

ОБОСНОВАНИЕ ЗНАЧИМОСТИ ЗАКУПОК ОБОРУДОВАНИЯ В ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ

JUSTIFICATION OF THE IMPORTANCE OF EQUIPMENT PURCHASING IN THE MINING INDUSTRY AS A STRATEGIC FUNCTION

S. Klimovskiy

Summary. The article provides a description of the importance and significance of choosing suppliers for any company, formulates recommendations on what you need to know about choosing a supplier and why you should choose them carefully. The importance of equipment procurement in the mining industry as a strategic function is substantiated. It is shown that in these processes the criteria for selecting suppliers are of key importance, and a division of such criteria into traditional and modern is proposed. A list and description of the various stages of supplier selection are presented, taking into account the selected criteria.

Keywords: procurement, company profitability, strategy, procurement criteria, contract, selection of suppliers.

Климовский Сэмюэль Аршавирович

*Соискатель, Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
03021976@list.ru*

Аннотация. В статье представлено описание важности и значимости выбора поставщиков для любой компании, сформулированы рекомендации о том, что необходимо знать о выборе поставщика и почему следует тщательно их выбирать. Обоснована значимость закупок оборудования в горнодобывающей отрасли как стратегической функции. Показано, что в данных процессах ключевое значение имеют критерии выбора поставщиков, предложено разделение таких критериев на традиционные и современные. Представлены перечень и описание различных этапов выбора поставщиков с учетом выделенных критериев.

Ключевые слова: закупка, прибыльность компании, стратегия, критерии закупок, контракт, выбор поставщиков.

Выбор поставщиков, тип отношений, а также тип и объем сделок определяются многими факторами, имеющими различное влияние и важность. Сырье, полуфабрикаты и материалы, предназначенные для производства, оказывающие существенное влияние на добавленную стоимость создаваемого товара, закупаются одним способом, комплектующие, типовые изделия поставляются иным способом, а профессиональные услуги или закупки новых технологий, сложного оборудования, связанных с техническим прогрессом, предоставляются иным способом. Учитывая широкую номенклатуру закупаемых горнодобывающими предприятиями товаров, их следует разделить на группы, которые могут иметь вид [2, 4–5]:

1. стратегические материалы, оказывающие существенное влияние на добавленную стоимость создаваемого продукта и в то же время значительный риск, связанный с их покупкой;
2. материалы, мало влияющие на создаваемую стоимость, но имеющие принципиальное значение в производственных процессах, недостаток которых может способствовать ограничению или даже остановке производства — они представляют собой «узкие места» и характеризуются высоким риском, связанным с их приобретением;

3. материалы с высоким влиянием на добавленную стоимость и низким риском, связанным с их приобретением, чаще всего к этой группе относятся промышленные стандарты и стандартная продукция с широким диапазоном вариантов приобретения;
4. материалы с незначительным влиянием на создаваемую стоимость продукта и низким риском приобретения.

Для горнодобывающих компаний закупка сложного оборудования и транспорта является стратегической сферой, характеризующейся высокими рисками и высоким влиянием на добавленную стоимость [3]. Так же, как заключение контракта или поиск поставщиков, выбор поставщиков оборудования в горнодобывающей отрасли является одним из ключевых факторов прибыльности компании, это важное решение, которое необходимо принимать не только при запуске или расширении компании, но при активном осуществлении операционной деятельности на протяжении длительного периода. Действительно, хотя они и не являются частью организации, поставщики несут ответственность за вашу общую производительность: непосредственно участвуют в бесперебойной работе бизнеса, обеспечивая качество конечного продукта, темпы производства и удовлетво-

ренность клиентов. Таким образом, выбор поставщиков не должен быть оставлен на волю случая, важно обеспечить качество процесса выбора.

Можно согласиться с мнением исследователей, считающих, что выживание бизнеса, по существу, зависит от двух факторов: клиентов и поставщиков, хотя многие авторы склонны полагать, что одних только клиентов достаточно, чтобы гарантировать прибыльность бизнеса [1, 6, 7]. В данной статье представлено описание решающей роли выбора поставщиков оборудования в горнодобывающей отрасли при ведении бизнеса.

Развиваясь на все более конкурентных и сложных рынках, компании должны окружать себя качественными партнерами, чтобы получить конкурентное преимущество за счет инновационных продуктов, хорошей репутации и большей удовлетворенности клиентов. Правильный выбор поставщиков позволяет добиться этого, поскольку качество услуг или продуктов, которые предлагают компании-покупатели, и, следовательно, удовлетворенность их клиентов, тесно связаны с поставщиками. В результате можно сделать вывод о том, что не следует пренебрегать этапом исследования и выбора поставщиков, так как это не только обеспечивает непрерывность деятельности, но также влияет на имидж бренда и оборот [8].

