



Стратегия закупок Кумтор Голд Компани





Содержание



- **Обзор закупочной деятельности КГК**
- **Процедуры и требования к поставщикам**
- **Информация о проектах КГК по развитию предприятий малого и среднего бизнеса**



Наши ценности



- Целостность и этика являются основой для всего, что мы делаем;
- Мы уважаем потребности и ценности людей и их культуру;
- Мы работаем с высоким уровнем прозрачности;
- Мы стремимся быть лидером среди компаний, работающих в этой сфере, в вопросах:
 - безопасности труда;
 - деловой этики;
 - охраны окружающей среды;
 - экономического развития местных сообществ.
- Мы постоянно улучшаем управление нашей компании для того, чтобы мы:
 - могли отвечать на экономические, экологические и социальные ожидания наших заинтересованных сторон, включая ожидания наших сотрудников, сообществ, акционеров, правительств и общественности.



Местные закупки



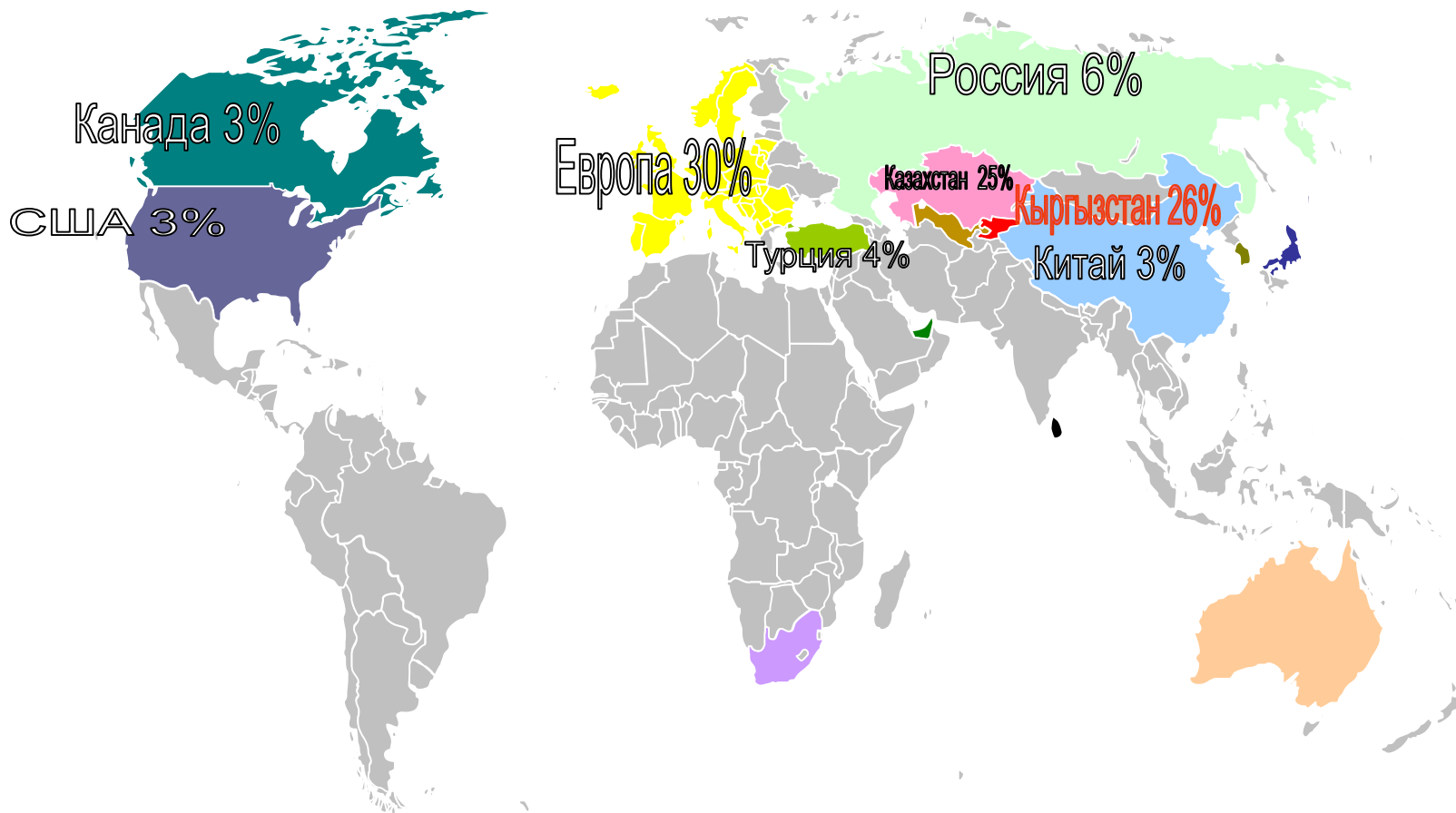
Цели и задачи:

