

# **Устойчивые Закупки**

Минимальные общие критерии устойчивости процессов закупок для отбора поставщиков из числа микро, малых и средних предприятий

## **Рекомендация №.43**



**Центр по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН)**



**Организация объединенных наций  
Европейская экономическая комиссия**

Центр по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям  
Организации Объединенных Наций

**устойчивые закупки  
Рекомендация № 43**

**Минимальные общие критерии  
устойчивости процессов закупок  
для отбора поставщиков из числа  
микро-, малых и средних  
предприятий**



**Организация Объединенных Наций  
Женева, 2019 год**

© 2019 Организация Объединенных Наций  
Все права защищены во всем мире

Данный документ доступен к свободному использованию при условии соблюдения условий лицензии «Creative Commons» для межправительственных организаций, которая доступна по следующей ссылке:

<https://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>

Любой издатель производного материала обязуется убрать логотип ООН, а также разработать новый дизайн обложки. Любые переводы должны в обязательном порядке содержать следующую оговорку: «Данная работа является неофициальным переводом, за который издатель принимает на себя всю полноту ответственности». Издатель также обязуется отправить файл своей публикации по следующему адресу электронной почты: [publications@un.org](mailto:publications@un.org).

Фотокопии и репродукции отрывков разрешены при условии корректного указания источника.

Данный документ является публикацией Организации Объединенных Наций, изданной Европейской Экономической Комиссией Организации Объединенных Наций.

ECE/TRADE/451

## Предисловие

Государственные закупки составляют 15-20% объема мирового ВВП, при этом обязательства в области закупочной деятельности в рамках Соглашения ВТО о государственных закупках (СГЗ) оцениваются примерно в 1.3 триллиона евро. Эта колоссальная покупательная способность может задавать направление инвестициям и инновациям к достижению более устойчивых моделей производства и потребления, тем самым, способствуя решению таких насущных проблем, как загрязнение воздуха, почв и воды, и гигиена труда и техники безопасности.

В целях содействия компаниям в применении более ответственных методов ведения бизнеса, избегая, при этом, дополнительной административной нагрузки для участия в трансграничной торговле микро, малых и средних предприятий (ММСП), Центр по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям Организации Объединенных Наций (СЕФАКТ ООН), в сотрудничестве с Комитетом ЕЭК ООН по инновациям, конкурентоспособности и государственно-частному партнерству, разработал Рекомендацию № 43 по политике устойчивых закупок.

Рекомендация предоставляет минимальный набор общих критериев для отбора устойчивых поставщиков и удовлетворения все возрастающего спроса правительств и потребителей на товары и услуги, которые одновременно обеспечивали бы эффективное использование денежных средств и соответствие основополагающим экологическим, социальным и санитарным стандартам.

Кроме того, хотя процедура закупок и является лишь одним аспектом отбора более ответственных поставщиков, она может быть продуктивна только при сотрудничестве разных заинтересованных сторон в рамках производственно-сбытовой цепочки. Заказчики, составители технических условий, покупатели и поставщики – все они должны вести диалог в целях разработки действенных и содержательных показателей результативности, которые, в свою очередь, являлись бы основой для оценки показателей устойчивости поставщиков.

В то же время, крайне важно, чтобы практики устойчивых закупок не служили инструментом ограничения свободной торговли и динамики конкуренции. Чтобы обеспечить дальнейшее развитие, которое соблюдает границы возможностей планеты и охватывает всех, в соответствии с целями и задачами в области устойчивого развития Повестки дня Организации Объединенных Наций в области устойчивого развития на период до 2030 года, характеристика устойчивости должна быть в первую очередь движущей силой повышения эффективности процессов в рамках производственно-сбытовой цепочки, а никак не навязанным препятствием для торговли и коммерции.

Настоящая Рекомендация является важным дополнением к серии рекомендаций ЕЭК ООН в области устойчивого и цифрового упрощения процедур торговли.



Ольга Алгаерова  
Исполнительный секретарь  
Европейская экономическая комиссия ООН

## Примечание

Употребляемые обозначения и изложение материала в настоящем издании не означают выражения со стороны Секретариата Организации Объединенных Наций какого бы то ни было мнения относительно правового статуса той или иной страны, территории, города, района или их властей или относительно делимитации их границ

### **Центр ООН по упрощению торговых процедур и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН)**

#### **простые, прозрачные и эффективные процессы для международной торговли**

Цель СЕФАКТ ООН – это улучшение способностей деловых и административных организаций как в развитых, так и в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой, эффективно производить операции по обмену товарами и связанными с ними услугами. Главное внимание Центра уделено вопросам, связанным с упрощением национальных и международных торговых операций путем упрощения и согласования процессов, процедур и потоков информации, способствуя, таким образом, росту международной торговли.

В работе СЕФАКТ ООН могут принять участие эксперты из стран - членов ООН, межправительственные организации, а также неправительственные организации, признанные Экономическим и социальным советом ООН (ЭКОСОС). Благодаря участию представителей правительств и деловых кругов всех стран мира, СЕФАКТ ООН развил ряд стандартов, рекомендаций и инструментов в области упрощения торговых процедур и электронного бизнеса, которые были одобрены в ходе обширного межправительственного процесса и применены в глобальном масштабе.

СЕФАКТ ООН стремится обеспечивать отражение гендерных вопросов в нормах, функциях, процедурах и доступе к ресурсам. Правительствам и торговым кругам рекомендуется создавать равные возможности для женщин и мужчин в рамках деятельности по упрощению процедур торговли. В частности, СЕФАКТ ООН поощряет сбор, анализ и отслеживание дезагрегированных по полу данных, с тем чтобы лучше понимать и поддерживать участие женщин в деятельности по упрощению процедур международной торговли и транспорта.

В настоящей рекомендации содержится призыв к правительствам, деловым кругам, партнерам по процессу развития, международным организациям и другим субъектам, ответственным за разработку политики, следовать примеру СЕФАКТ ООН, который стремится обеспечить всестороннее участие женщин.

## Содержание

Page

I. Рекомендация № 43: устойчивые закупки Разработка минимальных общих критериев устойчивости процессов закупок для отбора поставщиков из числа микро-, малых и средних предприятий .....	1
A. Введение .....	1
B. Цель .....	1
C. Сфера охвата .....	2
D. Преимущества .....	2
E. Рекомендация .....	2
II. Руководство к Рекомендации N°43 по разработке минимальных общих критериев устойчивости процессов закупок для отбора поставщиков из числа ММСП .....	4
A. Введение .....	4
B. Различия между закупками в частном и государственном секторах .....	4
C. Государственные закупки: инструменты для оценки поставщиков в соответствии с экологическими/социальными показателями .....	5
D. Закупки в частном секторе: на пути к экологизации и устойчивости .....	7
E. Оценка поставщиков: показатели закупок для составления рейтинга устойчивых поставщиков .....	10
F. Выводы .....	13
Приложение I: Примерный Кодекс поведения поставщика .....	15
A. Краткое описание .....	15
B. Трудовые права и права человека .....	15
Приложение II: Минимальный набор разделов для вопросника по закупкам .....	20



# **I. Рекомендация № 43: устойчивые закупки**

## **Разработка минимальных общих критериев устойчивости процессов закупок для отбора поставщиков из числа микро-, малых и средних предприятий**

### **A. Введение**

1. Общественное мнение относительно закупки товаров и ведения торговли с социально ответственными компаниями становится одним из наиболее важных критериев при выборе предприятия. Это также одна из причин, по которой компании, не отвечающие критериям экологической и социальной устойчивости, подвергаются сильному давлению со стороны общественности, что негативно сказывается на репутации их брендов.

