

Международные системы выбора поставщиков продукции

М.В. Новокщёнов, к.т.н., заместитель исполнительного директора НПАА

В последнее время в специализированной прессе нефтегазового комплекса и в Интернет все больше появляется материалов, посвященных базе данных поставщиков нефтегазовой отрасли FPAL (First Point Assessment, www.fpal.com) [1] и международной системе предварительной квалификации производителей продукции Joint Qualification System Achilles (JQS Achilles, www.achilles.com) [2,3,4].

Исторически система JQS Achilles была создана 23 нефтегазовыми компаниями Норвегии и Дании [2]. В настоящее время она используется в Аргентине, Бразилии, Чили, Венесуэле, США, Германии, Дании, Португалии, Испании и Великобритании. Помимо нефтегазового сектора, система включает в себя банки данных поставщиков продукции и услуг для таких секторов экономики, как строительство, транспорт, добыча полезных ископаемых и другие. Система находится в состоянии активного развития по направлениям создания новых сегментов в других странах (в Польше, Китае, Австралии и др.) и новых сегментов в различных областях экономики. Правовой основой деятельности JQS Achilles в Европе являются директивы ЕС по правилам поставок товаров и услуг, требования обновленных международных стандартов ИСО и др.



Михаил Васильевич Новокщёнов

FPAL имеет корни в Великобритании. В базе FPAL зарегистрированы около 2400 поставщиков. Преобладание британских фирм составляет около 70% или 1680 компаний. Там также есть поставщики со всего мира – США, Голландии, Израиля, Польши, Южной Африки [1].

Причина создания обеих систем одина: проблема выбора надежных поставщиков оборудования. Каждая из крупных западных нефтегазовых фирм, и не только, была вынуждена формировать свои собственные банки данных поставщиков, проводя их квалификационный отбор и формируя реестры (по этому пути, уже пройденному зарубежными фирмами, сегодня пошли наши отечественные гиганты: Газпром, Транснефть и другие). Более рациональным и эффективным оказалось создание единой системы выбора поставщиков, что и было реализовано. Сегодня FPAL и JQS Achilles для нефтегазового рынка Европы объединены в единую European Oil&Gas Directory (EOGD, www.eu.oildir.com). В таких странах как США, Венесуэла и других функционируют свои собственные сегменты системы Achilles (*См. рис. 1*).

Можно сделать предположение, что в России тоже возникла необходимость создания своего сегмента JQS Achilles, причем самостоятельно функционирующей национальной системы квалификации поставщиков, базирующейся на российских и международных стандартах. Причины здесь видятся две: первая – эволюционное развитие корпоративных систем, в результате чего возникает потребность объединения их в одну систему с едиными унифицированными квалификационными требованиями. Тот, кто выступает сегодня в качестве поставщика, знает, что для поставок в адрес крупного потребителя он должен пройти долгий и трудный путь, чтобы быть включенным в его реестр. И такую затратную по времени и по финансам процедуру он должен пройти для каждого крупного потребителя, причем у любого из них – свои требования. Создание единой системы во многом упростит

Рис. 1. Национальные сегменты системы JQS Achilles

Services are available in:	
Region	Industry Sectors
Asia-Pacific	Utilities
Brazil	Utilities
Chile	Mining, Utilities
Denmark	Oil & Gas, Transport, Utilities
Ireland	Multi-Sector
Norway	Construction, Oil & Gas, Transport, Utilities
Portugal	Transport, Utilities
Spain	Transport, Utilities
Sweden	Oil & Gas, Transport, Utilities
UK	Oil & Gas, Pharmaceuticals, Public, Transport, Utilities
USA	Oil & Gas, Public
Venezuela	Oil & Gas

саму процедуру квалификации, не говоря уж о том, что ее нужно будет проходить один раз.

Вторая причина – сегодня на российский рынок приходит все больше зарубежных фирм. Достаточно вспомнить проекты Сахалин-1 и Сахалин-2, Штокмановское месторождение. Как мы убедились, в этих проектах преобладают, причем в значительной степени, закупки импортного оборудования. И одной из причин этого является то, что в крупных фирмах, которые реализуют эти проекты в России, в качестве стандарта при закупках оборудования используются единые международные системы поставщиков. Это отчетливо проявилось на примере фирмы Norsk Hydro. Придя на наш рынок и пытаясь привлечь российских производителей для своих проектов, она столкнулась с проблемой: единой системы выбора поставщиков не существует, потенциал российских предприятий ей неизвестен, российские предприятия отсутствуют как поставщики в зарубежных базах данных и квалификационных системах. Фирме пришлось самостоятельно идентифицировать 450 возможных поставщиков и из них примерно с 70 ознакомиться более подробно. В начале 2003 г. Norsk Hydro инициировало программу по развитию сети российских поставщиков для морских проектов в Арктике. Она так же помогла ряду российских фирм пройти предквалификацию в системе JQS Achilles [2].