- Обеспечение товарами и услугами по самым выгодным ценам, с учётом качества, устойчивости ценообразования и послепродажной поддержки, отдавая предпочтение местным компаниям в Кыргызской Республике;
- Увеличение доли товаров и услуг местного производства без ущерба для стоимости, качества и безопасности;
- Увеличение количества и качества рабочих мест;
- Мы признаем, что местные закупки имеют стратегическое значение для КГК;
- Наша цель заключается в том, чтобы дать возможность местным предприятиям осуществлять поставки, которые возникают при наличии наших проектов и нашей деятельности.



География закупок

За 12- месяцев было потрачено 317.7 миллионов долларов США, на приобретение товаров и услуг у поставщиков из 35 стран мира.
Более половины товаров необходимых для жизнедеятельности компании закупается на местном и региональном рынках ЕАЭС



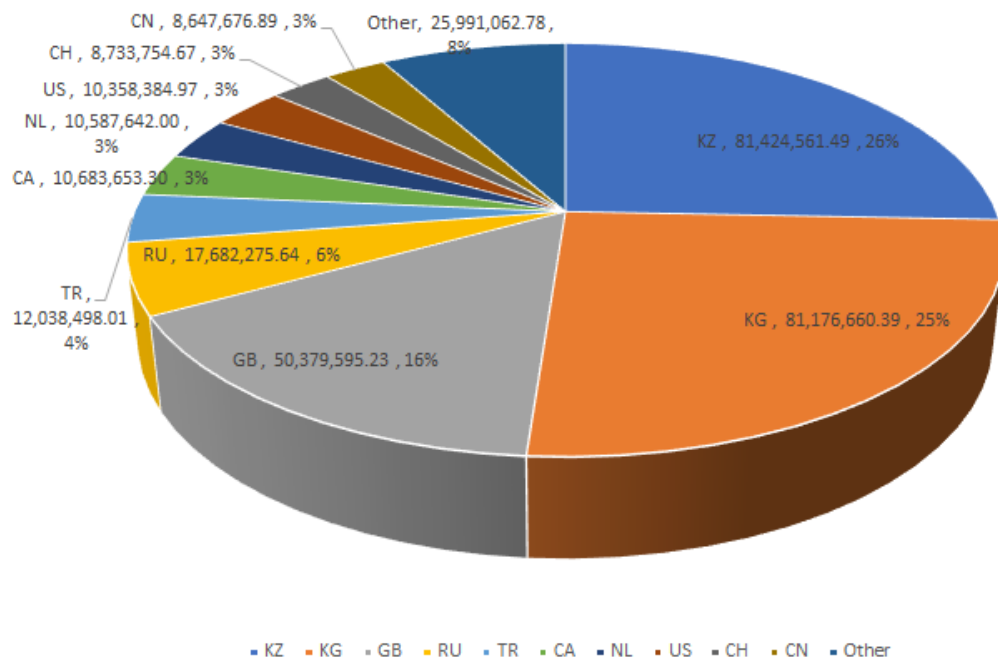


Местные закупки



Закупки компании в 2018 г.
произведены у 981
поставщиков – **580 из которых -
местные, поставляющие около
11 000 наименований товаров
и услуг.**

57% закупок произведены у
поставщиков со стран ЕАЭС
- **25% из которых - местные,
\$81.18 М**



	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего выплат за товары и услуги, \$	457,411,204	413,494,920	377,760,751	279,731,777	256,175,620	266,126,258	317,703,765
Выплаты за товары и услуги в КР, \$	69,070,044	71,541,577	79,750,616	59,336,002	58,426,843	60,385,333	81,176,660
Выплаты за товары и услуги в КР, % от общих выплат	15%	17%	21%	21%	23%	23%	26%