2. Устойчивые закупки представляют собой процесс, посредством которого государственные органы и частные корпорации стремятся к достижению надлежащего равновесия между финансовыми, экологическими и социальными вопросами при закупке товаров, услуг или работ на всех этапах цикла преобразования цены с учетом их стоимости на протяжении всего срока службы товаров и изделий. К этим вопросам относятся, например, соблюдение основных норм охраны труда и техники безопасности в производственном процессе, а также показатели энергоэффективности и инновационные характеристики закупаемой продукции.

3. Однако демонстрация соблюдения требований устойчивого развития может создать дополнительную административную нагрузку для участников трансграничной торговли, особенно для поставщиков из числа микро-, малых и средних предприятий (ММСП), участвующих в международных тендерах, когда от них требуется доказать соблюдение конкретных экологических и социальных норм, правил и стандартов. Таким образом, возникает важная задача – содействовать этим ММСП в соблюдении принципов устойчивого развития.

### **B. Цель**

4. Цель настоящего документа состоит в определении минимального общего набора политики, стандартов и передовой практики, которые позволят корпорациям-закупщикам соблюдать принципы устойчивого развития, не обременяя своих поставщиков из числа ММСП дополнительными административными задачами, идущими вразрез с принципами упрощения процедур торговли. С методологической точки зрения концепция устойчивого развития понимается в комплексе и охватывает экологические, социальные и экономические последствия, не ограничиваясь одним лишь «озеленением» экономики.

5. В документе предлагается минимальный набор общих требований отбора устойчивых поставщиков. В нем содержатся рекомендации по использованию этих требований для сведения к минимуму административного бремени для поставщиков из числа ММСП, облегчения трансграничной торговли и упрощения доступа стран с переходной экономикой и развивающихся стран к возможностям осуществления закупок по всему миру. Он согласуется как с Соглашением Всемирной торговой

организации (ВТО) по правительственным закупкам<sup>1</sup>, так и с Соглашением ВТО об упрощении процедур торговли<sup>2</sup>.

## **С. Сфера охвата**

6. В настоящем документе собраны примеры передовой практики, обеспечивающие руководство и поддержку финансово обоснованных, экологически устойчивых и социально ответственных закупок в рамках отношений между предприятиями и государственными органами (B2G) и межкорпоративных отношений (B2B).

## **Д. Преимущества**

7. Принятие минимального набора общих критериев устойчивости для отбора поставщиков из числа ММСП принесет странам следующие преимущества:

- упрощенный обмен информацией и данными после выполнения установленных требований;
- быстрая передача сертификатов;
- упрощенное проведение онлайн-тендеров;
- обеспечение юридической силы пересылаемых документов;
- оптимизация процедур взаимодействия контрагентов и участников тендера; и
- обеспечение квалификации и гарантия качества на всем протяжении процесса отбора как права потребителя/гражданина.

## **Е. Рекомендация**

8. Центр Организации Объединенных Наций по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН) на своей двадцать пятой пленарной сессии, состоявшейся 8–9 апреля 2019 года в Женеве, сознавая преимущества устойчивых процессов закупок, описанных в настоящем документе, рекомендует правительствам и тем, кто занимается закупками, действовать следующим образом:

а) процессы устойчивых закупок должны осуществляться с соблюдением этических стандартов (включая, например, социальную ответственность и оценку безопасности и гигиены труда), а критерии оценки поставщиков (в том, что касается цены, соответствия стандартам качества, сроков поставки) должны быть интегрированы с этими стандартами;

б) субъектам, осуществляющим закупки, следует уделять внимание трудностям, с которыми сталкиваются их потенциальные поставщики, путем:

- i) включения в свои тендеры минимального набора общих критериев стабильности для облегчения работы претендентов, особенно из числа микро-, малых и средних предприятий (ММСП), в целях снижения их административной нагрузки;
- ii) поддержки поставщиков за счет принятия концепции административной устойчивости для облегчения трансграничной торговли и обеспечения доступа

---

<sup>1</sup> См. Соглашение ВТО по правительственным закупкам, ссылка по состоянию на январь 2019 года: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/gproc\\_e/gp\\_gpa\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gpa_e.htm).

<sup>2</sup> См. Соглашение ВТО об упрощении процедур торговли, ссылка по состоянию на январь 2019 года: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tradfa\\_e/tradfa\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm).

стран с переходной экономикой и развивающихся стран к возможностям осуществления закупок по всему миру;

iii) принятия мер по поддержке поставщиков (особенно из числа ММСП) в целях совершенствования процессов и внедрения передовой практики, согласующейся со стандартами в области устойчивости и соответствующими стратегиями, с тем чтобы гарантировать качество на протяжении всей производственно-сбытовой цепочки для конечного потребителя;

с) отбор ответственных поставщиков должен вестись на основе совместных усилий различных заинтересованных сторон на протяжении всей производственно-сбытовой цепочки и при определенной степени толерантности, для того чтобы облегчить закупщикам и поставщикам совместную разработку показателей и ориентиров в области устойчивости;

d) следует отказаться от любых торговых ограничений под предлогом неких потребностей в области устойчивости. Последняя не должна использоваться в качестве инструмента для ограничения свободной рыночной конкуренции и конкурентной динамики.

## **II. Руководство к Рекомендации №43 по разработке минимальных общих критериев устойчивости процессов закупок для отбора поставщиков из числа ММСП**

### **A. Введение**

9. Устойчивые закупки можно определить как «(...) процесс, в рамках которого организации удовлетворяют свои потребности в товарах, услугах, работах и объектах инфраструктуры так образом, чтобы на протяжении всего жизненного цикла использовать средства эффективно с точки зрения получения преимуществ не только самими организациями, но и обществом и экономикой в целом, сводя при этом к минимуму ущерб для окружающей среды»<sup>3</sup>.

10. По мере того как международные, региональные и национальные структуры ставят перед собой в этой связи амбициозные политические цели, масштабы устойчивых закупок быстро растут. Например, в Европейском союзе, где государственные закупки составляют, в среднем, 17% ВВП стран-членов, от последних требуется обеспечить, чтобы по меньшей мере половина государственных тендеров проводилась с учетом экологических критериев в отношении более чем 20 приоритетных категорий товаров и услуг, включая освещение; текстильное производство; продовольствие; бумагу; и проектирование, строительство и управление офисными помещениями.

11. Содействие международной практике устойчивых закупок подразумевает рассмотрение вопроса о том, как процедуры и меры контроля, регулирующие перемещение товаров через национальные границы, могут быть усовершенствованы в целях сокращения сопутствующих расходов и обеспечения максимальной эффективности при одновременном достижении законных целей нормативного регулирования.

12. Разработка минимального набора общих критериев устойчивости является важнейшей целью в процессе упрощения процедур соблюдения установленных требований для потенциальных поставщиков из числа ММСП, работающих на глобальном уровне, где рыночные силы добиваются максимальной синергии за счет одновременного привлечения транснациональных компаний и ММСП.