Для присоединения к JQS Achilles и вхождения в ее реестр добросовестных поставщиков сроком на 1 год необходимо представить сведения более чем по 40 аспектам деятельности, а также:

- иметь внедренные системы менеджмента качества продукции по обновленным международным стандартам ИСО 9001:2000 и 9004:2000, безопасности труда и охраны здоровья, экологической безопасности и продукции по ИСО 14001 и 14004 и ряду других стандартов. При этом эти системы должны быть сертифицированы аккредитованными в JQS Achilles экспертами;

- производить поставки продукции от своего собственного имени;

- быть свободным от кредиторской задолженности, не состоять в судебных разбирательствах по иным поводам, своевременно производить оплату налогов, сборов, выполнять требования по предоставлению властям и органам ежегодной бухгалтерской отчетности в стандарте МСФО;

- быть готовым поставлять продукцию в любое время, в том числе, в процессе квалификации.

- иметь удовлетворительную историю поставок и прочее.

После присоединения к JQS Achilles в качестве поставщика предприятие обязано регулярно предоставлять отчеты о текущем состоянии и результатах выполнения заключенных контрактов. Одной из выгод от присоединения предприятия к JQS Achilles является публикация данных о нем в официальном издании Европейской Комиссии – ежедневном электронном журнале «Тендеры» и автоматический «выброс» своих предложений на мировой рынок [3].

Годовая плата составляет порядка 2 тысяч евро.

Рассмотрим European Oil&Gas Directory (EOGD, www.eu.oildir.com) с точки зрения поиска и представления информации в системе. Любой пользователь может зайти в базу данных и получить доступ к ограниченной информации о зарегистрированных поставщиках. Полный доступ имеют только нефтяные компании и некоторые основные подрядчики. Среди них: British Petroleum (BP), Exxon Mobil, Statoil, Total, Esso, Shell, Conoco Phillips и другие.

На *рисунке 2* приведена основная форма, в которой можно задать различные запросы к базе для выбора нужной информации.

Если мы хотим получить список поставщиков трубопроводной арматуры и, в частности, конкретного ее типа,

Рис. 2. Форма для создания запросов в EOGD

например, задвижек, через кнопку Code в поле Product/Service Code получаем доступ к иерархическому списку продукции арматуростроения (*См. рис. 3*).

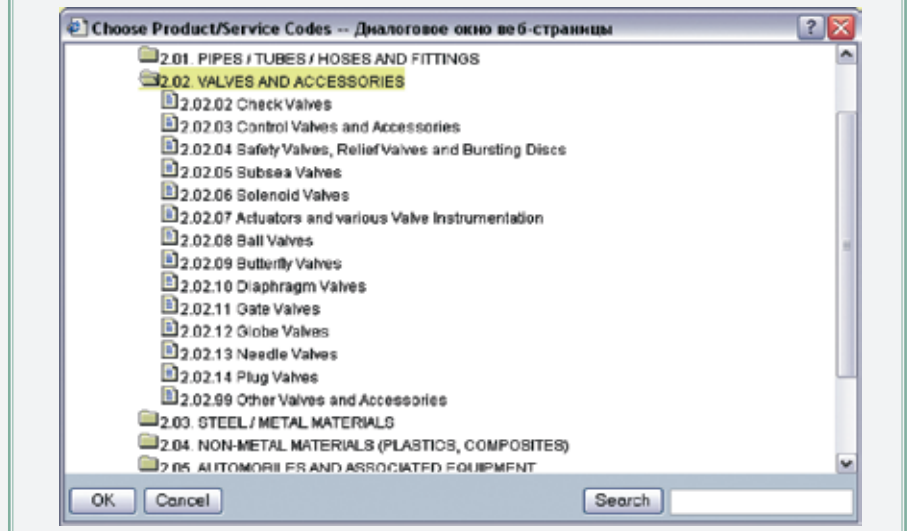
Выбрав в списке Gate Valves (задвижки), мы формируем запрос на выборку поставщиков задвижек, список которых (147 позиций) мы получаем на экране. Далее мы можем просмотреть информацию о каждом из поставщиков и об их продукции. Напомню, что мы имеем доступ к неполной информации как незарегистрированные пользователи системы.

Я думаю, каждый из читателей может самостоятельно зайти в систему, оценить представленную в ней информацию и ознакомиться со списком поставщиков трубопроводной арматуры.

Нами планируется цикл статей, посвященных другим международным базам данных промышленного оборудования и В2В (Business to Business) площадкам в Интернет, представляющим интерес с точки зрения поставок трубопроводной арматуры.

Свои замечания и предложения по данной статье Вы можете направить автору по e-mail: Mikhail@npa-arm.org.

Рис. 3. Перечень типов трубопроводной арматуры в EOGD



СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Из доклада технического директора ООО «Бизнес Тренд» Максима Поликарпова на конференции «Оборудование для работы на шельфе» – Конъюнктура рынка нефтегазового оборудования, 2006, №4.

2. «Достойный Achilles'a. Российским поставщикам оборудования придется повышать стандарты качества» Александр Дементьев. Мировая энергетика, 2006, №2, (<http://www.worldenergy.ru/mode.1349-id.20413-type.html>).

3. «Адаптация предприятий к рынку при вступлении России в ВТО» Евгений Ржевский, Николай Гуськов. Промышленные ведомости, 2006, №3,

(<http://pv.derrick.ru/articles/article.phtml?id=710&nomer=27>)

4. Информация об услугах квалификационной системы «Ахиллес», (<http://www.exportsupport.ru/1:en/pdoc.market?actn=idoc&id=217089>).