Местные закупки

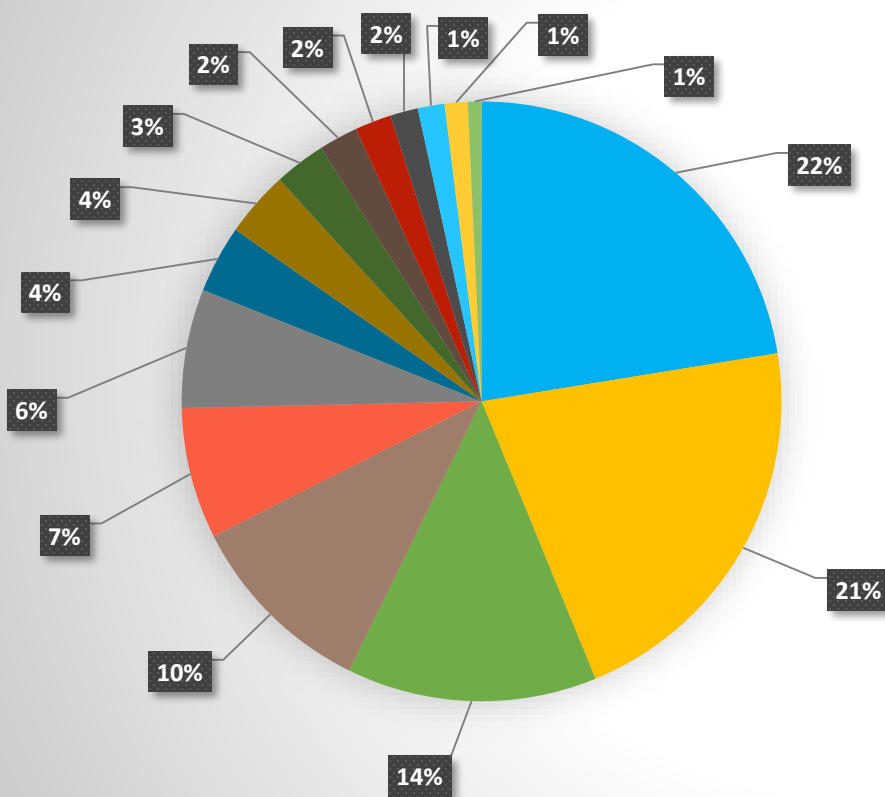


Внутренние процессы закупок

- Местные поставщики рассматриваются как и все остальные поставщики относительно вопросов цен, услуг, безопасности, воздействия на окружающую среду или любых других коммерческих требований;
- У нас есть команда по местным закупкам, которая занята исключительно вопросами оптимизации процесса снабжения на местном рынке;
- Во время проведения аттестации сотрудников учитываются и цели поставленные в области закупок на местном рынке;
- Мы должны гарантировать то, что наша компания как и наши поставщики соблюдают все применимые в КР стандарты и правила.

Местные закупки

Основные категории затрат по местным закупкам



- Услуги основных подрядных организаций
- Электричество, связь и коммунальные услуги
- Услуги по аффинажу
- Помольные шары
- Продукты питания и кухонные принадлежности
- Услуги транспортные
- Расходные материалы вкл. топливо
- Услуги консалтинговые/аналитические
- Аренда
- Услуги прочие
- Оборудование и инструменты
- Взрывчатые материалы
- СИЗ
- Реагенты и химикаты
- Запасные части для техники/оборудования

Стратегия закупок на местном рынке: цели и задачи

Увеличить объемы и ассортимент товаров и услуг, закупаемых на местном рынке со стороны ЗАО «Кумтор Голд Компани» для создания общих выгод для компании и Кыргызской Республики.

Мы ставим перед собой цель увеличить экономическое воздействие золотодобывающего рудника Кумтор в Кыргызской Республике и, таким образом, оставить положительное наследие, которое в дальнейшем станет локомотивом добывающего сектора и смежных отраслей промышленности.

Сохранять социальную лицензию на работу

Укреплять отношения с Правительством Кыргызстана

Повышать эффективность цепи поставок

- Увеличить количество рабочих мест на местном уровне путем привлечения большего количества местных поставщиков
- Увеличить долю расходов на товары и услуги, приобретаемые у местных поставщиков
- Увеличить долю средств, затрачиваемых КГК на снабжение предприятия, которые в конечном итоге останутся в экономике Кыргызской Республики через увеличение затрат на приобретение товаров и услуг, производимых на внутреннем рынке
- Укрепить потенциал местных предприятий таким образом, чтобы они могли лучше снабжать КГК и смогли продолжать успешную деятельность после вывода рудника Кумтор из эксплуатации
- Улучшить имидж КГК и социальную лицензию на работу путем эффективного доведения сведений о выгоде закупок на местном рынке до внешних заинтересованных сторон

