

Формы закупок в логистике вертикально интегрированных корпораций

Топчиан Руслан Русланович,
специалист отдела продаж ООО «ДКД-Проект»,
topchiyan.ruslan@yandex.ru

Topchiyan Ruslan, R.
specialist of sales department, DKD-Project

FORMS OF PURCHASES IN LOGISTICS OF THE VERTICALLY INTEGRATED CORPORATIONS

Аннотация: Вертикальная интеграция предприятий является объектом как экономических, так и юридических исследований. Интерес обусловлен, с одной стороны, выявлением множества неоднозначных социально-экономических последствий интеграции, а с другой — сложностью правового регулирования создания и функционирования вертикально интегрированных корпоративных структур. В экономике России роль этих структур огромна, поскольку такие ключевые отрасли, как нефтяная, металлургическая, химическая, и ряд подотраслей машиностроения состоят именно из вертикально интегрированных корпораций. Мировой опыт показывает, что основой экономики развитых стран являются крупные интегрированные структуры, в которых аккумулируются возможности промышленного, финансового, торгового, информационного и интеллектуального капиталов, поэтому очевидно, что подобного рода структуры являются опорой для развития российской экономики. Эффективность деятельности интегрированной корпорации зависит от выбранной формы закупок. На сегодняшний день наиболее актуальными являются электронные формы закупки, особенно такие, как тендеры. Уточнено содержание понятия «тендер». Выявлены преимущества и недостатки использования тендеров в логистике снабжения вертикально интегрированных корпораций. Дана классификация тендеров, а также выделены особенности участия в них.

Ключевые слова: корпорации, вертикально интегрированные корпорации, формы закупок, тендеры.

Abstract: Vertical integration of the enterprises is object of both economic, and legal researches. Interest is caused, on the one hand, by identification of a set of ambiguous social and economic consequences of integration, and with another – complexity of legal regulation of creation and functioning of vertically integrated corporate structures. In economy of Russia the role of these structures is huge, as such key industries as oil, metallurgical, chemical, and a number of subsectors of mechanical engineering consist of vertically integrated corporations. World experience shows that the basis of the economy of the developed countries are the large integrated structures in which possibilities of the industrial, financial, trade, information and intellectual capitals therefore it is obvious accumulate that structures of this sort are a support for development of the Russian economy. Efficiency of activity of the integrated corporation depends on the chosen form of purchases. Today, electronic forms of purchase, especially such as tenders are the most actual. The content of the concept «tender» is specified. Advantages and disadvantages of use of tenders are revealed. Classification of tenders is given, and also features of participation in them are marked out.

Keywords: corporations, vertically integrated corporations, forms of purchases, tenders.

Оптимизация управления процесса закупок в вертикально интегрированной корпорации – важный вопрос для эффективного ведения бизнеса: потери от «неправильных» процессов исчисляются десятками миллионов долларов ежегодно.

Выбор конкретной формы закупок представляет собой серьезную и ответственную задачу для вертикально интегрированной корпорации, поскольку он (выбор) может послужить результатом как положительной, так и отрицательной деятельности предприятия. На наш взгляд, серьезность данного вопроса объясняется и тем, что выбранная форма оказывает влияние на весь закупочный процесс, а также способ ведения бизнеса в целом. Многообразие потенциальных поставщиков и их разнообразие повышают актуальность проблемы выбора такой формы, которая могла бы наиболее эффективно обеспечивать надежность логистических процессов. Существенное внимание уделяется этому вопросу в вертикально интегрированных корпорациях.

Вертикально интегрированным корпорациям отведена ведущая роль в экономике России. По мнению специалистов, «вертикальная интеграция характерна для отраслей сырьевого комплекса, а именно нефтяной, нефтегазовой, металлургической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей. Подобные структуры обычно имеют сложную систему логистики для обеспечения сбалансированности внутренних потоков продукции между участниками цепи поставок» [4, с. 104].

На основе анализа практических материалов для промышленных корпораций на сегодняшний день наиболее актуальными являются электронные формы закупки, например проведение тендера. Данный термин активно используется в российском бизнесе, но как такового определения понятия «тендер» в законодательстве нет. Термин происходит от английского «tender», что значит «предложение» и впервые упоминается в типовом законе о закупках товаров, работ, принятом ЮНСИТРАЛ 16 июля 1993 года [6]. К одной из главных особенностей тендеров можно отнести тот факт, что эта процедура предоставляет возможность заключать договоры на наиболее выгодных условиях для обеих сторон на правах свободной и прозрачной конкуренции. Организатор удовлетворяет свои нужды, продавая или приобретая с выгодными условиями по наилучшей цене. Участники же, в свою очередь, получают возможность на равных правах принимать участие в конкурентной борьбе.

