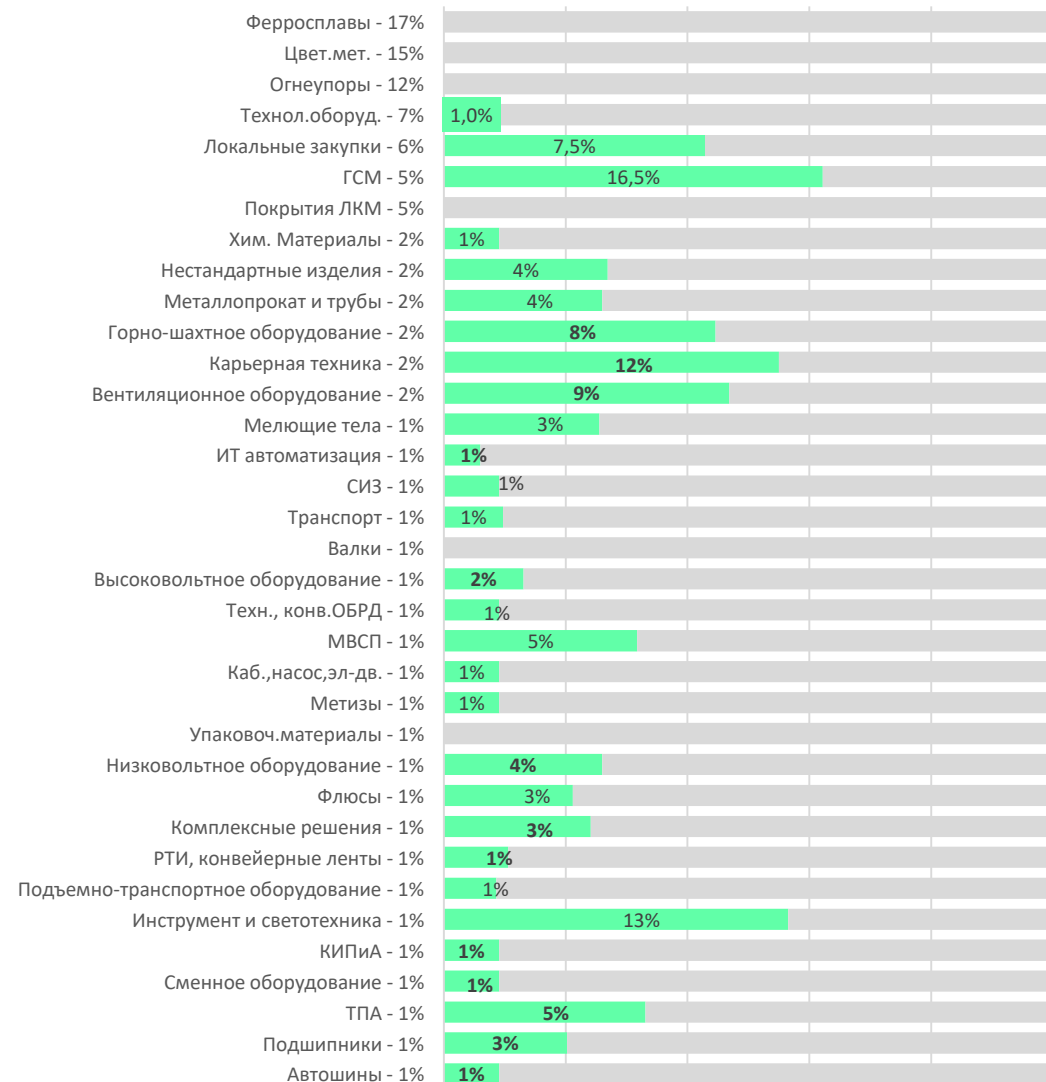
Квалифицированных поставщиков

**Вовлечение локальных поставщиков на площадках Группы НЛМК в общий объем закупок**

Кол-во поставщиков, шт.	Площадка Группы НЛМК	Объем закупки, млрд руб.
155 (7%)	ПАО НЛМК	10 (7%)
126 (6%)	НЛМК-Урал	1,1 (1%)
109 (5%)	ВИЗ-СТАЛЬ	1,1 (1%)
81 (4%)	АО СГОК	2,5 (2%)
66 (3%)	НЛМК-Метиз	0,5 (<1%)
62 (3%)	Алтай Кокс	0,1 (<1%)
14 (1%)	НЛМК-Калуга	0,01