- Сократить расходы и время доставки товаров и услуг, используемых КГК путем перехода от зарубежных поставщиков к местным через увеличение ассортимента товаров и услуг, доступных на местном рынке

Стратегия закупок на местном рынке



- Компания отдает предпочтение предприятиям, в которых граждане КР являются основными собственниками и, по мере возможности, поддерживать предприятия, расположенные наиболее близко к руднику.
- Компания поддерживает здоровую конкуренцию среди поставщиков, но создание новых предприятий-поставщиков на местном и/или региональном уровне, если в стране уже имеются аналогичные предприятия, приводит к образованию неустойчивого спроса, что неблагоприятно сказывается на всех поставщиках.





Предпринимаемые меры



- Поиск местных поставщиков товаров и услуг;
- Посещение выставок/встреч с поставщиками;
- Проверка позиций и категорий товаров (перекрёстная проверка наличия товаров на местном рынке и за рубежом);
- Запросы котировок и объявления в газете «Вечерний Бишкек»;
- Информационные сессии;
- Постоянное обновление нашего веб-сайта www.kumtor.kg

Стратегия закупок на местном рынке



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



Стратегия закупок на местном рынке



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



Требования к поставщикам и критерии отбора



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 (например, при достижении порога НДС не открывать новое юридическое лицо в целях исключения оплаты НДС);
- Соблюдать законодательство КР, все Политики КГК по ведению бизнеса, охране окружающей среды, техники безопасности, охране труда и Свод этических норм;
- Иметь опыт и устойчивые поставки товаров, работ и услуг, с непрерывным улучшением процесса;
- Обязательное заполнение Опросника поставщика с отражением всей достоверной информации о предприятии.



Требования к поставщикам и критерии отбора



Основные критерии выбора поставщика товаров или услуг

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



Ответственность КГК



- Своевременная оплата;
- Полноценно оформленный запрос;
- Прозрачность;
- Конфиденциальность;
- Равная возможность каждому предложению;
- Готовность к сотрудничеству.



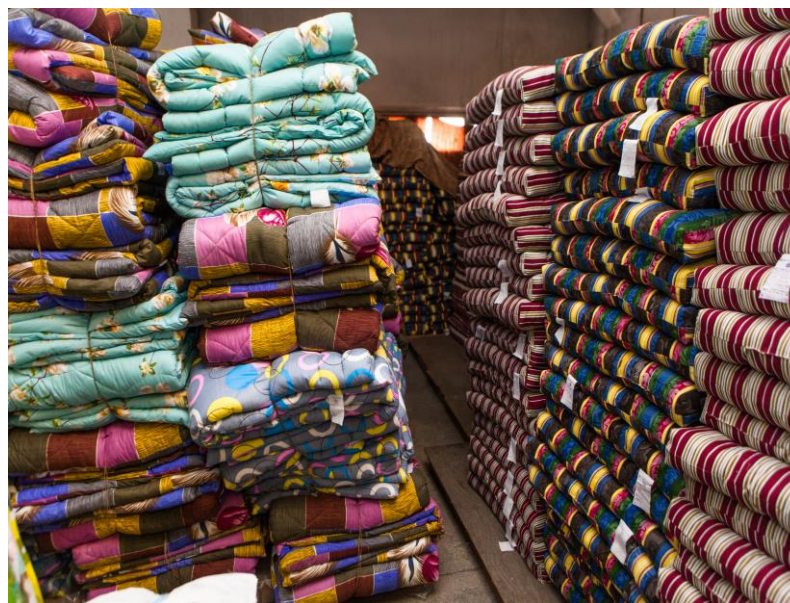


Стратегия закупок на местном рынке: успешные проекты





Стратегия закупок на местном рынке: успешные проекты



Одним из приоритетов КГК является закупка товаров на местном рынке. Однако товары и услуги должны соответствовать строгим критериям, которыми мы руководствуемся при учёте таких факторов, как устойчивость рынка, качество и цена.

Мы верим, что стратегия КГК по закупкам на местном рынке создает существенные экономические выгоды для Кыргызстана на местном, региональном и общереспубликанском уровнях. Осуществление закупок на местном рынке приводит к созданию новых рабочих мест и источников дохода, приобретению новых навыков и технологий, а также помогает становлению жизненно важных местных предпринимательских сетей. Таким образом, закупки на местном рынке предоставляют непосредственные возможности для создания общих выгод как для КГК, так и для сообществ, в которых компания осуществляет свою деятельность. С более подробной информацией о стратегии закупок на местном рынке можно ознакомиться на веб-сайте компании в разделе «Снабжение и логистика» (www.kumtor.kg/en/procurement_logistics/).

