

Приложение 2 Хартия Закупщика

Данный документ является дополнением к «Общим Принципам Поведения и Действия в Группе Сен-Гобен», приложенный к нему в качестве ссылки, и предназначен для применения этих принципов к закупочной деятельности в Группе.

Данный документ предназначен для всех руководителей по закупкам на уровне филиалов, Подразделений, Представительств Сен-Гобен, а также для всех сотрудников (Закупщиков, технического персонала и руководства), которые, в связи с выполнением своей работы, имеют дело с одним или несколькими внешними поставщиками Группы.

Целью данного документа является предоставление рекомендаций к ежедневной работе и конкретным ситуациям, но данные рекомендации не являются исчерпывающими.

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ПОВЕДЕНИЯ

ДУМАТЬ О «ГРУППЕ»

- Все переговоры должны проводиться с учетом интересов Группы, которые, в случае возникновения конфликтов, должны быть приоритетными над интересами отдельной компании, входящей в группу.
- Покупатели должны придерживаться генеральных соглашений Группы Сен-Гобен или делать особые запросы на предоставление освобождения от данного обязательства с подробным указанием причин составления такого запроса. Освобождение от данного обязательства будет предоставлено при особых обстоятельствах (например, ситуация с совместным предприятием, значительные возможности для бизнеса), причины такого исключения должны быть указаны, эти исключения должны быть одобрены категорийным менеджером.
- Закупщикам следует систематически запрашивать предложения от потенциальных поставщиков изнутри Группы.

ПОРЯДОЧНОСТЬ

- Сотрудники Сен-Гобен, в том числе сотрудники отдела закупок или другие лица, связанные с закупками (далее Покупатели) должны воздержаться от сообщения имеющимся или потенциальным поставщикам своих личных контактных данных.
- Приобретение товаров и услуг от имени любого предприятия Группы не должно приносить скидки или компенсации покупателю или членам его семьи.
- Приглашения на специальные мероприятия (поездки, обеды и т.д.), организованные поставщиком, должны быть приняты только в том случае, если существуют обоснования, которые выходят за рамки существующих отношений с поставщиком. Требуется предварительное одобрение непосредственного руководителя.
- От поставщиков можно получать подарки только скромные подарки, если они доставлены на рабочий адрес и если поступили от имеющихся поставщиков (никогда от потенциальных поставщиков). Насколько возможно, ими следует поделиться с коллегами для поднятия командного духа. В любом случае требуется полная прозрачность: необходимо без промедления поставить в известность непосредственного начальника.

- У сотрудников не должно быть личного, финансового, прямого или косвенного либо другого интереса, по отношению к поставщикам.

ДУМАТЬ ОБ «УСЛУГАХ»

- Помимо процесса переговоров как такового, Закупщик должен всегда учитывать долгосрочную перспективу: выдвижение новых идей и готовность бросить вызов привычному порядку выполнения работы, но, в то же время, требуется уверенность в том, что обговоренные пункты выполнимы и им необходимо следовать в дальнейшем и проверять их внедрение.
- Кроме того, при тесной работе с пользователями «продукта», клиент постоянно снижает риски, связанные со сменой поставщика или продукта.
- Общения является частью работы Закупщика: это означает разъяснение выбора, сделанного после проведения переговоров.
- Регулярно связываясь с поставщиком, Закупщик заботится о том, чтобы качество услуги было хорошим и чтобы улучшения были достигнуты.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА ДЛЯ ЗАКУПЩИКОВ

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

- Для того, чтобы не допустить развития слишком тесного общения, местное руководство должно заботиться о регулярных изменениях основных контактов с поставщиками, если только это не противоречит интересам Группы.
- Для того, чтобы избежать слепой приверженности существующему положению, функция закупок заключается также и в общей проверке договоров, срок действия которых приближается к завершению, с целью максимального предотвращения автоматического продления этих договоров.
- Контакты с поставщиками, которые связаны с поступлением важной информации, должны официально регистрироваться (посредством отчетов, электронных писем, телефонных разговоров) для того, чтобы ускорить передачу данной информации на соответствующий уровень внутри Группы.
- Необходимо вести постоянный плановый учет, особенно стратегически важных поставщиков.
- Закупщики должны избегать формирования с любым поставщиком отношений визави, и для этого необходимо постоянно работать над тем, чтобы в наличии были альтернативные поставщики.

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

- Закупщик или другой эксперт, вызванный для работы над заявкой на предложения и обеспечения выбора поставщика, должен позаботиться о том, чтобы информация стратегической важности в отношении коммерческой или технической стороны, связанная с товарами или услугами, которые необходимо приобрести, а также информация, касающиеся их применения, должна остаться скрытой.
- Посещение завода поставщиками (имеющимися или потенциальными) требует строго надзора: сотрудники субподрядчика не имеют права организовывать такие посещения, все эти посещения должны быть предварительно одобрены руководителем завода (аналитическим центром и т.д.).

