Приложение к
решению Правления
акционерного общества
«Национальная компания
«Қазақстан темір жолы»
от 23 декабря 2024 года
Протокол № 02/33, вопрос № 4

ҚАЗАҚСТАН ТЕМІР ЖОЛЫ

Закупочная категорийная стратегия по категории

«Дизельное топливо»



© 2024. АО «НК «ҚТЖ»

Передача документа другим сторонам возможна с разрешения руководства АО «НК «ҚТЖ». При рассылке электронных копий документа обязательно использование формата, защищенного от внесения изменений (*.tif, *.pdf и т.д.).

Целевая модель снабжения



- Работа напрямую с поставщиками нефти без посредников

- Пересмотр требований, ограничивающих конкурентную среду
- Формульное ценообразование

Проведение открытого тендера на общих основаниях (формульное ценообразование)

Для полноценного обеспечения производства необходимыми объемами дизельного топлива предлагается проведение закупки способом открытого тендера:

Приоритетность закупки	**На общих основаниях, с учетом требования по финансовой устойчивости потенциального поставщика, согласно Порядка**
Консолидация	**Каждая ДО самостоятельно**
Стартовая цена	**Согласно приказа о предельных ценах Министерства энергетики. В случае утраты действия указанного приказа устанавливается маркетинговая цена, определенная по итогам проведенного анализа цен**
Общие условия договора в части регулирования цены	**Регулирование цены достигается применением формульного ценообразования (привязка к выпуску Argus), изменение цены в договор вносится на основании 1-го и 3-го выпуска Argus, в случае неизменности остается прежней, но не выше цены согласно приказа о предельных ценах Министерства энергетики**
Детальный расчет определения цены	**Заключение договоров с формульным ценообразованием* (Argus – K) × V, где: Argus – средняя цена реализации дизельного топлива согласно данным еженедельного обзора конъюнктуры рынков нефти и нефтепродуктов стран Каспия и Центральной Азии (Argus Media); K – скидка предоставленная поставщиком по итогам открытого тендера, минимальный размер которой составляет 0,6 %**; V – закупаемый объем дизельного топлива**
Обязательные условия договора	**Срок действия договора -не менее 3-х, но не более 12 месяцев, но с возможностью его пролонгации на срок, на который первично был заключен договор (при выполнении КПД). Поставщик обязан поставлять дизельное топливо, одобренное заводом-изготовителем локомотивов***. В случае продления срока действия договора, поставщик обязан предоставить скидку не менее 3,6% на весь период продления договора. В течении срока действия договора цена дизельного топлива согласно актуальному выпуску Argus, но не выше цены согласно приказа о предельных ценах Министерства энергетики**

— Закупки вне требований Стратегии допускаются, в рамках исполнения поручения Правительства Республики Казахстан и (или) решения единственного Акционера – АО «Самрук-Қазына»
— Организатором закупок является ДО (самостоятельно)
— Ответственность за заключение договоров с формульным ценообразованием лежит на Заказчике
— * при проведении расчетов цена приводится в сопоставимые единицы с учетом коэффициента плотности дизельного топлива
— ** минимальный размер скидки указан с учетом средневзвешенной скидки в 2021-2024гг.
— *** В настоящее время изготовителем локомотивов одобрено использование трех отечественных НПЗ: ПКОП - ТОО "ПетроКазахстан Ойл Продактс" (Шымкент), АНПЗ - Атырауский нефтеперерабатывающий завод (ТОО «АНПЗ») , ПНХЗ - Павлодарский нефтехимический завод (ТОО «ПНХЗ»)
— В соответствии с принципами ESG заказчикам рекомендуется в договоре проработать требования по соблюдению поставщиками принципов ESG

Типовые условия для оценки КПД в рамках управления эффективностью деятельности поставщика

Наименование КПД	Значение	Баллы	Расшифровка	Вес	Формула расчета	Порог	Цель	Вызов
Предоставление скидки	$К_{ск} \geq 3,6$ $1,5 \leq К_{ск} < 3,6$ $0,6 < К_{ск} < 1,5$ $К_{ск} \leq 0,6$	1 0,5 0,25 0	Размер предоставляемых скидок	80%	$КПД_1 =$ $Балл_1 \times Вес_1$	0,2 (0,25 × 80%)	0,4 (0,5 × 80%)	0,8 (1 × 80%)
Своевременное исполнение договора	$К_р \leq 1$ $К_р = 2$ $К_р = 3$ $К_р \geq 4$	1 0,75 0,5 0	Исполнение заявки на поставку товара с соблюдением срока, объема, места поставки товара	20%	$КПД_2 =$ $Балл_2 \times Вес_2$	0,1 (0,5 × 20%)	0,15 (0,75 × 20%)	0,15 (0,75 × 20%)
Итого				**100%**		**0,3**	**0,55**	**0,95**

$К_{ск}$ - размер предоставляемых скидок;
$К_р$ – количество нарушений по соблюдению качества, срока, объема, поставки товара

Целевое значение по совокупности КПД = 0,55.
В случае если баллы по результатам оценки поставщика:
1) КПД ≥ 0,95 (при предоставлении поставщиком скидки 3,6% и более к ценам Argus на весь период продления договора) – Заказчик обязан продлить договор на соразмерный срок после завершения срока договора;
2) 0,55 ≤ КПД < 0,95 и при предоставлении поставщиком итоговой скидки 3,6% и более к ценам Argus на оставшийся срок действия договора и весь период продления договора – Заказчик имеет право продлить договор на срок, равный первичному сроку действия договора.