Тендеры могут классифицироваться по ряду признаков. В зависимости от цели проведения они делятся на тендеры на продажу и тендеры на закупку. По формам проведения тендеры могут быть открытыми и закрытыми. По способу проведения процедуры они подразделяются на конкурс, двухэтапный конкурс, аукцион, запрос предложений; запрос котировок, конкурентные переговоры и другие процедуры. В случае котировок побеждает поставщик, предложивший наиболее низкую цену или выгодные условия сотрудничества. Также стоит отметить, что в большинстве случаев торги проводятся в форме аукциона. Открытая форма дает возможность поучаствовать всем желающим, в закрытой же приглашения направляются лишь ограниченному числу участников. Обычно такая процедура проводится, когда договор связан с государственной или коммерческой тайной, когда круг участников, в сфере которой проводится тендер, мал или же затраты на проведение открытого тендера не оправданы. Извещение о торгах не подлежит публикации, если сведения, составляющие государственную тайну, содержатся в проекте договора или документации. При выборе формы тендера в первую очередь организатор должен руководствоваться действующим законодательством. Тендеры также разделяют на «электронные» и «бумажные». В электронной форме закупки проводят на электронной торговой площадке – «программно-аппаратном комплексе организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие заказчика и участника тендера через электронные каналы связи» или посредством подачи заявки, подписанной электронной подписью на электронную почту заказчика [3].

Особенности проведения тендера в электронной форме регулируются законодательно и в локальных актах организатора. Все государственные тендеры регулируются Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Организаторами в таких случаях выступают государственные учреждения, органы государственной власти или корпорация «Росатом». Данный закон строго регламентирует проведение процедуры тендеров, устанавливая конкретные правила отбора участников. Кроме того, существует жесткая система планирования и отчетности государственных закупок. Для участия в государственном тендере необходимо понимать единую схему проведения процедуры в соответствии с законом. Заказчику запрещено устанавливать иные требования, кроме тех, которые указаны в законе № 44-ФЗ. Помимо этого, распоряжением Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р утвержден перечень закупок товаров, работ, услуг, которые должны происходить исключительно посредством электронного аукциона. Для этого утверждены пять официальных электронных торговых площадок.

Тендеры, которые регулируются Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», проводят государственные корпорации и компании, субъекты естественных монополий, государственные и муниципальные унитарные предприятия, автономные учреждения, хозяйственные или дочерние общества, в уставном капитале которых доля участия РФ или субъекта РФ в совокупности превышает 50%. Особенностью проведения этих тендеров является то, что заказчик самостоятельно разрабатывает собственное положение о закупках, в котором прописывает механизм проведения закупок и заключения договоров по их результатам. Закон не определяет, какие именно виды тендеров могут проводить заказчики. Указываются только конкурс и аукцион, но этот перечень на настоящий момент открытый, и организатор вправе придумывать любые способы закупок и сам устанавливать процедуру их проведения.

В настоящее время для участия в тендере компании – потенциальному участнику необходимо внести определенную сумму, которая является гарантией серьезных намерений претендента, что, как мне кажется, должно отсекает часть компаний, с которыми могут возникнуть проблемы. В связи с этим возможности принимать участие в тендере у некоторых просто нет. Большинство крупных предприятий нефтегазовой отрасли закупают ряд товаров, работ и услуг непосредственно, через организацию тендеров. Компания ОАО «АК «Транснефть», например, занимается активным проведением тендеров через такие торговые площадки, как ОАО «Единая Электронная Торговая Площадка» (<https://www.roseltorg.ru/>) и ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург»» (<http://www.spbex.ru/>). ПАО «ЛУКОЙЛ» также организует конкурсы на проведение закупок. Основными принципами работы для «ЛУКОЙЛ» являются конкурентность, прозрачность, транспарентность, справедливость и недискриминационность. Проведение тендера осуществляется на конкурентной основе с предоставлением равных возможностей для всех потенциальных поставщиков/подрядчиков. При этом к рассмотрению принимаются предложения только квалифицированных претендентов, соответствующих требованиям компании, а в процессе закупок применяются современные и соответствующие международным стандартам процедуры, включая процедуру предквалификации. Всю информацию, необходимую для участия, а также объявления о проводимых тендерах можно просмотреть на сайте <http://www.lukoil.ru/>. Преимущества и недостатки данного способа отражены в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки использования тендеров в логистике снабжения вертикально интегрированных корпораций