## Участие Белгородских предприятий в закупках Группы НЛМК по категориям

■ Доля Белгородских предприятий



## ТМЦ

Нестандартные  
запасные части к  
оборудованию

Горно-шахтное  
оборудование

Электрооборудование,  
лабораторное  
оборудование, КИПиА



## Услуги ТОиР

Услуги по ремонту  
конвейерного  
оборудования

Услуги по ремонту  
импортной техники  
(оборудование)

Услуги по ремонту  
горно-шахтного  
автотранспорта

# Как стать партнёром группы НЛМК

Зарегистрироваться в SAP SRM

- Группа компаний НЛМК производит закупку материальных ресурсов/услуг только у квалифицированных поставщиков.
- Основная электронная площадка, на которой проводится квалификация, - SAP SRM.
- Пройти процедуру квалификации на соответствие критериям Группы НЛМК можно только после заполнения анкеты саморегистрации в SAP SRM.

Пройти квалификационный отбор

- Заполнить шаблон общей квалификационной анкеты. Результат рассмотрения анкеты поступает на электронную почту, указанную в анкете саморегистрации.
- При выявлении замечаний в квалификации поставщик может подать запрос на проведение дополнительного аудита поставщика/выездной проверки.
- После успешного прохождения общей квалификации - заполнить шаблоны категорийных анкет по категориям ТМЦ/услуг, которые были выбраны при саморегистрации, анкету по ОТиПБ и экологии (при необходимости).

Принять участие в закупочных процедурах

- Подать предложение на участие в закупочной процедуре после получения приглашения на электронную почту. Для этого необходимо ознакомиться с условиями закупки и подать предложение в сроки, указанные в процедуре.
- Собственная электронная площадка, на которой проводятся закупочные процедуры.

Заключить договор

- Приоритетным является заключение договоров по форме компаний Группы НЛМК.
- Заключение и сопровождение договоров осуществляется ООО «Центр Корпоративных Решений», на основании договора на оказание услуг между ООО «Центр Корпоративных Решений» и компаниями Группы НЛМК.

Произвести поставку ТМЦ/услуг

- Инструменты, которые используют компании Группы НЛМК для обмена заказами на поставку ТМЦ: личный кабинет в ERP и сервис EDI через EDI-провайдера СКБ Контур.
- Обмен бухгалтерскими документами реализован через операторов ЭДО.

Оценка контрагентов

- Проведение ежегодной оценки по результатам взаимодействия в рамках заключенных договоров с последующей разработкой плана развития контрагента (при необходимости).
- **В фокусе внимания качество ТМЦ, точность поставки, отсрочка оплаты, качество первичных документов, совместные инициативы по развитию и наличие сертифицированных СМК (см. слайд 15).**



# Квалификация контрагента (1/3)

## ? Для чего нужна квалификация?

Квалификация контрагентов проводится с целью:  
минимизации рисков неисполнения договорных обязательств со стороны контрагента;  
создания и поддержания конкурентной среды.

**Контрагент, прошедший проверку на соответствие установленным требованиям в области:**

- экономической безопасности,
- охраны труда (при оказании услуг на территории предприятий Группы),
- технической экспертизы,

**...считается квалифицированным и может быть допущен к закупочным процедурам.**

## ? Где проводится квалификация?



На всех предприятиях российского контура Группы НЛМК.