Стратегические закупки включают «новые», модифицированные и плановые закупки.

1. «Новые» закупки. Под новыми закупками (новым заданием) следует понимать закупки оборудования, которые покупатель ранее никогда не приобретал. Следовательно, покупатель должен приобрести поставщика, который осуществит закупку в соответствии с потребностями. В случае новых закупок первым делом необходимо собрать предложения потенциальных поставщиков. Это могут быть известные или неизвестные поставщики, с которыми компания еще не сотрудничала. Поэтому необходимо выполнить задачу, называемую оценкой заявок (присуждение контрактов на тендерах). Установление правил и критериев выбора поставщика в тендерной процедуре облегчит работу. Принципы и критерии выбора поставщика должны быть общедоступной информацией для потенциальных деловых партнеров, чаще всего они включаются в запрос.

Запрос — это приглашение оферента потенциальным поставщикам принять участие в процессе подачи предложений. В зависимости от процедуры проведения тендера допускаются следующие формы направления запросов котировок: — по электронной почте — по факсу — заказным письмом. Запрос котировок должен содержать:

- уточнение предмета предложения/заказа/договора;

- критерии сравнения предложений;
- сведения о том, допускается ли подача частичных предложений;
- указание документации, которую участник тендера должен приложить к предложению;
- возможный срок подачи предложений.

Действительно, одной из основных задач отделов закупок компании-покупателя является обеспечение безопасности цепочки поставок, а также поддержание и улучшение отношений с поставщиками. Для достижения этой цели они должны выполнять различные задачи, в том числе поиск поставщиков, который включает в себя исследования, оценку и выбор поставщиков.

Проблемы при выборе поставщиков значительно изменились в последние годы. Раньше основными критериями, которые мотивировали их при поиске поставщиков, были оптимизация качества, снижение затрат, финансовая безопасность, соблюдение сроков, адаптируемость поставщиков и устойчивость отношений. Сегодня на первый план выходят другие факторы, а именно инновационный потенциал поставщика и КСО.

Как упоминалось выше, выбор поставщиков является важным шагом, гарантирующим качество услуг или продукции компании, удовлетворенность клиентов и хорошее управление деятельностью компании. Будь то поставщик для стратегических закупок или закупок класса С, важно тщательно его выбирать, чтобы обеспечить качественное и долгосрочное партнерство. Чтобы найти лучших поставщиков, необходимо учитывать несколько критериев. Вот основные критерии выбора поставщиков:

Рассмотрим традиционные критерии выбора поставщиков:

Цена: цена, очевидно, является одним из первых критериев выбора поставщика. Это оказывает прямое влияние на прибыльность и рентабельность компании. Будьте внимательны, не стоит останавливаться на прямой стоимости покупки.

Сроки: данный критерий может быть представлен двумя типами сроков: поставки и оплаты, их соблюдение сроков очень важно и может иметь серьезные последствия для деятельности компании. Поэтому необходимо выбирать поставщиков, которые способны соблюдать сроки и быстро доставлять предмет договора.

Качество: критерий качества продукции, предоставляемой поставщиком, также имеет важное значение во время процедуры выбора поставщика, для подтверждения качества можно использовать документы (сертификаты, маркировки, стандарты и т.д.), отзывы покупателей и информацию на сайтах, которые могут дать представление о качестве поставщика.

Финансовое состояние поставщика: ключевой критерий первоначального отбора поставщиков, который необходимо проверять, поскольку у поставщика с нестабильным финансовым положением существует риск срыва поставок и/или регулярного долгосрочного обслуживания, что может оказать существенное влияние на цепочку поставок. Также необходима проверка наличия у поставщиков незавершенных судебных дел, используя для этого сайты с юридической информацией.

Репутация и надежность компании: критерий, который важен на этапе выбора поставщика: поставщик с плохой репутацией может повлиять на негативное восприятие имиджа компании-заказчика. Поэтому перед совершением сделки необходимо проверить, соответствуют ли его ценности (уважение к окружающей среде, ответственные покупки, недискриминация, борьба с коррупцией и т.д.).

Сопутствующие услуги: определенные виды закупок, например технические и технологические закупки, требуют последующего сопровождения после продажи. Поэтому нужно отдавать предпочтение поставщикам, которые могут предоставить сопутствующие услуги (послепродажное обслуживание, устранение неполадок, техническую помощь и т.д.). Эти услуги могут потребовать дополнительной оплаты.