- Плановая оценка КПД будет проводиться Заказчиком за 30 календарных дней до окончания срока действия договора (по первому КПД в расчет принимается средневзвешенная скидка за весь прошедший оцениваемый период действия договора*, по второму КПД – выводится оценка за весь прошедший оцениваемый период действия договора), при этом Заказчик должен провести переговоры с поставщиком по снижению цены;
- Заказчик обязан перед заключением договора провести дополнительные переговоры с поставщиком по исполнению КПД;
- По итогам оценки результаты сообщаются Поставщику;
- Параметры оценки КПД могут быть разъяснены на этапе реализации Стратегии.

* Расчет средневзвешенной скидки за прошедший оцениваемый период действия договора осуществляется по следующей формуле:

$$С = \frac{\left(\frac{Ц_{А1} - Ц_{Ф1}}{Ц_{А1}} \times 100\right) \times V_{Ф1} + \cdots + \left(\frac{Ц_{Аn} - Ц_{Фn}}{Ц_{Аn}} \times 100\right) \times V_{Фn}}{(V_{Ф1} + \cdots + V_{Фn})}$$

где: С - средневзвешенная скидка;
$Ц_{А1}$, $Ц_{Аn}$ - цена по соответствующему выпуску Argus;
$Ц_{Ф1}$, $Ц_{Фn}$ - фактическая цена с учетом скидки;
$V_{Ф1}$, $V_{Фn}$ - фактические объемы поставок.

Требование к квалификации потенциальных поставщиков

Квалификационный критерий	Документы, подтверждающие критерий(источник информации)	Обоснование применения критерия
Наличие уведомления о начале или прекращении деятельности, связанной с оптовыми поставками нефтепродуктов	Уведомление о начале или прекращении деятельности, связанной с оптовыми поставками нефтепродуктов	В соответствии с Законом Республики Казахстан «О разрешениях и уведомлениях»

Эффект от реализации стратегии и методика мониторинга фактических результатов

В результате реализации Стратегии обеспечивается бесперебойная поставка дизельного топлива Заказчику. Сокращаются количество и сроки проведения тендерных процедур.

Мероприятие	Период	Потенциальная экономия	Методика расчета фактической экономии
Формульное ценообразование	12 месяцев	872 млн. тенге	$Эфакт = Vфакт(Ц_{базовая} \times i_{факт} - Ц_{факт})$
Итого	**12 месяцев**		

$Э_{факт}$ –фактический достигнутый размер экономии от перехода на формульное ценообразование, выражается в денежных единицах (тг);

$Ц_{базовая}$ – базовая цена за единицу ТРУ равна 1 выпуску *Argus* за соответствующий отчетный период;

$V_{факт}$ – фактический объем поставки ДТ за соответствующий отчетный период, выражается в натуральных единицах (тонны, кубические метры, и т.д.);

$i_{факт}$ – индекс приведения базовой цены к моменту расчета фактической экономии (фактической поставки)в соответствующий отчетный период, равен 1

$Ц_{факт}$ – фактическая цена закупки ДТ за рассматриваемый период

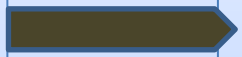
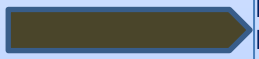
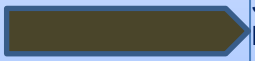
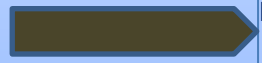
ДО	2025 (цифры условные)					
	Количество топлива, тонн $V_{план}$	Маркетинговая цена за единицу, тенге без НДС $Ц_{базовая}$	Индекс приведения базовой цены к моменту расчета экономии $I_{план}$	Планируемая скидка поставщика, %	Цена со скидкой, тенге без НДС $Ц_{план}$	Сумма экономии, тенге без НДС $Э_{план}$
ГП	382 000,00	318 059,33	1,00	0,60%	316 150,97	728 991 984,36
ПЛ	70 275,76	338 386,76	1,00	0,60%	336 356,44	142 682 320,40
Итого	**452 275,76**					**871 674 304,76**

Риски при реализации стратегии и мероприятия для их снижения

Риск	Оценка	Предотвращение
Отказ от работы по контракту с формулой цены		• Проведение закупок по фиксированной цене на максимально возможный период
Поставка некачественного дизельного топлива / Выход техники из строя		• Поставляемое топливо должны соответствовать техническим требованиям тепловозов устанавливаемых производителем

План по реализации

План-график

ЭТАПЫ	Октябрь-Ноябрь 2024	Декабрь 2024	Состав работ
Утверждение ЗКС, формирование заявок на проведение закупок			Согласование в АО «НК «ҚТЖ» Утверждение актуализированной ЗКС уполномоченным органом АО «НК «ҚТЖ»
Проведение закупочных процедур			Проведение закупочных процедур Подведение итогов
Заключение договоров			Заключение договоров Начало работы
Исполнение договоров			Ведение договоров