## ? Какие бывают сценарии квалификации?



### Квалификация под малоценные закупки

*(в рамках лимита по сделкам с одним контрагентом, установленным для предприятия Группы НЛМК).*

Предусматривает:

- самостоятельное заполнение регистрационной формы,
- создание личного кабинета в информационной системе,
- возможность дальнейшего расширения перечня поставляемых услуг/ТМЦ через личный кабинет,
- квалификация по ОТиПБ (при необходимости).



### Полноценная процедура квалификации

*(если предполагаемый объем поставок выше установленного лимита).* Предусматривает:

- самостоятельное заполнение регистрационной формы,
- создание личного кабинета в информационной системе,
- заполнение общей квалификационной анкеты,
- заполнение категорийных квалификационных анкет,
- квалификация по ОТиПБ и экологии (при необходимости).



### Квалификация по специальным маршрутам

*(распространяется на субподрядные организации и ИП).*

Предусматривает:

- самостоятельное заполнение регистрационной формы,
- создание личного кабинета в информационной системе,
- обращение от генерального подрядчика к представителю заказчика для проведения квалификации (для субПО),
- обращение в службу поддержки для запуска специального маршрута представителем Заказчика.

# Квалификация контрагента (3/3)

## ? Что мы пытаемся оценить на каждом этапе?



**Аффилированность** нового контрагента с предприятиями из «**черного списка**» (квалификация которых была аннулирована или приостановлена по решению Согласительной комиссии в связи с грубыми нарушениями).



**Соответствие претендента «гигиеническим требованиям»** в части экономической безопасности и соответствии требованиям Ростехнадзора *(только для подрядчиков, осуществляющих работы на территории предприятий Группы НЛМК).*



**Масштаб и опыт претендента,** наличие и квалификацию персонала контрагента, его способность качественно выполнить договорные обязательства *(работы/услуги, поставить качественные ТМЦ).*

# Критерии квалификации (1/3)

## Критерии Корпоративной безопасности

- Наличие сообщений о банкротстве, сведений о ведении процедуры банкротства, налоговой задолженности;

- Отсутствие регистрации в ЕГРЮЛ;
- Наличие решений о ликвидации, реорганизации контрагента;

- Критическое значение индекса финансового риска (СПАРК);
- Критическое значение индекса должной осмотрительности (СПАРК);



- Срок существования компании менее 2 лет;
- Несоответствие минимальным требованиям по штатной численности персонала предприятия.

- Регистрация поставщика в квартире;
- Наличие возбужденного исполнительного производства, ареста имущества;

- Отрицательные чистые активы;
- Несоответствие минимальным требованиям по стоимости основных средств или величине собственного капитала, объему выручки за последний отчетный период;

# Критерии квалификации (2/3)

## Критерии по Охране труда и промышленной безопасности

 **Области проверки** включают:

- Инструкции по ОТиПБ и профессиям;
- Медосмотры;
- Ответственность по охране труда и обучение;
- Ответственность по пожарной безопасности и обучение;
- Укомплектованность СИЗ;
- Аттестация по промышленной безопасности;
- Специальная оценка условий труда;
- Допуски и обучения для работы на высоте;
- Допуски и обучение по электробезопасности;
- Ответственность и обучение по БДД;
- Положение о СУОТ.



**Перечень критериев:**

- Наличие необходимых Лицензий и свидетельств;
- Наличие СУОТ и СУПБ;
- Сведения о наличии страхования гражданской ответственности
- Сведения об ответственных должностных лицах за ОТиПБ;
- Сведения о подготовке и аттестации руководителей и специалистов по ПБ
- Сведения о работах с применением подъемных сооружений\*;
- Сведения о выполнении работ на объектах газового хозяйства\*;
- Сведения о выполнении работ на объектах под избыточным давлением\*;
- Сведения об обеспечении безопасности дорожного движения ТС;
- Сведения об обучении в области охраны труда;
- Сведения о выполнении работ на объектах электроэнергетики\*;
- Сведения о наличии СИЗ у работников;
- Сведения о медицинских осмотрах работников;
- Сведения о несчастных случаях на производстве за 3 года.