Необходимым условием, которое необходимо соблюдать в условиях жесткой конкуренции, является предоставление продукции и услуг необходимого качества. Качество, как и цена, является одним из наиболее часто используемых критериев оценки поставщиков.

Одна из часто появляющихся категорий включает оценку эффективности логистики, включая все критически важные действия с момента размещения заказа до момента физического размещения продукта в месте, требуемом клиентом. В эту категорию входят такие критерии, как время доставки, своевременная доставка и время вывода на рынок новых продуктов. Предприятие имеет свои специфические технологические ресурсы в виде патентов, технического персонала или накопленных технических знаний, стратегическая ценность которых различна, а следовательно, различна и ценность стратегического потенциала предприятия. Их использование требует технологических возможностей, основанных на знаниях, полученных в результате опыта и предыдущих знаний. Потенциальные критерии в этой категории включают коммуникационные и ИТ-системы, навыки НИОКР, а также производственные возможности и навыки. Одним из частых критериев при оценке поставщика являются управленческие и организационные навыки, а также внедренные системы управления. Эти факторы свидетельствуют о способности поставщика обеспечить необходимое качество и количество оборудования в нужные сроки.

Скрытые посредники: во время процедуры выбора поставщика также необходимо проверить количество и качество скрытых посредников, т.е. третьих лиц, участвующих в цепочке поставок, поскольку они могут оказать влияние на деятельность компании.

В процессе выбора поставщика может быть полезно использовать сетку выбора поставщиков. Это оценочная сетка, которая позволяет анализировать предложения поставщиков и облегчает принятие решений.

Помимо традиционных критериев в современной экономике необходимо использовать инновационные. Сегодня нас уже не удовлетворяют традиционные критерии успешного выбора поставщика. В этот процесс необходимо интегрировать новые факторы в соответствии с нынешней реальностью. Среди этих критериев можно назвать:

Инновации: степень инновационности предложения также может иметь решающее значение при выборе поставщика. Следует отдавать предпочтение поставщикам, чье ценностное предложение частично или полностью основано на инновациях. Это можно сделать изучив, что спецификации побуждают их предлагать инновационные решения, в этом случае они могут принести реальную добавленную стоимость вашему бизнесу.

Экологические и социальные критерии: эти критерии будут тем более важными, если компания проводит ответственную политику закупок. Действительно, всем организациям, как частным, так и государственным, сегодня рекомендуется интегрировать КСО в свою общую политику и, в частности, в выбор поставщиков. Это включает в себя проверку происхождения продукции, сырья, условий производства и доставки и т.д. В глазах клиентов компании и их поставщики связаны между собой. Если поставщики имеют плохую репутацию из-за своей социальной и экологической ответственности, это неизбежно отразится на репутации компании.

Поставщик, поддерживающий устойчивое развитие, является одним из условий управления устойчивой цепочкой поставок (Responsible Supply Chain Management, RSCM). RSCM можно определить как управление экономическим, социальным и экологическим воздействием на процессы поставок. Устойчивое развитие — это социально-экономическое развитие, при котором процесс интеграции политической, экономической и социальной деятельности происходит при сохранении естественного баланса и долговечности основных природных процессов, чтобы гарантировать способность удовлетворять основные потребности отдельных сообществ или граждан как нынешнего поколения, так и будущих поколений.

Устойчивое развитие — это долгосрочный процесс, результатом которого является устойчивое улучшение качества жизни нынешнего и будущих поколений, достигаемое путем балансирования трех видов капитала: экономического, человеческого и природного. Таким образом, мы говорим об обеспечении межпоколенческой справедливости с учетом улучшения качества жизни всех поколений. Устойчивое развитие можно анализировать на макроэкономическом уровне и на микроэкономическом уровне, т.е. на уровне предприятия. Внедрение устойчивого развития на уровне предприятия связано со снижением энергопотребления, материалоемкости, увеличением продуктивности ресурсов окружающей среды, снижением уровня загрязнения, сокращением выбросов вредных соединений, сокращением выбросов вредных веществ, потребление опасных материалов и снижение частоты несчастных случаев при одновременном удовлетворении ожиданий заинтересованных групп. Поставщик, поддерживающий устойчивое развитие, — это тот, кто планирует и реализует мероприятия по снижению вредного воздействия на природную и социальную среду, не ухудшая при этом экономические результаты.