Преимущества	Торги позволяют заказчику рассмотреть и проанализировать достаточно большое количество предложений и выбрать наиболее привлекательное
	Участники получают шанс как получить прибыль, так и повысить свою репутацию
	Проведение двухэтапного тендера позволяет провести квалификационный отбор и согласовать ряд вопросов, проведя переговоры
Недостатки	Большое количество участников увеличивает возможность столкновения с компаниями, которые могут проявить себя как недобросовестные поставщики

Составлено автором.

Другой формой закупок для вертикально интегрированных корпораций является реестр поставщиков. Необходимо отметить, что такие предприятия, как «Газпром», «Лукойл» и «Транснефть», прибегают к созданию и использованию такого реестра [7]. В случае ПАО «Газпром» реестр представляет собой полную и обновленную информацию о компаниях, допущенных к выполнению работ на объектах группы «Газпром», оборудование и услуги которых сертифицированы в Системе ГАЗПРОМСЕРТ, прошли процедуры подтверждения соответствия корпоративным стандартам, нормам и требованиям. Таким образом, определенные виды продукции, например трубная продукция, соединительные детали трубопроводов, запорная арматура, ЭХЗ (электрохимическая защита), системы покрытия и лакокрасочная продукция всегда закупаются у поставщиков из реестра. Весь перечень поставщиков можно посмотреть в информационно-справочном издании «Единый реестр подрядчиков, поставщиков и оборудования для ОАО "Газпром" на 2015 год», созданном компанией ООО «Нефтегазэнергосексперт». Часть информации представлена на сайте <http://www.gazpromss.ru> в разделе реестры. Кроме того, «Газпром» оказывает поддержку отечественных товаропроизводителей и разработчиков. Как известно, в 2014 г. компания приняла решение о поддержке отечественных производителей при прочих равных условиях, что, на наш взгляд, крайне необходимо. Помимо этого, сформирован перечень альтернативных производителей, которые смогут обеспечить соответствующие потребности «Газпром нефти», созданы рабочие группы, которые занимаются анализом возможностей как российского, так и альтернативных рынков. Компания заключила ряд стратегических соглашений с российскими предприятиями по ключевым МТР, являющимся наиболее капиталоемкими. Одним из направлений является НИОКР по изготовлению оборудования для шельфовых проектов. Среднегодовой объем закупки основных МТР и услуг с внутреннего рынка в «Газпром нефти» в целом составляет около 95% [5].

Таким образом, выбор формы закупки для вертикально интегрированных корпораций определяет не только порядок осуществления закупочного процесса, но и ведения бизнеса в целом. Так, использование тендеров как способа закупки подразумевает знакомство с рядом нюансов, знание которых необходимо для эффективной деятельности предприятия. В целом участие в государственных и коммерческих тендерах направлено на экономию, целевое расходование денежных средств и развитие здоровой конкуренции.

Список литературы

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (с изм. от 02.07.2013, в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. № 80. 2013. 12 апреля.
2. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. № 159. 2011. 22 июля; Российская газета. № 295. 2013. 30 декабря.
3. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) - М.: Стандартиформ, 2014. – 40 с.
4. *Гвилия Н.А.* Функционал логистики в вертикально интегрированных корпорациях/Вестник Астраханского государственного технического университета. Научный журнал. Серия Экономика. № 3 (сентябрь), - 2014. С. 104-108
5. Газпром нефть. Поставщики. Принципы взаимодействия URL : <http://csr2014.gazprom-neft.ru/governance/stakeholder-engagement/suppliers/> (дата обращения: 03.02 2016).
6. *Зотова Ю.* Что такое тендеры (разница между государственными и коммерческими закупками). URL : http://www.otc.ru/academy/articles/что_такое_tendery (дата обращения: 06.02 2016).
7. Транснефть. Предварительный квалификационный отбор. URL : <http://www.transneft.ru/tenders/pre-qualification/> (дата обращения: 03.02 2016).