УДК 338.984

Потапцева Е.В., кандидат экономических наук, доцент
Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург
Голуб Д.Д., студент магистратуры
2 курс, направление «Организация предпринимательской деятельностью» Уральский государственный экономический университет
Россия, г. Екатеринбург

УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С ПОСТАВЩИКАМИ НА ПРИМЕРЕ АО «ЕВРАЗ НТМАК»

Аннотация: *Качество продукции, выпускаемой любым предприятием, напрямую зависит от поставляемого сырья, материалов и оборудования. Для того, чтобы ТМЦ удовлетворяли потребностям предприятия необходимо грамотно и четко управлять взаимоотношениями с поставщиками.*

Ключевые слова: *производство, поставщик, поставка ТМЦ, взаимоотношения с поставщиками, стратегические решения.*

Annotation: *The quality of products manufactured by any company depends on the supplied raw materials, materials and equipment. In order to meet the needs of the company's goods and materials must be competently and accurately manage relationships with suppliers.*

Key words*: production, supplier, supply of goods and materials, relationships with suppliers, strategic decisions.*

Качество услуг или продукции организации, а соответственно и ее конкурентоспособность в большой степени зависят от качества работы ее поставщиков. Поставка товара – это сделка, по условиям которой первая

сторона – поставщик (продавец) обязуется в предусмотренный период времени передать производимые или закупаемые им товары второй стороне – покупателю для пользования в хозяйственных целях, которые не касаются личного, домашнего и иного подобного пользования, а покупатель, в дальнейшем, обязан принять данный товар и произвести за него определенную соглашением оплату.

Взаимоотношения с поставщиками складываются из нескольких составляющих:

а) определение требуемых ТМЦ и выявление требований к поставщикам;

б) анализ и оценка поставщиков;

в) выбор поставщиков;

г) определение условий работы с поставщиками;

д) составление базы данных поставщиков;

е) оценка качества поставок и мониторинг перспектив работы.

АО "ЕВРАЗ Нижнетагильский металлургический комбинат" - один из крупнейших в России металлургических комбинатов с полным металлургическим циклом. Комбинат представляет собой компактный высокотехнологичный металлургический комплекс по производству наиболее чистой по примесям первородной конвертерной стали, что обеспечивает выпуск металлопродукции с любыми заданными показателями по качеству и надежности.

Основными видами продукции комбината являются эксклюзивный в РФ сортамент строительного проката (двутавры, швеллеры, уголки, шпунт), а также широкая линейка проката транспортного назначения (рельсы, колеса, бандажи, осевая заготовка, вагоностроительные профили). ЕВРАЗ НТМК совместно с ЕВРАЗ ЗСМК производят более 60% крупных швеллеров в России.

Продукция ЕВРАЗ НТМК выпускается в соответствии с российским, зарубежным и международным стандартами, имеет многочисленные российские и иностранные сертификаты, в том числе сертификат «О признании ОАО НТМК как изготовителя стальной продукции (непрерывнолитых слябов) в соответствии с правилами международной корпорации «Регистр Ллойда»(Великобритания).

Как и на любом предприятии, в АО «ЕВРАЗ НТМК» взаимоотношения с поставщиками начинаются с определения требуемых ТМЦ и выявления требований к поставщикам.

Потребность в определенных материалах или оборудовании в большинстве своем определяется структурными подразделениями (цехами). Что касается сырья, объемы его поставок устанавливаются исходя из запланированного объема производства продукции на определенный срок. В настоящее время этот срок составляет две недели. На совещании у технического директора подписывается план поставок на этот период и далее ведется работа служб снабжения. Кроме того, есть материалы, которые необходимы для производства вне зависимости от объемов. Для них существует норма поставки на период (в большинстве случаев на месяц).

Рисунок 1 – Структура службы снабжения

Стоит отметить, что у предприятия уже наработана своя база поставщиков основного сырья и огнеупорной продукции. Заказы и поставки происходят регулярно, поэтому процедура отработана до мелочей. Кладовщики ежесменно передают в снабжение данные об остатках сырья и материалов работнику, отвечающему за данную позицию. На момент оформления заявки он должен точно знать в какой срок необходимо поставить материалы и в каком количестве. Ошибки или неопределенности на данном этапе грозят срывом графика производства, остановкой производственных мощностей, а как следствие, потерями в денежных средствах. Цена на поставку, остальные ее условия определены условиями долгосрочного договора поставки с конкретным поставщиком. На поставки сырья и основных материалов заключаются договоры с приложениями и дополнительными соглашениями. В самом договоре указываются основные

условия поставок, удовлетворяющие желаниям обеих сторон. В приложении оговаривают другие, дополнительные условия, характерные только для конкретного поставщика, объемы и стоимость поставки.

После доставки продукции поставщика на склад получателя, происходит оценка качества продукции. Для этого существует специальный отдел – Отдел внешней приемки (ОВП).

Каждый год составляется перечень закупаемой продукции, подлежащей входному контролю. В него входят те материалы, анализ и оценка качества которых производится на постоянной основе. Помимо ТМЦ, входящих в перечень, проверку качества проходят и другие позиции. Это основывается на распоряжениях, приказах, производственных нуждах.