### **B. Различия между закупками в частном и государственном секторах**

13. Государственные организации полагаются на финансовую поддержку национальных или местных органов власти. Это означает, что они практически не контролируют цикл закупок, поскольку вынуждены ждать, пока финансирующие учреждения закончат процесс сбора налоговых поступлений и распределения средств. Если распределение затягивается, им приходится приостанавливать закупочную деятельность или задерживать оплату уже поставленных товаров, что приводит к ухудшению деловых отношений. Кроме того, эти организации должны гарантировать гражданам, что государственные средства расходуются разумно и прозрачно. Для достижения этой цели они тратят средства на проведение регулярных внутренних ревизий в целях обеспечения более строгого соблюдения нормативных требований. Традиционно государственный сектор ожидает, что закупки решат ряд

---

<sup>3</sup> United Kingdom, Department for Environment, Food and Rural Affairs (DEFRA), *Procuring the Future: Sustainable Procurement National Action Plan: Recommendations from the Sustainable Procurement Task Force* (London, Noble House, 2006). Available as of December 2019 at: <https://www.gov.uk/government/publications/procuring-the-future>.

вопросов помимо соблюдения принципа оптимальности затрат и получения основных предметов снабжения. К ним относятся, например, обеспечение социальной ценности и доступности; достижение стратегических целей по поддержке небольших фирм или компаний, принадлежащих меньшинствам; стимулирование занятости и поощрение образования; поддержка равенства. Хотя некоторые компании частного сектора могут заниматься аналогичными вопросами, частные организации редко уделяют внимание подобным более широким темам. Наконец, число заинтересованных сторон в государственном секторе шире и включает организации, не имеющие отношения к организации-закупщику. То же самое верно и в отношении значительных расходов в государственном секторе, например на строительство новых железных дорог, приобретение больничного оборудования и утилизацию отходов.

14. Частные организации ориентированы на получение прибыли и заинтересованы главным образом в росте доходов владельцев компаний и акционеров от вложенных ими средств. Зачастую специалисты по закупкам сталкиваются с трудностями при достижении целевых показателей сокращения расходов, а их закупочная деятельность носит конфиденциальный характер, поскольку они работают в конкурентной деловой среде, где обмен торговой информацией с конкурентами нецелесообразен. Частные организации действуют в соответствии с институциональной политикой, разработанной конкретно для достижения их деловых целей: они могут по своему усмотрению привлекать поставщиков и заключать прямые контракты без проведения торгов. Если такие организации решают пригласить поставщиков для участия в торгах, то они, естественно, стремятся к заключению контрактов с теми поставщиками, которые предлагают наиболее выгодные условия.

### **С. Государственные закупки: инструменты для оценки поставщиков в соответствии с экологическими/социальными показателями**

15. На сегодняшний день уже разработано значительное количество проектов, направленных на удовлетворение потребностей в устойчивых формах закупок, что свидетельствует о том, что понятие устойчивости выходит за рамки экологических и социальных категорий.

16. В рамках стандарта ЕЭК ООН, озаглавленного «Подход нулевой терпимости к коррупции в рамках закупок по линии государственно-частных партнерств (ГЧП)»<sup>4</sup>, были разработаны основные рамки для инициатив, предпринимаемых в рамках ГЧП, которые призывают правительства реализовывать свои ГЧП «на благо людей». ГЧП, ориентированные на благо людей (ГЧПЛ), в рамках программ и проектов:

- расширяют доступ к основным услугам и снижают уровень социального неравенства и социальной несправедливости;
- повышают экологическую устойчивость и поощряют заботу об окружающей среде;
- повышают экономическую эффективность;
- способствуют обеспечению воспроизводимости реализованных и разработке новых проектов; и
- обеспечивают участие всех заинтересованных сторон.

---

<sup>4</sup> Стандарт подхода нулевой терпимости к коррупции в рамках закупок по линии ГЧП ЕЭК ООН (ECE/CECI/WP/PPP/2017/4). Ссылка по состоянию на декабрь 2018 года: [http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2017/PPP/WP/ECE\\_CECI\\_WP\\_PPP\\_2017\\_04-e.pdf](http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/documents/2017/PPP/WP/ECE_CECI_WP_PPP_2017_04-e.pdf).

17. Организация Объединенных Наций признает, что коррупция обладает уникальным свойством, позволяющим свести на нет все усилия по реализации целей в области устойчивого развития (ЦУР), поэтому Организация стремится разработать на основе существующих антикоррупционных и антивзяточных ресурсов материалы, которые: а) были бы универсальны, б) содержали бы в себе антикоррупционные принципы и рекомендации, ориентированные именно на проекты ГЧП, в) могли бы быть интегрированы странами и правительствами в их системы по борьбе с коррупцией и д) способствовали бы общей активизации усилий правительств по борьбе с коррупцией.

18. Это позволит обеспечить всем сторонам, участвующим в проектах ГЧП, комплексную и значительно более высокую защиту от коррупции, высвободить потенциал реализации портфелей проектов в разных странах и учитывать в приоритетном порядке интересы населения, экономя при этом средства и спасая жизни людей.

19. Стандарт Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций способствует формированию эффективных и свободных от коррупции учреждений, к чему призывают ЦУР.

20. Глобальные цели этого стандарта заключаются в:

- создании набора принципов и условий для добровольного применения, которые правительства могли бы включать в свои нормативные положения или стратегии при проведении закупок по линии ГЧПЛ в соответствии с ЦУР;
- оказании помощи правительствам, желающим усовершенствовать систему ГЧП таким образом, чтобы мобилизовать собственный потенциал и снизить риски, одновременно расширив нормативную базу по реагированию на случаи коррупции в ГЧП; и
- информировании и повышении осведомленности всех сторон, включая гражданское общество, о том, каким образом можно создать и реализовать высококачественный проект в рамках ГЧП без угрозы нарушений с точки зрения этики и качества, происходящих по причине недобросовестности или коррупции.

21. ГЧП представляют собой государственный заказ. Таким образом, принципы, на которых построены традиционные государственные закупки, применимы и к закупкам по контрактам в рамках ГЧП. К ним относятся проведение тендера и необходимость обеспечения прозрачности и недопущения дискриминации на протяжении всего процесса. ГЧП создают т. н. «ситуацию партнерства», когда участники со стороны государственного сектора и частного предприятия должны осуществлять реальное сотрудничество в течение длительного периода времени и корректировать оказываемые услуги, финансовые условия и другие договорные обязательства и деятельность в рамках проекта.

22. Стратегия закупок Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) на 2015–2017 годы представляет собой обязательство ПРООН оказывать странам помощь в одновременном искоренении нищеты и значительном сокращении неравенства и социального отчуждения. Реализация концепции и мандата ПРООН требует действенного и эффективного предоставления товаров и услуг, что делает закупки стратегически важной функцией для достижения результатов в глобальном масштабе.

23. ПРООН рассматривает устойчивость, социальные издержки выбросов углерода, расширение прав и возможностей женщин и сотрудничество по линии Юг–Юг в качестве критериев при принятии ключевых решений о закупках, отходя от узконаправленного подхода к расчету цены на основе «общей стоимости владения на протяжении всего жизненного цикла продуктов и услуг»<sup>5</sup>. Благодаря переориентации

---

<sup>5</sup> Программа развития Организации Объединенных Наций, *Стратегия закупок ПРООН на 2015–2017 годы* (Нью-Йорк, Соединенные Штаты Америки, 2015 год). Ссылка по состоянию

своей стратегии закупок ПРООН вкладывает значительные средства в разработку решений в области возобновляемых источников энергии и энергоэффективных технологий, таких как кухонные плиты, работающие на солнечных батареях, и гибридные транспортные средства.

