

Особенности взаимодействия промышленных предприятий с зарубежными поставщиками

Гордеева Д.В., аспирант, ГБОУ ВО МО «Технологический университет»,
Московская область, г. Королев, Россия

Осадчий К.В., аспирант, ГБОУ ВО МО «Технологический университет»,
Московская область, г. Королев, Россия

Аннотация. Работа промышленного предприятия требует постоянного наличия сырья и материалов. От того, какого качества будет товар, и, насколько своевременно он поступит на склад, зависит возможность функционирования предприятия и способность удовлетворения требований потребителей. Поэтому вопрос закупок приобретает особое значение. В статье описаны проблемы, возникающие при осуществлении закупок у зарубежных поставщиков, а также пути их решения. Предложен механизм взаимодействия с иностранными поставщиками и способы их отбора.

Ключевые слова: промышленные предприятия, закупки, зарубежные поставщики, международные отношения.

Features of interaction of industrial enterprises with foreign suppliers

Gordeeva D.V., graduate student, University of Technology,
Moscow region, Korolev, Russia

Osadchij K.V., graduate student, University of Technology,
Moscow region, Korolev, Russia

Annotation. The work of an industrial enterprise requires the constant availability of raw materials. From the quality of the product, and how timely it goes to the warehouse, depends the ability of the enterprise to operate and the ability to meet the needs of consumers. Therefore, the issue of procurement is of particular

importance. The article describes the problems arising in the implementation of procurement from foreign suppliers and the ways to solve them. A mechanism for interaction with foreign suppliers and methods for their selection are proposed also.

Keywords: industrial enterprises, procurement, foreign suppliers, international relations.

С каждым годом роль процесса закупок в деятельности промышленных предприятий возрастает. В настоящее время, перед многими предприятиями стоит проблема выбора между иностранными или отечественными поставщиками. Несмотря на то, что условия взаимодействия с российскими контрагентами проще, многие компании продолжают закупать продукцию за рубежом.

Основными причинами являются следующие:

- отсутствие на внутреннем рынке необходимых товаров;
- более высокое качество импортируемой продукции;
- низкие издержки;
- наличие гибкой политики оптовых цен;
- высокая скорость выполнения заказов¹.

Импортные закупки во многих случаях могут быть более эффективными, так как поставщики работают на более новом, качественном оборудовании. Во многих странах действует более эффективная система контроля качества.

На российском рынке, наиболее важным критерием является цена товара, с более низкой ценой российские компании занимают более сильную конкурентную позицию. Однако данная тенденция меняется в сторону соотношения «цена-качество». Так ранее китайские производители старались максимально сократить издержки, уменьшив тем самым себестоимость продукции, теперь делают акцент на общемировые стандарты².

¹ Архипова Е.А. Основные особенности и проблемы международных закупок [Электронный ресурс] / Архипова Е.А. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/79/13940/>.

² Плещенко В.И. Особенности взаимоотношений промышленных предприятий с поставщиками на современном этапе [Электронный ресурс] / Плещенко В.И. – Режим доступа: <http://epp.enjournal.net/article/326/>.

Однако, существует большое количество проблем при осуществлении международных закупок. Значимой проблемой является колебание валютного курса. Решением данной проблемы может быть заключение контрактов на поставку в рублях/юанях (при поставках из Китая, является более выгодным вариантом, чем USD), а также хеджирование поставок. Хеджирование — это способ управления финансовыми рисками. При хеджировании происходит фиксация курса покупки/продажи товаров.

Преимуществами хеджирования являются:

- минимизация ценовых рисков;
- снижение операционных рисков, связанные с деловым циклом (графики поставок, отгрузок и т. д.);
- снижение стоимости привлечения капитального и долгового финансирования

К недостаткам можно отнести:

- рост расходов на открытие и выполнение обязательств по хеджирующим сделкам;
- отказ от возможной прибыли;
- усложнение структуры сделок.

Несмотря на все недостатки, хеджирование является достаточно эффективным способом сокращения финансовых рисков.

Еще одной, не менее важной проблемой является выбор иностранного поставщика и взаимодействие с ним.

Одним из наиболее результативных способов поиска поставщика является посещение международных выставок. На таких мероприятиях можно изучить ассортимент продукции, познакомиться с новыми коллекциями товаров, получить образцы для тестирования. В России в 2019 году планируется около 37 международных выставок производителей химического сырья, еще более 30 выставок пройдут за рубежом на территории Германии,

Франции, Испании, США, Японии, Китая, О.А.Э., Молдовы и др. стран³. В рамках международных выставок проводятся различные конференции с участием профессионалов отраслей со всего мира.

Вопрос проверки производителей на надежность является важным этапом сделки. Лучше всего, перед заключением контракта посетить компанию и познакомиться с будущим партнером⁴. Однако необходимо также провести аудит финансовых документов. Существует ряд компаний, которые осуществляют финансовый и юридический аудит. Данная проверка позволяет объективно оценить контрагента и возможности его производства.

В основе работы с зарубежными контрагентами лежит международный контракт купли-продажи. Очень важно детально прописывать не только обязательные, но и дополнительные условия. Такие условия, в случае, если они не противоречат законодательству, будут в первую очередь использоваться при возникновении разногласий⁵. Важно также учитывать специфику товара и особенности законодательства страны, которое будет прописано в контракте. Важно решить, право какой страны будет применяться⁶.