Таблица 1

Поставщики ЕВРАЗ НТМК

Наименование материала	**Поставщики**
Железорудное сырье (агломерат, окатыши, железофлюсы)	ВГОК, г. Нижний Тагил ЕВРАЗ КГОК, г. Качканар
Шихтовые материалы (доломит, ФОМИ, плавиковый шпат, ОКД)	ООО «Компания Мария-Трейд», г. Екатеринбург ООО «Белый Камень», г. Чусовой ООО ВТЗ Огнеупорных материалов, г. Верхний Тагил
Окалина	ООО «ВЕЙЛАНД», г. Екатеринбург
Огнеупорная продукция (футеровки)	ООО «Группа Магнезит», г. Сатка Duferco Group, г. Брешия (Италия)
Ферросплавы (феррованадий, ферромолибден, ферротитан, ферониобий, ферросиликомарганец и т.д.)	ООО ТПП «Феррокомплекс», г. Красногорск АО «Ферросплав», г. Копейск ЕВРАЗ Ванадий-Тула, г. Тула ООО «НКМ Норд», г. Санкт-Петербург ООО "ЧЗПС", г. Череповец
Цветные металлы (бронза, медь, никель, баббит)	ООО «УРАЛСПЛАВМЕТ», г. Екатеринбург ООО «УралПромСырье», г. Каменск-Уральский Кольская ГМК, г. Мончегорск

Пиловочник	ООО "Тура-Лес", Верхняя Тура ООО «Эколес», г. Екатеринбург
Прокатные валки, бандажи	Sinosteel Corporation, Китай ЗАО "МЗПВ", г. Магнитогорск ПАО «УЗТМ», г. Екатеринбург ОАО «ЭЗТМ», г. Электросталь
Оборудование	PAUL WURTH
Подшипники	ООО «Уралподшипник-Пермь», г. Пермь «Самарский Подшипник», г. Самара

Это далеко не весь список поставщиков. Учитывая масштабы предприятия и специфику деятельности их количество огромное и постоянно меняется.

Как уже говорилось ранее, важнейшим фактором для предприятия является качество выпускаемой продукции. Следовательно, основные мероприятия по управлению взаимоотношениями с поставщиками должны быть направлены на получение высококачественного сырья. В этом случае необходимо большее количество методов выбора поставщика и основным критерием отбора выбирать не только цену поставки, но и качество поставляемого материала. Кроме того, немаловажным является наличие альтернатив. Ведь при отказе в сотрудничестве от одного поставщика, необходимо выбрать другого. Что касается проблемных материалов, при отсутствии достаточного количества поставщиков и возможности их замены необходимо вести переговоры об изменении условий договора, пересмотре условий поставки, цены поставки и т.д.

Для оценки поставщиков на предприятии существует руководящий документ. Целью документа является оценка поставщиков продукции (МПЗ) и управление рисками, связанными с поставкой критической продукции (МПЗ). Оценке подлежат поставщики продукции (МПЗ), которая влияет на качество готовой продукции АО «ЕВРАЗ НТМК»:

а) ЖРС;

б) Железофлюсы, уголь;

в) Ферросплавы;

г) Добавочные материалы;

д) Металлолом;

е) Полуфабрикаты покупные;

ж) Химия;

з) Огнеупорные материалы;

и) Сменное оборудование (валки, плиты кристаллизаторов).

Оценка поставщиков продукции (МПЗ) осуществляется ежеквартально.

Результатом проведения оценки поставщиков является присвоение соответствующей категории поставщику (A, B, C, D).

Основные критерии оценки поставщиков:

а) надежность поставщика;

б) уровень качества МПЗ;

в) цена;

г) перспективность, текущее состояние СМК;

д) статус поставщика;

е) полнота и своевременность предоставляемой сопроводительной документации;

ж) опыт работы с поставщиком.

Низкие результаты оценки поставщиков продукции (МПЗ) по поставщикам влияют на принятие следующих решений:

а) проведения аудита СМК у поставщика;

б) изменения объёма входного контроля закупаемой продукции (МПЗ);

в) предупреждение поставщика о возможности прекращения действия договора;

г) отказа от закупок продукции (МПЗ) у поставщика;

д) принятия соответствующих решений при проведении конкурентных процедур (выбор поставщика, цена, иные условия договора).

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что успешное развития предприятия зависит, прежде всего, от тех целей, которые оно ставит перед собой. И, если главной целью является высококачественная продукция, то первым шагом к ее выполнению будет правильно систематизированная, грамотно выстроенная работа с поставщиками сырья и материалов.

Использованные источники:

1 Алексеенко, В.Б. Основы логистики: учеб. пособие / Алексеенко В.Б., Стрельникова И.А. – Москва: РУДН, 2013. – 118с.

2 Дыбская, В.В. Логистика / В.В. Дыбская. - М.: Эксмо, 2016. - 944 с.

3 Королева В. Л. Методы выбора поставщиков [Текст] // Экономика, управление, финансы: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, август 2015 г.). — Краснодар: Новация, 2015. — С. 83-84.

4 АО «ЕВРАЗ НТМК»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.evraz.com/ru/

5 Обзор металлургической отрасли: черная металлургия: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://people.conomy.ru/blog/analytics/760.html