24. ГЧП являются неотъемлемой частью стратегии ПРООН, которая рекомендует налаживать прочные взаимовыгодные партнерские отношения с частными структурами, приверженными стратегическому использованию закупок в таких областях, как инновации, корпоративная социальная ответственность и экологизация.

25. Стремясь к повышению качества закупочных услуг в поддержку осуществления проектов, ПРООН стремится предоставлять ориентированные на спрос, адаптируемые и самофинансируемые услуги в поддержку удовлетворения потребностей ПРООН в осуществлении программ. В основе создания структуры поддержки будут лежать три основных фактора: ускоренное предоставление услуг, улучшение обслуживания клиентов и совершенствование качества информации и систем.

## **D. Закупки в частном секторе: на пути к экологизации и устойчивости**

26. Если говорить о частном секторе, то необходимость постоянного повышения производительности вынуждает фирмы оценивать и отбирать поставщиков, уделяя первоочередное внимание экологическим и социальным показателям их деятельности. Поставщики также должны быть вовлечены в программы устойчивого развития компаний, осуществляющих закупки. Закупщики получают определенные преимущества, если оценивают своих поставщиков по «зеленым» (экологическим) и социальным критериям: это позволяет им лучше видеть деятельность поставщика, снизить риски, сократить время осуществления цикла заказа и инвентарные запасы и повысить лояльность, что улучшает их конкурентоспособность и координацию между ними и поставщиками.

27. Ключом к достижению этой цели является выявление поставщиков и определение задач в области устойчивых закупок, достижение которых должно оцениваться на ежемесячной или ежегодной основе. Этот процесс можно разделить на три основных этапа:

- **Составление контрольного перечня поставщиков.** Это первый инструмент, используемый для определения того, будет ли выявленный поставщик включен в процесс составления рейтинга поставщиков или нет. Компания-поставщик может быть добавлена в базу данных поставщиков компании-закупщика в качестве «прошедшего отбор поставщика», если ответит на вопросник обследования, пример которого приводится в Приложении II.
- **Круглый стол.** Встреча с поставщиком лицом к лицу. На этом этапе закупщик может понять, как именно поставщик может быть включен в бизнес-процессы закупающей компании и существует ли необходимость в принятии специальных управленческих мер, ориентированных на обеспечение лояльности поставщика. На этом этапе можно использовать множество методов участия для привлечения поставщиков с учетом дальнейших перспектив. Важно воспринимать этот шаг не как спонтанный («мозговой штурм»), а как структурированный процесс согласования ожиданий, который может способствовать установлению демократичных партнерских отношений между различными поставщиками и закупщиками и поиску инновационных, устойчивых решений в области закупок. Примеры включают: i) использование мультимодальных коммуникационных моделей; ii) сведение к минимуму языковых и поведенческих различий (особенно когда поставщики являются

выходцами из стран, отличающихся в культурном отношении от страны происхождения закупщика); iii) устранение трудностей путем содействия совместному участию в процессах обмена информацией, которые могут быть дополнительно укреплены за счет их регулярности; и, наконец, iv) внедрение различных методов устранения проблем для решения практических вопросов на всех этапах цепочки закупок.

- **Анализ ассортимента продуктов.** На этом этапе определяются и стандартизируются критерии устойчивости для выбранного поставщика, закладывающие основы правил, которые в свою очередь устанавливают минимальный набор общих требований. При этом многие аспекты должны рассматриваться с учетом того, что недостаточно определить критерии оценки только в отношении компаний или отдельных поставщиков; они должны также охватывать товары и услуги, участвующие в торговле. Рекомендуется проводить различие между критериями в отношении товаров и в отношении услуг, поскольку средства проверки соответствия требованиям устойчивого развития не всегда универсальны. Кроме того, в запросе на проведение проверки соответствия необходимым критериям могут участвовать различные участники производственно-сбытовой цепочки. Наконец, желательно составить реестр поставщиков на основе минимального общих пороговых показателей устойчивости.

28. В конце концов, все эти этапы способствуют внедрению интегрированных стандартов экологической и корпоративной социальной ответственности в управление производственно-сбытовой цепочкой, включая дизайн продукции, поиск и выбор материалов, производственные процессы, доставку конечного продукта потребителям и утилизацию товаров с истекшим сроком эксплуатации. Другими словами, устойчивое управление цепочками поставок охватывает широкий круг вопросов начиная от устойчивых закупок и заканчивая комплексным управлением на протяжении всего жизненного цикла товара или услуги.

## 1. Внутреннее тематическое исследование

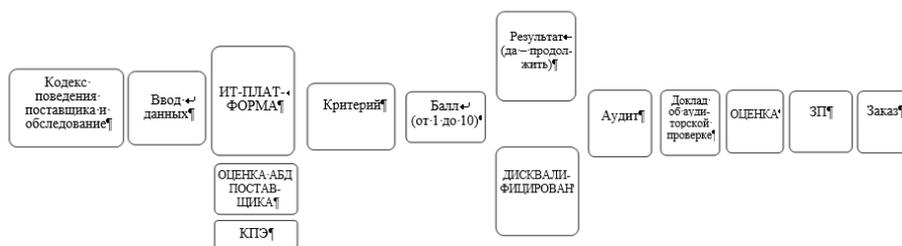


Рис. 1: Схема процесса разработки модели составления рейтинга устойчивых поставщиков на основе примеров передовой практики

Условные обозначения: АБД – администрирование баз данных

КПЭ – ключевые показатели эффективности

ЗП – запрос на представление предложений

29. На схеме продемонстрированы этапы построения модели составления рейтинга устойчивых поставщиков на основе примеров передовой практики. Аудит поставщиков должен проводиться каждые 3–6 месяцев в зависимости от предлагаемых товаров/услуг.

30. Планирование процедур, направленных на проверку заявленного каждым поставщиком уровня устойчивости, на регулярной основе имеет первостепенное значение для обеспечения достижения целей в области устойчивых закупок. Сбор данных, касающихся соблюдения поставщиками принципов устойчивого развития,

необходим не только для публичной отчетности, но и также позволяет компании-закупщику получить полную информацию для формирования своей политики устойчивых закупок.

31. Для оценки и управления экологическими и социальными показателями рекомендуется использовать специальную систему экологического регулирования (СЭР). Эта система может включать стандартизированные вопросники и быть связана с платформами электронных закупок, которые варьируют по сложности от электронных бюллетеней (в которых публикуются простые тендеры и уведомления о контрактах) до полноценных систем электронных закупок, охватывающих процесс полностью. К другим инструментам можно отнести внутренне финансовое программное обеспечение, онлайн-каталоги продукции, оценочные листы, планы и отчеты о результатах деятельности.

**Конкретный пример: итальянские ММСП в секторе межфирменного производства**

Этот пример касается одного из итальянских ММСП, производящего клапаны и приводы для промышленного применения с 1981 года. Его предложения характеризуются жестким контролем качества исходных материалов, а также готовностью противостоять товаризации, которая в обрабатывающей промышленности негативно сказывается на качестве и производственной ответственности. По этой причине в 2015 году компания приняла решение внедрить систему социальных инноваций для укрепления репутации своего бренда за счет совершенствования практики закупок.

