

СТРАТЕГИЯ ЗАКУПОК



**KUMTOR
KUMTOR**

centerr800LD



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

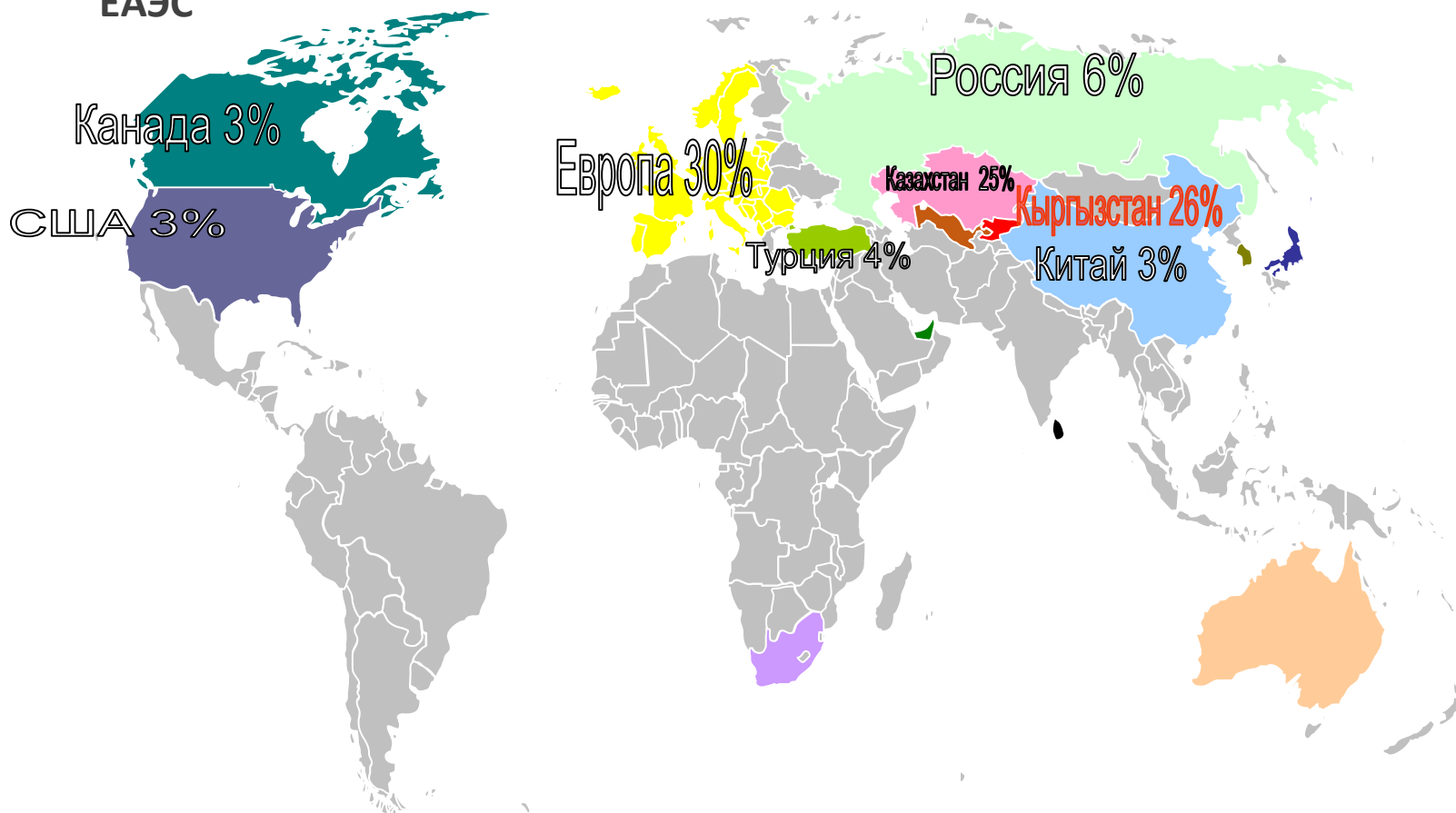
Основные положения осуществления закупок

Удовлетворение потребностей производства, учитывая

- ✓ Стандарты безопасности
- ✓ Методы приобретения услуг и работ экономичными, эффективными, действенными и устойчивыми средствами
- ✓ Нормы охраны окружающей среды
- ✓ Высокий уровень прозрачности и ответственности
- ✓ Основы деловой этики
- ✓ Нацеленность на экономическое развитие местных сообществ

