



KUMTOR
KUMTOR

centerraGOLD



НА СВЯЗИ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК, СЕНТЯБРЬ 2017 г.

ЗАКУПКИ НА МЕСТНОМ РЫНКЕ

Вклад ЗАО «Кумтор Голд Компани» (КГК) в экономику Кыргызской Республики значим и составляет 8% от ВВП страны и 23% от общего объема промышленного производства. Благодаря стабильной работе «Кумтора», успешно развиваются многие предприятия малого и среднего бизнеса. Для поддержания непрерывного производства КГК закупает более чем 11 000 наименований продукции, поставляемой около 600 предприятиями, действующими на территории Кыргызской Республики. За последние годы КГК приложила ряд усилий для увеличения объема закупок

товаров и услуг на местном рынке, и успешно реализует стратегию местных закупок, целью которой является увеличение объема закупок на местном рынке в течение всего периода деятельности рудника. Наши закупки на местном рынке составили порядка 58 миллионов долларов США в 2016 году, что составляет 55% от общих затрат, без учета затрат на капитальное оборудование и запасных частей, закупаемых напрямую у производителей, основных расходных материалов и реагентов, недоступных на рынке Кыргызской Республики, а также топлива.

В ЭТОМ ВЫПУСКЕ:

- Анализ осуществления стратегии закупок на местном рынке
- Внимание КГК к предприятиям Иссык-Кульской области
- Основные категории затрат по местным закупкам
- Критерии выбора и требования к поставщикам



“ Одним из приоритетов КГК является закуп товаров и услуг на местном рынке. Местные поставщики должны соответствовать строгим критериям, которыми мы руководствуемся при учёте факторов устойчивости рынка, качества и цены товаров и услуг при закупках. ”

АНАЛИЗ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ ЗАКУПОК НА МЕСТНОМ РЫНКЕ

КГК осознает, что во многом выигрывает, реализуя стратегию закупок на местном рынке. Эта политика - один из наиболее эффективных путей, позволяющих КГК выполнить свои социальные функции по осуществлению своей производственной деятельности, укреплению связей в Кыргызской Республике и повышению эффективности всей цепочки, связывающей производителя с потребителем местной продукции. Расходы на закупки на местном рынке являются одним из показателей степени вовлеченности предприятия в местную экономику. Мы верим, что закупки на местном рынке создают существенные экономические выгоды для Кыргызстана на

местном, региональном и общереспубликанском уровнях. Реализация стратегии приводит к созданию новых рабочих мест и источников дохода, приобретению новых навыков и технологий, а также помогает становлению жизненно важных местных предпринимательских сетей. Мы продолжаем оказывать содействие нашим международным партнерам, которые хотят расширять свой потенциал на рынке Кыргызской Республики и рады реализации нескольких совместных проектов в 2016 г., подробная информация о которых представлена в Годовом отчете об охране окружающей среды и устойчивом развитии, доступном на вебсайте Компании.

СЛОЖНОСТИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОК НА МЕСТНОМ РЫНКЕ

Неофициальные предприятия

- не зарегистрированы
- не платят налоги
- не ведут учёт
- не пользуются банковскими услугами

Неудовлетворительные санитарно-технические нормы

- угроза заболеваний желудочно-кишечного тракта
- продукты не соответствуют международным стандартам
- отсутствие сертификации

Слабая мощность производства

- не в состоянии удовлетворить большой спрос
- отсутствие перспективы экспорта

Высокая стоимость производства

- не в состоянии конкурировать с более крупными, более эффективными иностранными предприятиями

Низкий приток денежных средств

- не в состоянии продолжить деятельность, если предприятию будет заплачено позже, чем через 30 дней после предоставления счёта на оплату (стандартно для больших предприятий)

КАК ПОМОГАЕТ «КУМТОР»

Требует соответствующие нормы ведения бизнеса

- лицензирование и регистрация
- плата налогов
- ведение учёта
- пользование банковскими услугами
- следование международным стандартам здравоохранения и техники безопасности, а также предоставление обучения в данной сфере

Помогает развитию бизнеса

- благоприятствует сотрудничеству с другими партнерами по развитию, такими как Европейский банк реконструкции и развития, которые могут внести свой вклад в финансирование предприятий
- поддержка предприятий в использовании местных ресурсов

Платит больше за местные товары в короткий срок

- даёт возможность маленьким предприятиям бороться за выгодные контракты
- предоставляет стабильный доход предприятиям, что позволяет им расти и развиваться

Гибкая система оплаты поставщикам

- платит быстрее, порой даже авансом

ВЛИЯНИЕ НА МЕСТНУЮ ЭКОНОМИКУ

Официальное оформление норм

- ведение бизнеса
- сокращение коррупции
- предоставление доходов государству для оплаты дорог, школ, и др.
- создание новых рабочих мест

Следование всем санитарно-техническим стандартам

- снижение риска желудочно-кишечных заболеваний
- доступ к новому рынку, который следует таким же стандартам

Большая мощность производства

- способность обеспечивать поставку товара в более крупные компании
- перспектива экспортировать избыток продукции
- способность самофинансирования после завершения золотодобывающих работ

Рост предприятия

- более сильная, независимая экономика

Конкурентоспособность

- способность конкурировать с более крупными и обеспеченными предприятиями за получение договоров с компанией «Кумтор»