В 2016 году компания привлекла все внутренние подразделения к совместной разработке Этического кодекса, закрепляющего ценности компании (энтузиазм, уважение и чувство долга), и приступила к его применению на практике в отношении поставщиков, клиентов и сотрудников. Позднее она изменила свой прежний Кодекс поведения поставщика, разработав набор социальных и экологических показателей, организованных в виде матрицы с двумя переменными: происхождение поставщика (развивающаяся страна или развитая экономика) и тип инструментария (обязательный или добровольный). Каждый «зеленый»/социальный показатель оценивается в качестве отдельного критерия, а также в совокупности с другими аналогичными показателями, в результате чего подсчитывается процентное соотношение, отражающее значение устойчивости по сравнению с другими индикаторами (качество, сроки выполнения, финансовая устойчивость и т. д.). Благодаря таким усилиям по интеграции показателей устойчивого развития в процесс закупок компания получила Итальянскую премию в области закупок в категории «Этика и устойчивое развитие» в 2016 и 2017 годах. Следует отметить, что процесс комплексного управления устойчивостью (КУУ) оказал положительное влияние на поставщиков компании, которые выиграли от оптимизации затрат, обусловленной следующими факторами:

- сокращением времени на перепроверку исходных материалов для всех поставщиков;
- обменом знаниями, благодаря которому удалось упростить соблюдение нормативных требований; и
- результатами инновационной деятельности, полученными благодаря круговой динамике на протяжении всей производственно-сбытовой цепочки.

Интересно отметить, что компании удалось скоординировать усилия поставщиков из развивающихся стран по достижению положительных показателей устойчивости, повторив в общинах с низким уровнем дохода ряд подходов к обеспечению ответственности в процессе закупок, которые не были обязательными с точки зрения местных органов власти и нормативных актов. Последнее можно считать позитивным результатом устойчивых закупок, когда они рассматриваются как совместный процесс, направленный на повышение эффективности деятельности всех участников глобальной производственно-сбытовой цепочки.

## **Е. Оценка поставщиков: показатели закупок для составления рейтинга устойчивых поставщиков**

32. Для того чтобы лучше понять, на чем закупщик должен сосредоточить свои усилия, для того чтобы сделать процесс более экологичным и социально ориентированным, крайне важно уточнить, на каких этапах типичного цикла закупок внедрение принципов устойчивости будет наиболее эффективным. По данным обследования, проведенного в 2017 году Программой Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП), 78% респондентов сочли разработку требований и технических спецификаций наиболее эффективным этапом для внедрения принципов устойчивости в процесс закупок. Представители компаний частного сектора, как крупных, так и малых, чаще называли этапы развития сетей поставщиков, предварительной сертификации и контроля выполнения договорных условий.

33. Поскольку существуют как качественные, так и количественные факторы, влияющие на оценку и выбор «зеленых» поставщиков и, следовательно, на формирование их рейтинга, важно включить в процесс принятия решений множество различных критериев. Соответственно необходимо использовать комбинированные параметры для разработки надежных показателей эффективности устойчивых производственно-сбытовых цепочек.

34. Процесс разработки показателей оценки представляет собой сложную процедуру, которая обычно включает в себя два этапа:

- определение критериев; и
- обоснование и применение.

### **1. Определение критериев**

35. Для достижения в процессе оценки поставщиков измеримых количественных результатов соответствующие показатели должны совмещать экологические и социальные факторы с сопутствующими расходами, которые отделы закупок могут учитывать при оценке предложений поставщиков.

36. К ним относятся среди прочих факторов<sup>6</sup>:

а) эксплуатационные расходы (например, энерго- или водопотребление на протяжении всего жизненного цикла товара или услуги);

б) косвенные расходы (менее энергоэффективное информационно-техническое оборудование будет производить больше тепла, в результате чего система кондиционирования воздуха в здании будет работать с большей нагрузкой, что приведет к увеличению расходов на электроэнергию; справедливые условия труда будут означать более короткие аудиторские проверки и меньшее количество административных процедур для соблюдения закона за счет недопущения штрафов и юридических разбирательств);

в) административные расходы, в частности связанные с соблюдением требований Системы информирования об опасных материалах на рабочем месте (СИОМР)<sup>7</sup> или Декларации о конфликтных минералах<sup>8</sup>;

<sup>6</sup> Public Works and Government Services Canada Standard Acquisition Clauses and Conditions (SACC) Manual (2014). Available as of December 2018 at: <https://buyandsell.gc.ca/policy-and-guidelines/supply-manual/section/3/140>.

<sup>7</sup> See WHMIS.org (link as of January 2019): <http://whmis.org/>

<sup>8</sup> See Responsible Minerals Initiative for example (link as of January 2019): <http://www.responsiblemineralsinitiative.org/conflict-minerals-reporting-template/>

- d) предварительное инвестирование для экономии затрат в будущем, например, использование более высокого уровня теплоизоляции в тех случаях, когда можно избежать лишних расходов благодаря низкой стоимости электроэнергии;
- e) использование отремонтированных деталей или изделий, где это возможно;
- f) возможность вторичной переработки, благодаря которой может быть сформирован собственный рынок для отходов фирмы (таких как бумага, картриджи для принтеров и т. д.) путем преобразования и продажи продуктов, содержащих перерабатываемые материалы;
- g) стоимость мероприятий по ликвидации;
- h) установление минимальных экологических или социальных стандартов для товаров в тех случаях, когда имеется достаточная база поставщиков для поддержания конкуренции;
- i) создание стимулов для соответствия дополнительным экологическим или социальным критериям, если база поставщиков является ограниченной; и
- j) закрепление в договорах экологических и социальных обязательств, таких как возврат упаковки, использование сертифицированных переработчиков электронных отходов, прозрачность и недопущение принудительного труда.

37. Кроме того, важно, чтобы показатели, которые могут варьировать в зависимости от сектора промышленности и масштабов компании, были: i) направлены на использование более широкого подхода при анализе социальных и экологических последствий на корпоративном уровне независимо от типа участвующего предприятия; и ii) носили более конкретный характер, если речь идет о показателях, разработанных специально для отдельных секторов и поставщиков. Примечательно, что как концепция устойчивого развития объединяет социальные, экологические и экономические аспекты, так и последствия устойчивых закупок группируются вокруг этих же показателей в целях составления рейтинга устойчивых поставщиков.

---

Общие показатели<sup>9</sup>

---

Экономический – валовая добавленная стоимость (ВДС) (этот показатель работает только в региональном масштабе и является стандартной мерой определения экономической ценности, используемым национальными правительствами)

Экономический – полная занятость (стандартный целевой показатель деятельности организации в области модернизации)

Экономический – склонность потребителей к перерасходам (основа для расчета экономического воздействия)

Экологический – количество полученных поставок (косвенный показатель ориентировочного пробега и выбросов углерода)

Экологический – процентный показатель ценности экологически маркированной продукции (косвенный показатель выбросов углерода на протяжении всей производственно-сбытовой цепочки и углеродного эквивалента)

Экологический – процентная доля поставщиков, использующих

---

<sup>9</sup> Как было предложено в следующей работе: Wilkinson, A. and Bill Kirkup, *Measurement of Sustainable Procurement* (East Midlands Development Agency, 2009).