Проблемным моментом при ведении импортных поставок является управление сроками поставки. Срок поставки товаров складывается из нескольких составляющих: времени обработки заказа; срока изготовления товара; срока комплектации; времени транспортировки; срока таможенного оформления; времени доставки заказа от границы до покупателя.

Для своевременной доставки груза клиенту необходимо тщательно контролировать каждый этап и, в случае форс-мажорных обстоятельств, принимать оперативные решения⁷.

³ Plastinfo. Выставки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://plastinfo.ru/information/exhibition/>

⁴ Хлопушина А. Как работать с зарубежными поставщиками: 8 успешных аспектов, опыт FineDesignGroup [Электронный ресурс] / Хлопушина А. – Режим доступа: <https://delovoymir.biz/kak-zaklyuchit-dogovor-s-zarubezhnym-postavschikom-8-aspektov-kotorye-vazhno-znat.html>.

⁵ RemkovanHoek. Supplier Relationship Management [Электронный ресурс] / Remko van Hoek. – Режим доступа: <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/pwc-supplier-relationship-management.pdf>.

⁶ Молодцова А. Иностранного поставщика нужно контролировать [Электронный ресурс] / Молодцова А. – Режим доступа: https://lobanov-logist.ru/library/all_articles/57668/.

⁷ Essays, UK. (November 2018). Supplier relationship importance and supply chain management [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ukessays.com/dissertation/examples/commerce/supplier-relationships-importance-and-supply-chain-management.php?vref=1>.

Для сохранения и развития долгосрочных отношений необходимо хорошо понимать межкультурные различия тех людей, с которыми происходит сотрудничество. Каждая страна имеет свои характерные особенности ведения бизнеса, знание которых позволит укрепить бизнес-отношения с партнерами.

Подводя итог, следует отметить, что осуществление закупок у зарубежного поставщика является сложным многоэтапным процессом. При его осуществлении существует ряд технических и организационных ограничений. Кроме того, очень часто закупки происходят в условиях неблагоприятной внешней среды, поэтому принятие управленческих решений становится затруднительным. Поэтому, очень важно для предприятия разработать эффективный механизм работы с поставщиками ресурсов и необходимые процедуры их отбора.

Библиографический список

1. Архипова Е. А. Основные особенности и проблемы международных закупок [Электронный ресурс] / Архипова Е.А. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/79/13940/>.

2. Молодцова А. Иностранного поставщика нужно контролировать [Электронный ресурс] / Молодцова А. – Режим доступа: https://lobanov-logist.ru/library/all_articles/57668/.

3. Плещенко В.И. Особенности взаимоотношений промышленных предприятий с поставщиками на современном этапе [Электронный ресурс] / Плещенко В.И. – Режим доступа: <http://epp.enjournal.net/article/326/>.

4. Хлопушина А. Как работать с зарубежными поставщиками: 8 успешных аспектов, опыт FineDesignGroup [Электронный ресурс] / Хлопушина А. – Режим доступа: <https://delovoymir.biz/kak-zaklyuchit-dogovor-s-zarubezhnym-postavschikom-8-aspektov-kotorye-vazhno-znat.html>.

5. Essays, UK. (November 2018). Supplier relationship importance and supply chain management [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.ukessays.com/dissertation/examples/commerce/supplier-relationships->

importance-and-supply-chain-management.php?vref=1.

6. PLASTINFO. Выставки [Электронный ресурс]- Режим доступа: <https://plastinfo.ru/information/exhibition/>

7. Remko van Hoek. Supplier Relationship Management [Электронный ресурс] / Remko van Hoek.- Режим доступа: <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/pwc-supplier-relationship-management.pdf>.

References

1. Arkhipova E.A. Main features and problems of international procurement [Electronic resource] / Arkhipova E.A. – Available from: <https://moluch.ru/archive/79/13940/>.

2. Molodtsova A. It is necessary to control foreign suppliers [Electronic resource]/ Molodtsova A. – Available from: https://lobanov-logist.ru/library/all_articles/57668/.

3. Pleschenko V.I. Features of industrial enterprises relations with suppliers at the modern stage [Electronic resource] / Pleschenko V.I. – Available from: <http://epp.enjournal.net/article/326/>.

4. Khlopushina A. How to work with foreign suppliers: 8 successful aspects, experience of FineDesignGroup [Electronic resource]/ Khlopushina A. – Available from: <https://delovoyimir.biz/kak-zaklyuchit-dogovor-s-zarubezhnym-postavschikom-8-aspektov-kotorye-vazhno-znat.html>.

5. Essays, UK. (November 2018). Supplier relationship importance and supply chain management [Electronic resource] – Available from: <https://www.ukessays.com/dissertation/examples/commerce/supplier-relationships-importance-and-supply-chain-management.php?vref=1>.

6. PLASTINFO. Exhibition [Electronic resource] – Available from: <https://plastinfo.ru/information/exhibition/>.

7. Remko van Hoek. Supplier Relationship Management [Electronic resource] / Remko van Hoek. – Available from: <https://www.pwc.nl/nl/assets/documents/pwc-supplier-relationship-management.pdf>.