География закупок

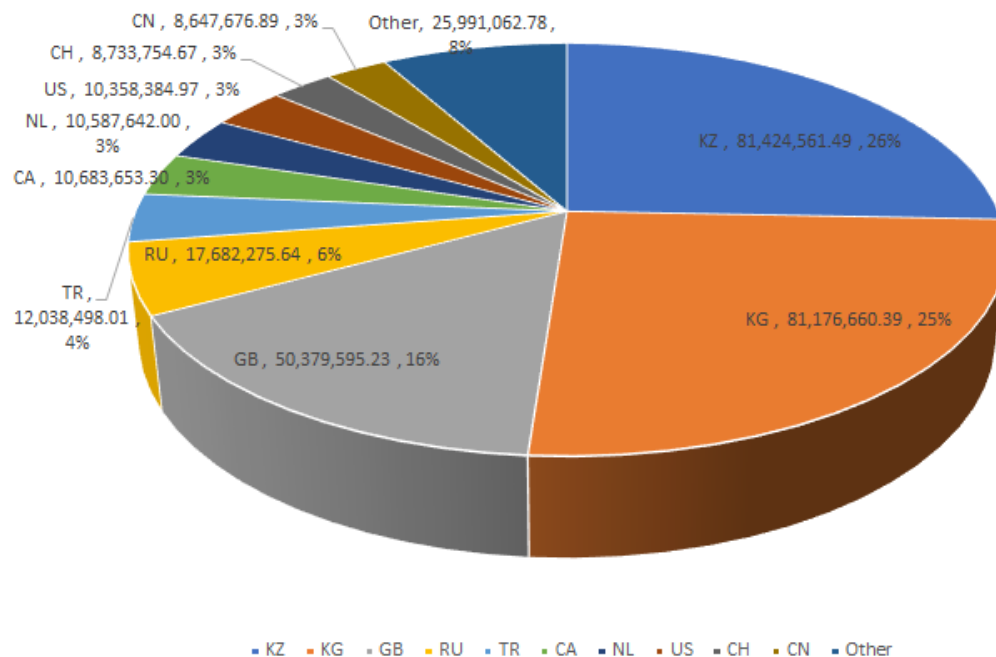
- ❑ 35 стран мира
- ❑ 317 миллионов долларов США
- ❑ Более половины товаров закупается на местном и региональном рынках ЕАЭС



Местные закупки

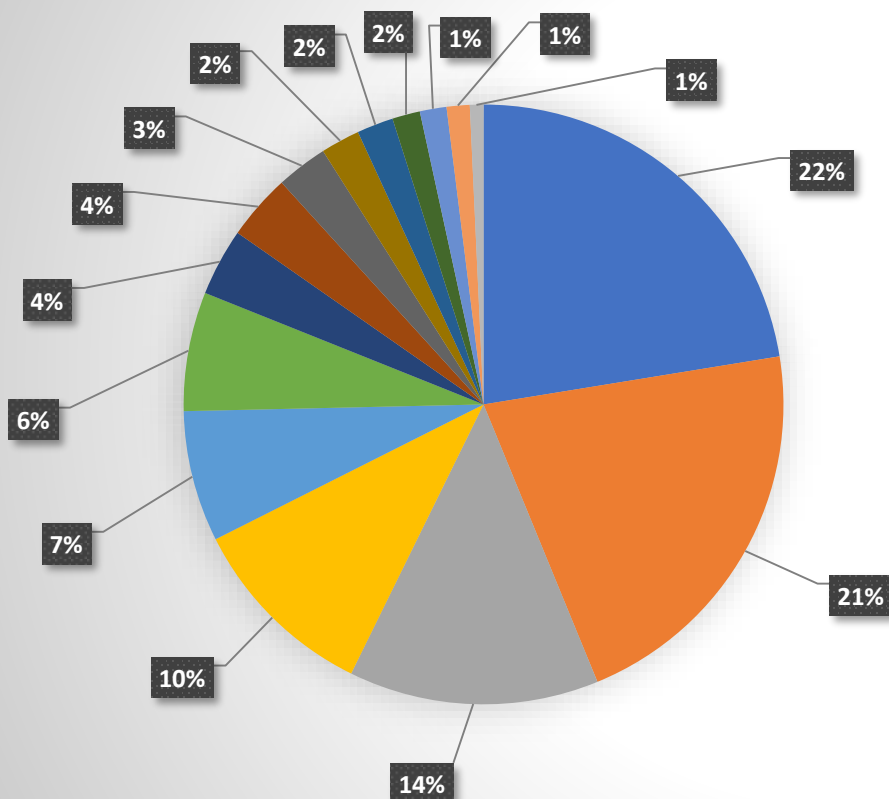
На 2 квартал 2019 года за 12 месяцев

- 914 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 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%

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

Местные закупки

- Мы признаем, что местные закупки имеют стратегическое значение для КГК;
- При осуществлении закупки товаров и услуг, местные компании рассматриваются наряду со всеми другими компаниями;
- Мы работаем над увеличением количества и качества рабочих мест, а также доли товаров и услуг местного производства без ущерба для стоимости, качества и безопасности;
- Работа над оптимизацией процесса снабжения на местном рынке является неотъемлемой частью нашей деятельности;
- Во время проведения аттестации сотрудников учитываются и цели поставленные в области закупок на местном рынке;

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, поддерживает 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

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

Что для нас важно

- ✓ **Устойчивость:** поставка без постоянных перебоев
- ✓ **Стабильное качество:** мы не можем принимать товары, которые не отвечают нашим ожиданиям в каждой поставке
- ✓ **Ценовая политика:** должна быть конкурентоспособной. У нас бизнес, а не благотворительность
- ✓ **Этика:** международные законы и политики Кумтора запрещают дачу взяток и требуют нашего знания структуры собственности и источников финансирования. Мы должны гарантировать то, что наша компания как и наши поставщики соблюдают все применимые в КР стандарты и правила, в том числе нормы этики ведения международного бизнеса.

Увеличение местных поставок не означает:

- Покупка продуктов через посредника
- Увеличение количества поставщиков для существующих местных закупок
- Увеличение зависимости от Кумтора в качестве заказчика
- Поддаваться угрозам или давлению

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

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.

Ответственность КГК

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

Зависимость от Кумтора не является устойчивой. Местным предприятиям необходимо использовать возможность для развития и расширения своего бизнеса

Стратегия закупок на местном рынке: успешные проекты



Стратегия закупок на местном рынке: успешные проекты





Обратная связь



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