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА – ЗДРАВООХРАНЕНИЕ – БЕЗОПАСНОСТЬ (ТБ и ООС)

- Вопросы охраны окружающей среды, здравоохранения и безопасности систематически принимаются во внимание при подготовке спецификаций на закупку.

- Предложения поставщика должны соответствовать требованиям ТБ и ООС, а также соответствующим юридическим требованиям. Это не должно приводить к повышению цены, за исключением случаев, когда некоторые очень специфические требования были включены в спецификацию на закупку.
- Менеджеры отдела закупок должны организовывать регулярные «проверки ТБ и ООС», особенно для опасных товаров.

КОНКУРЕНЦИЯ

- Закупщики не должны обмениваться торговой и технической информацией с конкурентами Группы.
- Закупщики не должны применять сомнительные приемы для выяснения коммерческой тайны от поставщика или субподрядчика.

ПРИМЕЧАНИЕ

ОТВЕТСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

Поскольку устойчивое развитие ведет к улучшению как финансовых результатов, так и бизнес-портфолио, Группа Сен-Гобен несколько лет назад приняла решение применять в своей стратегии экономические, социальные и экологические требования устойчивого развития.

В частности, более тесное вовлечение в эти сферы позволяет Группе отвечать внешним требованиям (рынок, СМИ, гражданское общество, акционеры ...).

Адаптировав Общие Принципы Поведения и Действия и приняв участие в программе Объединенных Наций «Глобальный договор» в 2003, Сен-Гобен подчеркнул согласованность, которая существует между ценностями, которые уже направляют его деятельность, и целями производственной деятельности.

В соответствии с Уставом Закупщика, инициатива «Ответственные Закупки», запущенная Корпоративным отделом закупок, должна быть применена на всех предприятиях Группы независимо от местоположения, и теми лицами, которые в процессе своей деятельности имеют дело с поставщиками и субподрядчиками.

Необходимо также учитывать социальные и экологические требования, специфичные для каждой закупочной категории при разработке требований и/или определении спецификаций. Поставщики и субподрядчики должны оправдать свою возможность соответствовать этим требованиям и спецификациям в любое время в процессе предоставления своих услуг.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ

Закупщики должны стремиться убедить поставщиков и субподрядчиков применять экологические принципы, принятые в политике Группы в отношении ТБ и ООС.

Следовательно, при принятии списочных решений, Закупщики учтут обязательства, взятые поставщиками и субподрядчиками в отношении идентификации и контроля любых экологических рисков, связанных с процессами и продуктами, которые они используют как в своей деятельности, так и при работе на заводах Группы.

Поставщики и субподрядчики должны быть осмотрительны в отношении воздействия на экологию продуктов и услуг, предоставляемых Группе, особенно если это касается:

- эффективного потребления энергии и природных ресурсов,
- снижения объема отходов и увеличения утилизации отходов,
- снижения выбросов в окружающую среду (воздух, вода, почва) и других загрязнений.

При необходимости, Закупщики могут запросить, чтобы поставщики и субподрядчики устранили недостатки с целью улучшения качества и внедрения непрерывной программы улучшения.

Поставщик или субподрядчик, аккредитованный по ISO 14001 или EMAS за деятельность, связанную с предоставляемыми продуктами и услугами, будет считаться лицом, удовлетворяющим этим требованиям.

СОЦИАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ: УСЛОВИЯ РАБОТЫ И ПРАВА СОТРУДНИКОВ

Поставщики обязаны уважать права сотрудников независимо от страны, в которой они работают, и действовать в соответствии с местным законодательством.

Что касается соответствия Международным Конвенциям Организации Труда, Группа Сен-Гобен считает необходимым уважать принципы, указанные в этих Конвенциях.

Следовательно, поставщики и субподрядчики должны гарантировать Закупщикам, что даже в случае получения разрешения со стороны местного законодательства, при ведении производственной деятельности, предоставлении услуг или проведении работ на объектах Группы они воздержатся от применения насильного, обязательного или детского труда напрямую или косвенно, через субподрядчиков.

Кроме того, поставщики и субподрядчики должны предоставить своим сотрудникам наиболее благоприятные условия в отношении здравоохранения и безопасности, а также соблюдать все применяемые правила здравоохранения и безопасности во время проведения работ на заводах Группы.

Кроме того, Закупщики должны обеспечивать, чтобы отношения, установленные между поставщиками и субподрядчиками, также соответствовали требованиям порядочности и уважения закона, установленным в Принципах Поведения и Действий и Устава Закупщика.