# Критерии квалификации (3/3)

## Технические критерии



### Контрагент проверяется на соответствие:

- техническим критериям на этапе категорийной квалификации. В анкетах содержатся вопросы, позволяющие подтвердить наличие опыта работы контрагента на рынке;
- наличие протоколов испытаний, сведений о регистрации лабораторий и т.п. в зависимости от поставляемой номенклатуры.



При проверке **поставщиков ТМЦ**, предпочтение отдается **производителям** или **аффилированным представителям производителей**.

Если поставщик не является производителем, то анализируется ценность, которую добавляет посредник в цепи поставок в сравнении с работой напрямую с изготовителем. Для **дилеров** обязательным является наличие актуальных дилерских сертификатов.



Для выполнения **подрядных работ и иных услуг** анализируются:

- масштаб и опыт выполнения конкретных видов работ/услуг,
- подтвержденные договорами; техническая оснащенность, в т.ч. специализированными ресурсами;
- наличие и квалификация персонала, имеющего опыт оказания услуг по заявленной категории.

# Параметры оценки ТМЦ

## Качество поставляемых материальных ресурсов

- Критический показатель для производства
- Доля продукции без претензий по качеству
- Исключаются необоснованно сформированные внутренним заказчиком претензии по качеству
- *Бальная оценка:*

%	Балл
95-100	100
90-94	75
85-89	50
81-84	25
0-80	0

## Оплата по факту поставки

- Ключевой показатель эффективности Снабжения
- *Бальная оценка:*

Дни отсрочки	Балл
46+	100
45	95
30-44	50
16-29	25
0-15	0

## Скорость оформления ЗП

## Активность в тендерных процедурах

## Наличие сертифицированных СМК

- Показатель соответствия международным стандартам
- Автоматический запрос поставщикам на обновление сроков д-я сертификатов через систему
- **Не производитель** предоставляет сертификаты изготовителей, продукцию которых он поставляет
- Требование об IATF 16949 релевантно для поставщиков, чьи продукты влияют на производство стали для автомобилестроения
- *Бальная оценка:*

СМК	Тип	Балл
ISO 9001:2015	Обязательно	20
IATF 16949:2016	Опционально	20
ISO 14001:2015	Опционально	20
ISO 50001:2011	Опционально	20
ISO 45001:2018	Опционально	20

## Точность поставки

- Ключевой показатель эффективности Снабжения
- Отношение фактического количества поставок в срок к количеству поставок за период оценки
- *Количество баллов - процент точных поставок*
- Дата поставки: дата перехода товара в собственность/дата КПП
- Исключаются обращения об ускорении поставки (система)
- Учитывается право досрочной поставки (система)

## Качество первичных документов

- Критический показатель эффективности закупочного процесса
- Отношение количества документов с замечаниями поставщику к общему объему документов за период оценки
- *Количество баллов - процент документов без замечаний*

## Наличие совместных инициатив по развитию

- Ключевой показатель стратегического поставщика
- На основании экспертной оценки КМ
- *Наличие хотя бы одной инициативы – 100 баллов*
- *Отсутствие инициатив – 0 баллов*

# Подведение итогов комплексной оценки (ТМЦ)



## 90-100 баллов

Поставщика можно охарактеризовать как надёжного, готового развивать долгосрочные отношения и углублять интеграцию посредством реализации совместных проектов по повышению эффективности.

### Действия Снабжения

Поддержка поставщика на всех этапах внедрения улучшений.

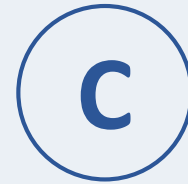


## 70-89 баллов

Поставщика можно охарактеризовать как предпочтительного в рамках дальнейшего развития отношений.

### Действия Снабжения

Определение областей и показателей неэффективности поставщика (оценка), составление плана развития с целью достижения поставщиком целевых показателей.