Для поддержания непрерывного производства мы закупает более чем 11 000 наименований продукции, поставляемой примерно 600 предприятиями, действующими на территории КР. На протяжении более 9 лет 100 % продуктов питания закупается на местном рынке.

На протяжении всего календарного года КГК постоянно привлекает к работе на контрактной основе около 1 100 сотрудников различных профессий и специальностей. Большая часть привлекаемых нами подрядных организаций базируется в Иссык-Кульской области.

Принимая во внимание относительную постоянность масштабов сезонных работ для подрядных организаций, а также хорошо зарекомендовавшие себя процессы подбора работников и оборудования из близлежащих городов и сёл, новые потенциальные поставщики услуг должны быть хорошо оснащены, иметь хороший опыт и быть конкурентоспособными.

Мы активно информируем потенциальных поставщиков, распространяем наши требования, консультируем о критериях, соблюдение которых необходимо обеспечить, чтобы получить более высокий шанс стать партнером КГК.

Как и большинство международных горнодобывающих компаний, которые работают в регионах, имеющих небольшой опыт сотрудничества с крупномасштабными проектами или современными горнодобывающими предприятиями, мы сталкиваемся с рядом сложностей в поставке товаров и оказании услуг. Однако мы поддерживаем сотрудничающих с нами потенциальных поставщиков на местном рынке и помогаем им преодолевать эти барьеры. В связи с тем, что Кыргызстан вошёл в Евразийский Экономический Союз в 2015 г. ряд тех наименований товаров и услуг, которые ранее приобретались на международном рынке, были замещены товарами внутреннего рынка. Таким образом, доля закупаемых товаров и услуг на местном рынке значительно увеличилась.

Мы убеждены, что осуществление закупок на местном рынке приносит существенные выгоды не только для компании, но и для местного рынка. Это один из наиболее эффективных способов для компании сохранять свою социальную лицензию на работу, укреплять отношения с правительством КР, а также повышать эффективность цепи поставок компании. Первоочередной задачей отдела закупок КГК является увеличение объемов и ассортимента товаров и услуг, приобретаемых КГК на местном рынке, преследуя общие выгоды как для компании, так и для страны в целом. Мы также ставим перед собой цель – оставить положительное наследие, которое в дальнейшем станет локомотивом добывающего сектора и смежных отраслей промышленности.

Несмотря на прилагаемые нами постоянные усилия по усовершенствованию местного рынка, остаётся множество товаров и услуг, которые не производятся или отсутствуют на рынке КР. К примеру, специализированное горное оборудование и связанные с ним услуги, большегрузные самосвалы, запасные части от производителя, шины, а также основные расходные материалы и химические реагенты. Будучи крупным потребителем горюче-смазочных материалов, большую их часть нам также приходится импортировать. Наши общие расходы на товары и услуги в 2018 г. составили около 318 млн.долл. Из этой суммы порядка 81 млн.долл. израсходовано на закупки на территории КР.

Оставляя позитивное наследие

Текущий прогнозный срок эксплуатации рудника Кумтор – до 2026 г. Мы хотим, чтобы наше положительное влияние на экономику Кыргызстана продолжалось и после указанного срока, делаем все возможное, чтобы местные поставщики использовали наше сотрудничество для развития бизнеса и диверсификации клиентской базы. Многие из наших поставщиков подчёркивают, что контракт на поставку продукции КГК является «знаком качества», делая их продукцию более привлекательной и для других клиентов. Мы должны быть уверены, что в 2026 г., когда рудник будет выведен из эксплуатации, не наступят социально-экономические трудности, которые вынудят большое количество поставщиков прекратить свою деятельность. Поэтому мы помогаем предпринимателям развиваться, не полагаясь на КГК как на своего единственного клиента.

Мы хотим, чтобы наши поставщики стали более успешными и продолжали создавать новые рабочие места и возможности для местных сообществ. Понимая их нужду в оборотном капитале, мы производим оплату поставщикам быстро, часто в течение нескольких дней, а в определённых случаях (например, при поставке оборудования с длительным сроком изготовления) предоставляем авансовые платежи.



Обратная связь



**Подробная информация по местным закупкам доступна на
нашем корпоративном веб-сайте www.kumtor.kg
в Разделе «Снабжение и Логистика»**