систему экологического менеджмента (косвенный показатель уровня осведомленности и действий в области охраны окружающей среды)

Социальный – процентная доля поставщиков, участвующих в добровольных отраслевых инициативах (косвенный показатель социального капитала/участия сообществ – благосостояния)

Социальный – процентная доля средств, вложенных в деятельность от имени организаций третьего сектора (прямой численный показатель социально ориентированной деятельности)

Социальный – процентная доля средств, вложенных в деятельность в рамках социальных инициатив (косвенный показатель социальной ориентированности производственно-сбытовой цепочки)

---

*Конкретные показатели*<sup>10</sup>

---

Экономический – процентная доля средств, вложенных в деятельность, осуществляемую совместно с дистрибьюторами (если рассматривать его совместно с показателем «процентная доля затрат, разделенных с производителями», можно получить дополнительные данные для мультипликатора региональных экономических значений)

Экономический – процентная доля затрат, разделенных с производителями (если рассматривать его совместно с показателем «процентная доля затрат, разделенных с дистрибьюторами», можно получить дополнительные данные для мультипликатора региональных экономических значений)

Экологический – проведение расчета затрат на основе всего жизненного цикла (при наличии соответствующих данных, например по лесоматериалам, этот подход может дать более полную картину)

Социальный – процентная доля затрат на благие цели (косвенный показатель вклада в развитие сообщества)

---

*Рис. 2: Общие показатели*

## 2. Обоснование и применение

38. Для создания общепризнанного рейтинга устойчивых поставщиков, который может использоваться в различных отраслях промышленности и охватывать как товары, так и услуги, крайне важно определить некоторые переменные величины, которые наилучшим образом отражают экологические и социальные последствия. Точнее говоря, показатели должны быть: i) разделены на общие и конкретные (см. рис. 2 выше); ii) адаптированы с учетом социально-экономических условий, в которых поставщик осуществляет свою деятельность; iii) диверсифицированы в соответствии с конкретными механизмами соблюдения; iv) взвешены в соответствии с их значимостью для процессов закупок; и v) выстроены в порядке очередности в соответствии с их вкладом с точки зрения экологических и социальных последствий.

39. Например, можно провести различие между экологическими и социальными показателями, выбирая те, которые больше подходят для поставщиков, базирующихся в развивающихся странах, чем для тех из них, кто работает в развитых странах, в целях принятия более реалистичных критериев для сбора информации от

---

<sup>10</sup> Там же.

поставщиков. Кроме того, для проверки показателей могут потребоваться разные методы в зависимости от того, связаны ли они с документами, которые поставщики должны или не должны иметь в своем распоряжении с учетом размеров компании и требований в отношении выполнения установленных требований. Уровень соблюдения требований, который должен продемонстрировать поставщик, всегда должен оцениваться в зависимости от размеров компании и среднего показателя по тому или иному промышленному сектору. Социальные и «зеленые» показатели также можно рассматривать с точки зрения важности того или иного вопроса в процессе закупок, что подразумевает определенную степень предпочтения, которое выражается в принятии ряда оценок – от «обязательных» до «настоятельно рекомендуемых» и «желаемых». Кроме того, показатели оценки могут быть выстроены в порядке очередности с учетом их социальных и экологических последствий, что подразумевает, например, более высокий балл за наличие правозащитных стратегий, чем за добровольное участие общин. Наконец, в социальных и экологических показателях должны быть заложены такие факторы эффективности, как качество, финансовая устойчивость, цена и сроки проведения операций, которые служат дополнительными критериями оперативной оценки результатов деятельности поставщиков. Итогом такого двухэтапного анализа является матрица, отражающая надежность и ценность поставщиков.

## **Г. Выводы**

40. Как описано выше, модель оценки устойчивости поставщиков содержит минимальный набор общепринятых социальных и экологических показателей для проведения такой оценки. Разработка минимального набора общих критериев устойчивости является важнейшей целью в процессе упрощения процедур выполнения требований для потенциальных поставщиков из числа ММСП, работающих на глобальном уровне, где рыночные силы добиваются максимальной синергии за счет одновременного привлечения транснациональных компаний и ММСП.

41. Хотя процесс закупок является лишь одним из аспектов выбора более ответственных поставщиков, он может быть эффективным только при условии сотрудничества между различными заинтересованными сторонами на протяжении всей производственно-сбытовой цепочки. Заказчики материалов (пользователи, владельцы), разработчики спецификаций (дизайнеры, инженеры), покупатели и поставщики (производители, дистрибьюторы) – все они должны поддерживать диалог для разработки приемлемых и значимых показателей эффективности. Например, покупатели могут быть частью команды исследователей и разработчиков, поскольку они обладают важным опытом и знаниями, которыми могут поделиться. В целом задача состоит в повышении информированности и формировании конкурентоспособного и коллективного интеллектуального потенциала по основным проблемам устойчивого развития на протяжении всей глобальной цепочки создания стоимости. По этой причине можно утверждать, что разработка рейтинга устойчивых поставщиков предоставляет важную возможность объединить усилия ключевых игроков для коллективного улучшения методов производства, покупки, использования и реализации услуг и товаров; таким образом, разработка рейтинга устойчивых поставщиков представляет собой коллективную попытку принести пользу всему сообществу.

42. Рейтинги устойчивых поставщиков должны иметь гибкую структуру, поскольку социальные и экологические последствия меняются со временем, и это касается также критериев устойчивости, выработанных в ходе многосторонних диалогов. Если для составления рейтинга поставщиков необходимо выявить результаты и последствия их работы и провести их количественную оценку, то также верно и то, что для совместной разработки показателей и ориентиров покупателями и поставщиками необходима определенная степень толерантности. Это относится в первую очередь к показателям, касающимся социальных аспектов, таким как участие

общин или добровольная отраслевая деятельность, предполагающим долгосрочное участие, диалог и обмен информацией.

43. Рейтинги устойчивых поставщиков и сопутствующие подтверждающие документы (см. примерный Кодекс поведения поставщика в Приложении I) должны быть увязаны с другими корпоративными документами, касающимися ответственной деятельности. Соответственно инициативы в области устойчивых закупок рекомендуется интегрировать с такими инструментами, как кодексы этических норм и отчеты об устойчивом развитии, и любыми другими документами, содержащими нефинансовую информацию, с тем чтобы обеспечить полный набор материалов, объединяющих усилия компании по решению вопросов устойчивого развития в пассивном и активном производственном цикле.

44. Исходя из вышесказанного, любая стратегия или оперативный инструмент, связанные с устойчивыми закупками, должны разрабатываться в рамках СЭР, с тем чтобы предусмотреть более широкий спектр усовершенствований и возможностей взаимодействия, которые могут положительно повлиять на уменьшение и предотвращение рисков.

45. С точки зрения формирования политики существует серьезная проблема, которая заключается в отсутствии независимого агентства, контролирующего всю производственно-сбытовую цепочку. Действительно, хотя некоторые природоохранные меры увязаны с четкими государственными нормами, этого нельзя сказать о многих экономических и социальных показателях, что приводит к их слабому применению и, следовательно, к несоблюдению требований на протяжении всей производственно-сбытовой цепочки. Это может снизить мотивацию компаний к участию в проектах по созданию систем рейтинга устойчивых поставщиков, особенно с учетом глобальных тенденций к товаризации неустойчивых продуктов и услуг и быстро меняющегося поведения потребителей (поскольку лояльность и верность нелегко стабилизировать в долгосрочной перспективе).

46. Крайне важно, чтобы практика устойчивых закупок не использовалась в качестве инструмента ограничения свободной торговли и динамики конкуренции. Устойчивость должна приводить к повышению эффективности процессов в производственно-сбытовой цепочке, а не становиться препятствием для торговли и коммерции.