Если предположить, что целью RSCM является создание, защита и развитие экономической, социальной и экологической ценности для всех заинтересованных сторон, участвующих в процессе поставок, то в конечном итоге критерии оценки поставщиков, поддерживающих устойчивое развитие, должны попадать в одну из трех категорий, т.е. 1) экономическая, 2) экологическая, 3) социальная.

Процесс выбора и оценки текущих или потенциальных поставщиков следует принципу «воронки», то есть постепенному отбору поставщиков на основе определенных критериев. Таргетинг при выборе поставщиков заключается в предварительной сортировке поставщиков на рынке с использованием простых и объективных общих критериев, таких как размер компании, географическая близость, конкретные запретительные ограничения и т.д.

Результаты исследования показали, что устойчивый поставщик должен быть менее подвержен сбоям, обладая высокой осведомленностью о возможных, неожиданных и нежелательных событиях в процессе производства и поставок сырья, в том числе тех, которые могут

увеличить загрязнение окружающей среды. Кроме того, оно должно поддерживать охрану труда и технику безопасности, разрабатывать принципы деловой этики и следовать им. Высокая важность атрибутов социальных и экологических категорий, которые влияют на экономическое измерение, поднимает такие вопросы, как: каковы же тогда отношения между экономическими, социальными и экологическими категориями? Являются ли эти отношения компромиссом или беспроектным вариантом?

Хотя инструменты, позволяющие управлять, контролировать и оценивать устойчивую цепочку поставок, все еще разрабатываются и совершенствуются, вопросы критериев выбора поставщиков требуют более глубокого анализа, особенно в отношении специфики компаний, работающих в горнодобывающей промышленности России, поскольку стандарты, используемые в отношениях с поставщиками, и устойчивый подход к получению сырья сейчас становятся все более важными (в том числе и среди клиентов) критериями оценки компаний.

Таким образом, закупка оборудования в горнодобывающей отрасли является стратегической функцией, направленной на построение отношений с поставщиками, это процесс, в котором требования, предъявляемые к ним, играют важную роль и проверяются посредством первоначальной и периодической оценки. Чаще всего эти требования и критерии оценки ориентированы на обеспечение необходимого уровня технического качества (подтвержденного сертификатами продукции), эффективности и потенциала поставщика (своевременные и гибкие поставки, производственные мощности, широта предлагаемого ассортимента, внедрение продуктивных инноваций), ценовой конкурентоспособности, предоставление сервисных услуг перед продажей (проектирование решений, технические консультации), послепродажное обслуживание (поставки, монтаж, техническое обслуживание, ремонт), а также информационное обслуживание (обучение и консультации). Выполнение этих требований является необходимым условием достижения статуса квалифицированного поставщика и принятия решения заказчиком (субъектом хозяйствования, являющимся покупателем) о построении долгосрочных партнерских отношений, основанных на взаимном доверии, и реализации совместных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бижоев Б.М. Цифровая институциональная трансформация электронных торговых площадок в сфере государственных закупок российской федерации // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2021. №4. С.416–433.
2. Горлова И.Р., Мусина Д.Р., Болдырев Е.С. Совершенствование закупочного процесса на нефтедобывающем предприятии // Евразийский юридический журнал. 2018. Т. 116. № 1. С. 383–385.
3. Кондратьев, В.Б. Горная промышленность, промышленная политика и апгрейд экономики / В.Б. Кондратьев // Горная промышленность. — 2022. — №3. — С. 61–68.

4. Мусина Д.Р., Санников А.А. Приоритет российских производителей в закупках нефтегазовых компаний // Управление закупками: современная теория и практика: Материалы I Всероссийской научно-практической конференции. Уфа, 2019. С. 53–55.
5. Сарычев, А.Е. Инновационные тренды развития мировой горнодобывающей отрасли: цифровизация управленческих и операционных процессов / А.Е. Сарычев, Д.Е. Семенихин // Экономика, предпринимательство и право. — 2023. — Том 13. — № 8. — С. 2897–2908.
6. Фадеев А.М. Стратегирование повышения эффективности закупок в нефтегазовом комплексе: зарубежный опыт // Стратегирование: теория и практика. 2022. №4. С. 531–543. doi: 10.21603/2782-2435-2022-2-4-531-543.
7. Фаттахова И.И. Анализ международных трендов в горнодобывающей промышленности и их влияние на стратегии международных закупок // Инновации и инвестиции. 2023. №8. С.82–85.
8. Шувалов С.С. Развитие контрактных форм организации производства критически важной продукции в условиях санкций // ЭТАП. 2022. №3. С. 49–63. doi: 10.24412/2071-6435-2022-3-49-63

© Климовский Сэмюэль Аршавирович (03021976@list.ru)

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»