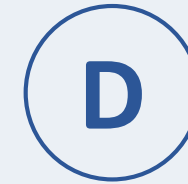


## 50-69 баллов

Поставщика можно охарактеризовать как рядового.

### Действия Снабжения

Совместно с поставщиком определение областей и показателей неэффективности поставщика (оценка), обязательное составление плана развития, мониторинг реализации мероприятий по достижению поставщиком целевых показателей.



## 0-49 баллов

Поставщика можно охарактеризовать как требующего особого внимания.

### Действия Снабжения

Поставщики класса D не допускаются к участию в закупочных процедурах для соответствующих категорий закупок. Квалификация по соответствующим категориям приостанавливается на срок до 6 мес. Возвращение статуса квалификации - через успешное прохождение категорией проверки КМ.

Важно: Поставщики информируются о результатах оценки по электронной почте





Сайт Группы НЛМК: <https://nlmk.com/ru/for-suppliers-and-contractors/>

## Форма обратной связи

- Функционал дает возможность задать любой вопрос.
- Ответ отправляется по электронной почте.
- Обратная связь предоставляется в течение одного рабочего дня.
- Корректная маршрутизация вопросов.
- Сохранение вопросов поставщиков на сервере.

### Задать вопрос

ФИО \*

Название компании \*

E-mail \*

Телефон \*

Резидент/не резидент \*

ИНН/VAT вашей компании \*

Выберите номенклатуру \*

Комментарии и вопросы \*

## Служба поддержки

- Возможность задать любой вопрос при возникновении технических сложностей при работе в SAP SRM и методологических вопросов при прохождении квалификации и участия в закупочных процедурах.
- Обратная связь предоставляется в течение одного - двух рабочих дней (при возникновении сложностей в процессе саморегистрации или квалификации).

### Линия для контрагентов:

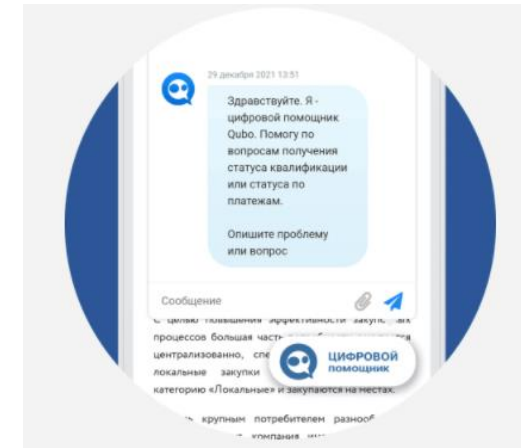


тел.: +7 (4742)-444-100  
e-mail: [srm@nlmk.com](mailto:srm@nlmk.com)

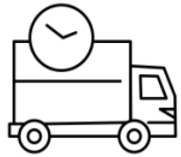
## Цифровой помощник QUBO

Цифровой ассистент умеет отвечать на вопросы:

- Участвия в закупочных процедурах.
- Обработки квалификационных анкет.
- Статуса оплаты по договорам.
- Сверки по не проведенным счетам.



# Приоритеты службы Снабжения Группы НЛМК



Бесперебойное обеспечение потребностей внутренних заказчиков и улучшение качества сервиса



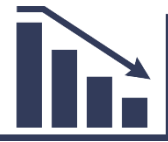
Повышение оборачиваемости запасов OPEX



Улучшение оборачиваемости кредиторской задолженности



Улучшение сервиса для заказчиков: Развитие современных каналов закупки (каталоги, интернет-магазины)



Снижение транзакционной нагрузки на категорийных менеджеров



Поддержка развития аутсорсинга



Повышение качества и конкурентности панелей поставщиков



Расширение покрытия ТМЦ для зарубежных активов



Сокращение затрат на закупку и использование ТМЦ через категориальные инициативы



Инновационные продукты и технологии  
Стратпартнерства с поставщиками



Управление цепочкой поставки



ESG и требования ОТиПБ