## Приложение I: Примерный Кодекс поведения поставщика

### A. Краткое описание

1. Компания и ее дочерние предприятия («Компания» или «другое предприятие») считают, что обеспечение социальной ответственности и этичности деятельности в соответствии с законодательством тех стран, в которых мы работаем, является основой нашего долгосрочного успеха. Это означает в том числе, что Компания устанавливает справедливые трудовые отношения, обеспечивает безопасность на рабочем месте, поддерживает и поощряет экологическую ответственность и всецело соблюдает действующее законодательство. Компания ожидает, что ее интересы и интересы поставщиков будут полностью совпадать в этих фундаментальных аспектах.

2. Настоящий Кодекс поведения поставщика применяется ко всем физическим и юридическим лицам, которые продают товары или услуги любого типа Компании или любому из ее дочерних предприятий (каждое из таких лиц – «поставщик»), и обобщает стандарты, которым они должны следовать в своей повседневной деятельности в качестве поставщика Компании.

3. Компания рассматривает сотрудничество с учреждениями своей системы поставок как неотъемлемую часть успеха и поэтому стремится к взаимодействию со своими поставщиками в качестве единой команды. Выбор поставщиков Компании основывается не только на качестве и конкурентоспособности продукции и услуг, но и на соблюдении приемлемых социальных, этических и экологических принципов, что является необходимым условием для получения статуса поставщика и развития долгосрочных деловых отношений с Компанией. Любое нарушение настоящего Кодекса поведения поставщика может поставить под угрозу деловые отношения поставщика с Компанией вплоть до прекращения этих отношений.

4. Каждый поставщик должен соблюдать все применимые законы (включая, без ограничений, законы, касающиеся борьбы с коррупцией и конкуренции), а также принципы, изложенные в Кодексе поведения компании и в настоящем Кодексе поведения поставщика. Кроме того, все поставщики должны предоставлять Компании соответствующую информацию или предпринимать другие действия, необходимые для выполнения Компанией своих обязательств по отчетности, обнаружению информации и других юридических обязательств.

5. Все поставщики, ведущие дела с Компанией, соглашаются с содержанием настоящего Кодекса поведения поставщика и принимают его, и это согласие и принятие подтверждается продолжением сотрудничества поставщика с Компанией.

### B. Трудовые права и права человека

#### 1. Детский труд

6. Поставщики не имеют права использовать детский труд. Термин «ребенок» относится к лицам моложе 15 лет или еще не достигшим возраста завершения обязательного образования в зависимости от того, какой из этих возрастных пределов выше.

- См. Конвенцию МОТ 1973 года № 138<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> [https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:C138](https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C138) as of 27 December 2018.

## 2. Принудительный труд, торговля людьми и рабство

7. Поставщики не могут использовать принудительный труд или участвовать в любой форме торговли людьми, будь то с применением силы, мошенничества или принуждения. Все формы подневольного труда и рабства, равно как и любой принудительный труд или торговля людьми в целях сексуальной эксплуатации и любые формы коммерческих сексуальных услуг, строго запрещены.

8. Трудоустройство должно осуществляться на добровольной и свободной основе. Все поставщики, а также агентства по найму персонала, услугами которых пользуются поставщики, должны удостовериться в законном праве всех лиц на трудоустройство и не использовать какие-либо формы тюремного, кабального, принудительного, недобровольного или рабского труда.

9. Недобровольный труд включает перевозку, укрывательство, вербовку, передачу, получение или наем людей на работу путем угроз, силы, принуждения, похищения, мошенничества или выплаты денежных средств любому лицу, контролирующему других лиц в целях их эксплуатации.

10. Поставщик не должен требовать от сотрудников вносить депозиты, отдавать документы, удостоверяющие личность, или платить сборы за прием на работу.

- См. Конвенции МОТ 1930 года № 29 и 1957 года № 105<sup>12</sup>; и
- Конвенцию Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности и протоколы к ней<sup>13</sup>.

## 3. Заработная плата и часы работы

11. Каждый поставщик должен обеспечить, чтобы все его работники получали по меньшей мере предусмотренную законом минимальную заработную плату и льготы. Условия труда, продолжительность рабочего дня и компенсация должны быть справедливыми и соответствовать законам, стандартам и практике, применимым в тех странах, где работает поставщик.

12. Поставщики должны вести необходимую официальную документацию, подтверждающую возраст, размер заработной платы и количество отработанных часов работника. Компания оставляет за собой право при необходимости ознакомиться с данной документацией.

## 4. Свобода ассоциации

13. Все поставщики должны разрешать работникам вступать в ассоциации и вести коллективные переговоры в соответствии с местным законодательством без какого-либо вмешательства, дискриминации, репрессий или преследований.

- См. Конвенцию МОТ 1948 года № 87 и 1949 года № 98<sup>14</sup>.

## 5. Безопасность и гигиена труда

14. Безопасность и гигиена труда являются одним из основных прав работников. Все поставщики должны обеспечивать и поддерживать безопасные условия труда в соответствии со всеми применимыми законами.

- См. Конвенцию МОТ 1981 года № 155<sup>15</sup>.

---

<sup>12</sup> [https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:C029](https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C029) as of 27 December 2018 and [https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:C105](https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C105) as of 27 December 2018.

<sup>13</sup> <https://www.unodc.org/unodc/en/organized-crime/intro/UNTOC.html> as of 27 December 2018.

<sup>14</sup> [https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_INSTRUMENT\\_ID:312232](https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312232) as of 27 December 2018 and [https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::no::P12100\\_Ilo\\_Code:C098](https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::no::P12100_Ilo_Code:C098) as of 27 December 2018.

## 6. Отказ от дискриминации

15. Все поставщики должны обращаться со своими работниками справедливо, без какой-либо дискриминации, гарантируя равные возможности и воздерживаясь от применения политики, направленной или косвенно приводящей к дискриминации в отношении них на любых основаниях, включая, в частности, расу, пол, сексуальную ориентацию, социальный и личный статус, состояние здоровья, инвалидность, возраст, гражданство, вероисповедание или личные убеждения (в соответствии с действующим законодательством).

- См. Конвенцию МОТ 1958 года № 111<sup>16</sup>.

## 7. Окружающая среда

16. Для минимизации воздействия производственных процессов и продукции на окружающую среду все поставщики должны: i) прилагать все усилия для оптимизации использования ресурсов и минимизации выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов; ii) проектировать и разрабатывать продукты с учетом их воздействия на окружающую среду и потенциала для их повторного использования и переработки; iii) надлежащим образом управлять обработкой и удалением отходов в соответствии с применимым законодательством; iv) избегать использования потенциально опасных веществ (как это определено применимым законодательством); и (v) применять логистическую политику, учитывающую воздействие на окружающую среду.

17. Настоятельно рекомендуется использовать систему экологического регулирования (СЭР), соответствующую международным стандартам (т. е. ИСО 14001<sup>17</sup> и требованиям Системы экологического аудита для предприятий Европейской комиссии)<sup>18</sup>.

## 8. Торговые ограничения/экспортный контроль

18. Все поставщики несут прямую или косвенную ответственность за импорт и экспорт товаров, продаваемых Компании, и должны знать и соблюдать все применимые законы, регулирующие международную торговлю. Соответственно поставщики должны, помимо прочего, представлять точную информацию для таможенных деклараций, не допуская каких-либо искажений данных о стоимости или характере товаров, ответственность за которые может понести Компания, и получать все необходимые лицензии, одобрения и другие разрешения (или содействовать их получению).