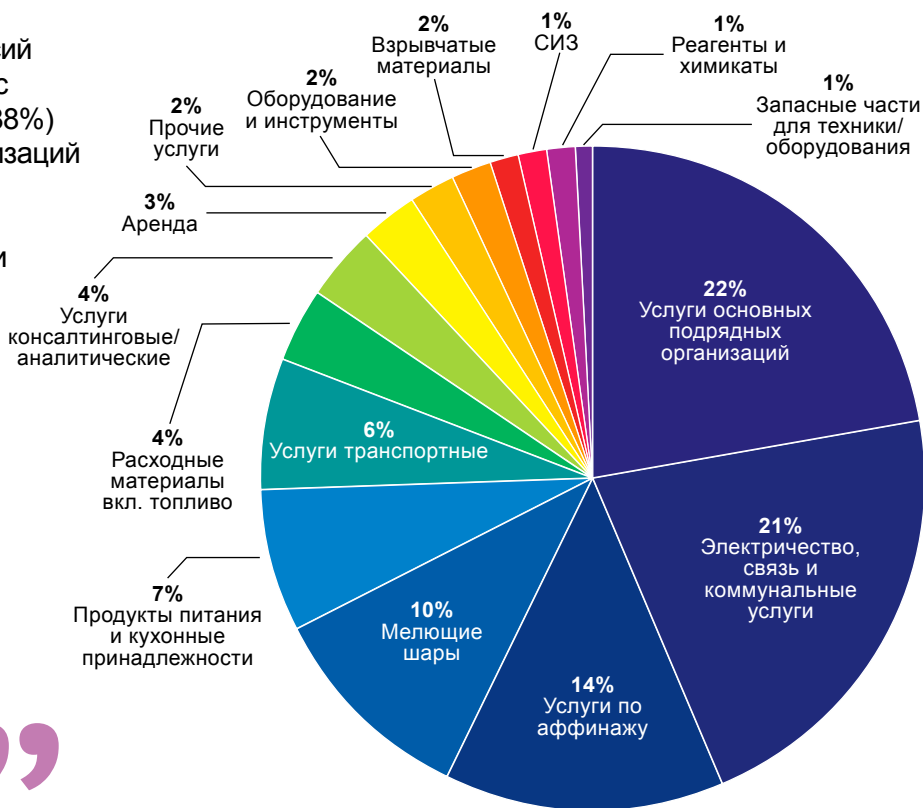


ВНИМАНИЕ КГК К ПРЕДПРИЯТИЯМ ИССЫК-КУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Особое внимание КГК уделяет предприятиям Иссык-Кульской области. Так, на протяжении всего календарного года, КГК постоянно привлекает к работе на контрактной основе около 1 100 сотрудников различных профессий и специальностей. Проведённый опрос показал, что большая часть (порядка 88%) привлекаемых нами подрядных организаций базируется в Иссык-Кульской области. Основную долю составляют жители Джети-Огузского района – 48%, жители Тонского района – 14%, и остальные 26% – жители других районов Иссык-Кульской области.

“ На протяжении более чем 9 лет 100% продуктов питания закупается на местном рынке. ”

Основные категории затрат по местным закупкам.



КТО МОЖЕТ БЫТЬ ПОСТАВЩИКОМ?

- Предприятия, не склонные к конфликту интересов с «Кумтором»
- Предприятия, отвечающие санитарно-техническим стандартам «Кумтора»
- Предприятия, способные предоставлять товары и услуги по конкурентным ценам на постоянной основе
- Предприятия, имеющие официальную лицензию на свою деятельность и утвержденные «Кумтором» для сотрудничества

По возможности, «Кумтор» предпочитает сотрудничеству с иностранными производителями местных.





КРИТЕРИИ ВЫБОРА И ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ

Мы активно информируем потенциальных поставщиков, распространяем наши требования, консультируем о критериях, которые необходимо обеспечить, чтобы получить наилучшие шансы стать партнером КГК. Проведение информационных сессий для потенциальных поставщиков, с поддержкой таких партнеров как Торгово-

промышленная палата Кыргызской Республики, GIZ и др., дает еще больше возможностей по расширению базы местных поставщиков и производителей, пониманию процедур осуществления закупочной деятельности Компании и критериев выбора поставщиков.

Основные требования к поставщикам:

- Действовать от имени юридического лица или индивидуального предпринимателя, получив все необходимые регистрационные и разрешительные документы;
- Быть добросовестным плательщиком всех подлежащих уплате налогов КР;
- Соблюдать законодательство КР, все Политики КГК по ведению бизнеса, охране окружающей среды, технике безопасности, охране труда и Своду этических норм;
- Иметь опыт и устойчивые поставки товаров, работ и услуг, с непрерывным улучшением процессов;
- Обязательное заполнение Опросника поставщика с отражением всей достоверной информации о предприятии.

Основные критерии выбора поставщика:

- Качество и соответствие требованиям КГК;
- Коммерческие условия;
- Сроки и условия выполнения заказа;
- Наличие всех необходимых разрешительных документов на реализацию товара или услуг (лицензии, сертификация, регистрация и др.);
- Предоставление гарантийных условий, технической и сервисной поддержки, наличие производственной базы;
- Место регистрации поставщика.