## 9. Ответственный подход к выбору поставщиков минеральных ресурсов

19. Поставщики должны проявлять должную осмотрительность в соответствии с «Руководящими принципами должной осмотрительности для ответственного управления цепочкой поставок полезных ископаемых из районов, затронутых конфликтом, и районов повышенного риска» ОЭСР на протяжении всей производственно-сбытовой цепочки и в отношении всех источников олова, тантала, вольфрама и золота, содержащихся в их продуктах, для того чтобы установить, не является ли местом их происхождения Демократическая Республика Конго (ДРК) или какая-либо из соседних стран, и, если это так, определить, была ли добыча этих металлов напрямую или косвенно финансирована вооруженными группами,

---

<sup>15</sup> [https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=normlexpub:12100:0::no::p12100\\_instrument\\_id:312300](https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=normlexpub:12100:0::no::p12100_instrument_id:312300) as of 27 December 2018.

<sup>16</sup> [https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100\\_ILO\\_CODE:C111](https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C111) as of 27 December 2018.

<sup>17</sup> <https://www.iso.org/iso-14001-environmental-management.html> as of 27 December 2018.

<sup>18</sup> [http://ec.europa.eu/environment/emas/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/environment/emas/index_en.htm) as of 27 December 2018.

виновными в грубых нарушениях прав человека в ДРК или соседних странах<sup>19</sup>. ДРК соседствует с Анголой, Бурунди, Замбией, Республикой Конго, Руандой, Танзанией, Угандой, Южным Суданом и Центральноафриканской Республикой.

#### 10. Деловая этика

##### *Незаконные выплаты*

20. Любые формы взяточничества, «откатов» или незаконных выплат (наличными или в виде ценных вещей) государственным служащим, сотрудникам Компании или другим третьим лицам с целью получения несправедливого или неправомерного преимущества строго запрещены. В частности, всем поставщикам и их сотрудникам, агентам или представителям запрещается прямо или косвенно принимать, вымогать, предлагать или давать взятки или предоставлять любые другие ценные предметы (включая подарки или вознаграждения, за исключением промышленных товаров, имеющих скромную материальную стоимость) любому сотруднику Компании или третьей стороне.

#### 11. Точный учет

21. Все поставщики предоставляют Компании точные и полные счета-фактуры и другую документацию по сделкам и не участвуют в каких-либо действиях или бездействии (и не содействуют им), которые могут привести к любого вида неточностям и неполноте бухгалтерских книг и учетной документации Компании. Помимо прочего, скидки, льготы и другие квоты, право на которые было заработано или предусмотрено изначально, предоставляются Компании в полном объеме и в течение соответствующего периода, если иное не оговорено в условиях действующего соглашения с Компанией. Кроме того, величина и дата вступления в силу любого повышения цен должны соответствовать условиям и ограничениям, если таковые имеются, изложенным в соответствующем соглашении с Компанией.

22. Затраты, гонорары и расходы, подлежащие оплате со стороны Компании, должны быть четко и точно прописаны и начислены.

#### 12. Конфиденциальная информация

23. Все поставщики должны уважать права интеллектуальной собственности и защищать всю информацию Компании, включая ноу-хау, коммерческие тайны, финансовую информацию, планы разработки новых продуктов или услуг и другую конфиденциальную информацию Компании, а также информацию личного характера, и предоставлять доступ к такой информации только тем поставщикам, которые имеют законную деловую потребность в ней, в тех случаях, когда это разрешено действующим законодательством.

#### 13. Конфликт интересов

24. Все поставщики должны сообщать о любых фактических или потенциальных конфликтах интересов и обсуждать их с руководством Компании. Любая деятельность, которая была одобрена, несмотря на действительный или кажущийся конфликт, должна быть задокументирована.

#### 14. Добросовестная конкуренция

25. Все поставщики должны вести свою деятельность в соответствии с принципами добросовестной конкуренции, действующим антимонопольным законодательством и законодательством о конкуренции.

---

<sup>19</sup> [https://www.oecd-ilibrary.org/governance/oecd-due-diligence-guidance-for-responsible-supply-chains-of-minerals-from-conflict-affected-and-high-risk-areas\\_9789264185050-en](https://www.oecd-ilibrary.org/governance/oecd-due-diligence-guidance-for-responsible-supply-chains-of-minerals-from-conflict-affected-and-high-risk-areas_9789264185050-en) as of 27 December 2018.

**15. Борьба с отмыванием денег**

26. Поставщики не имеют права заниматься или иным образом участвовать в любой деятельности, которая связана с отмыванием денег или которая может привести к нему, и должны строго соблюдать применимые законы о борьбе с отмыванием денег.

**16. Отношения с поставщиками**

27. Все поставщики, как ожидается, будут оказывать содействие Компании в обеспечении соблюдения настоящего Кодекса поведения поставщика и нести ответственность за доведение принципов, содержащихся в настоящем Кодексе поведения поставщика, до сведения своих сотрудников, дочерних компаний, филиалов и субподрядчиков.

28. Компания стремится развивать долгосрочные партнерские отношения со своими поставщиками за счет использования специальных инструментов и регулярного проведения семинаров, направленных на достижение слаженной интеграции между соответствующими деловыми кругами и процессами и совместную работу по удовлетворению ожиданий участников рынка.

29. Компания стремится оказывать поддержку малым и местным поставщикам и предприятиям, принадлежащим меньшинствам.

*Контроль и корректирующие меры*

30. Компания контролирует соблюдение положений настоящего Кодекса поведения поставщика всеми поставщиками.

31. Соответственно Компания оставляет за собой право запрашивать у Поставщиков соответствующую документацию и проводить аудит на месте.

32. Компания:

- может потребовать от любого поставщика, который существенно нарушает основные принципы Кодекса поведения компании или настоящего Кодекса поведения поставщика, реализовать приемлемый план действий для приведения своей деятельности в соответствие с ними; и
- оставляет за собой право прекратить деловые отношения с любым поставщиком, который не желает или не может привести свою деятельность в соответствие с требованиями Компании.

**17. Учебные мероприятия**

33. Компания призывает поставщиков к разработке программ обучения для своих работников с целью повышения уровня их профессиональных навыков.

*Сообщения о нарушениях*

34. Поставщики несут ответственность за информирование Компании о предполагаемых нарушениях законодательства, Отраслевого кодекса поведения Компании или настоящего Кодекса поведения поставщика. Для этих целей поставщики могут, помимо прочего, воспользоваться телефоном доверия Компании, узнать который можно по адресу: [www....](http://www....) (веб-сайт вашей компании).

## **Приложение II: Минимальный набор разделов для вопросника по закупкам**

Вопросник должен содержать, по крайней мере, следующие разделы:

- Общие демографические данные (например, название компании, место нахождения)
- Экономическая информация (например, годовой оборот)
- Коммерческая информация (например, общее число клиентов)
- Имена представителей
- Список товаров
- Общее число сотрудников
- Список сотрудников в разбивке по возрасту (т. е. по дате рождения)
- Рабочие отношения (например, постоянные сотрудники; временные сотрудники; соотношение мужчин и женщин)
- Наличие профсоюзов
- Обучение сотрудников
- Система управления качеством
- Процессы аудита
- Основное оборудование и активы
- Управление отношениями с поставщиками (например, местонахождение поставщиков)
- Безопасность и гигиена труда
- Процедуры по охране окружающей среды
- Социальная ответственность и процедуры деловой этики



Information Service  
United Nations Economic Commission for Europe

Palais des Nations  
CH - 1211 Geneva 10, Switzerland  
Telephone: +41(0)22 917 12 34  
E-mail: [unece\\_info@un.org](mailto:unece_info@un.org)  
Website: <http://www.unece.org>