

pISSN 2073-1477
eISSN 2311-8733

Агропромышленный комплекс

МЕТОДИКА И ПРОЦЕДУРЫ ВЫБОРА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ ПРИ ЗАКУПКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Александра Васильевна ГЛУЩЕНКО ^{a,*},
Екатерина Петровна КУЧЕРОВА ^b

^a доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник,
Поволжский научно-исследовательский институт производства
и переработки мясомолочной продукции (НИИММП),
Волгоград, Российская Федерация,
aleksa-gl@yandex.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 3294-6970

^b кандидат экономических наук,
доцент кафедры философии,
Волгоградская академия Министерства внутренних дел
Российской Федерации (ВА МВД РФ),
Волгоград, Российская Федерация,
Ku4erova034@yandex.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 3293-3049

* Ответственный автор

История статьи:

Рег. № 311/2023
Получена 10.07.2023
Получена в
доработанном виде
17.07.2023
Одобрена 21.07.2023
Доступна онлайн
15.08.2023

Специальность: 5.2.3

УДК 65.015.3

JEL: Q10, Q13, Q14,
Q16, Q18

Ключевые слова:

сельское хозяйство,
закупка,
сельскохозяйственное

Аннотация

Предмет. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства.

Цели. Разработка инструментов, позволяющих агропромышленным холдингам снизить риски при выборе производителей и поставщиков в процессе закупки сельскохозяйственного оборудования.

Методология. Применены методы экономико-статистического, абстрактно-логического, сравнительного анализа.

Результаты. Разработана методика и определен алгоритм выбора наилучших производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования. Алгоритм позволяет оптимизировать расходы, связанные с приобретением и эксплуатацией сельскохозяйственной техники, и снизить риск приобретения некачественного оборудования.

Выводы. Результаты исследования могут быть использованы при решении задач, связанных со стандартизацией бизнес-процессов.

оборудование,
методика, выбор
лучших поставщиков,
внутрифирменные
стандарты

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2023

Для цитирования: Глущенко А.В., Кучерова Е.П. Методика и процедуры выбора производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования // Региональная экономика: теория и практика. – 2023. – Т. 21, № 8. – С. 1505 – 1529. <https://doi.org/10.24891/re.21.8.1505>

Продовольственная безопасность является одним из важнейших направлений государственной политики Российской Федерации. Стратегическая цель – обеспечение населения страны достаточным количеством качественной и безопасной продовольственной продукции, производимой на территории России [1, 2]. Для достижения поставленной цели осуществляются мероприятия, направленные на развитие сельского хозяйства и продовольственной промышленности, повышение уровня экономической эффективности производства, привлечение инвестиций, развитие научно-технического потенциала, совершенствование системы хранения, транспортировки и реализации продукции, обеспечение доступности продуктов питания для всех слоев населения [3, 4].

Сельское хозяйство играет ключевую роль в обеспечении продовольственной безопасности России. Кроме того, сельское хозяйство в России является важным источником создания рабочих мест, в основном в сельской местности, что способствует развитию технического прогресса, науки и транспорта, а также увеличению доходов сельского населения [5–8]. Это в свою очередь увеличивает численность сельского населения в стране и способствует развитию социальной инфраструктуры в сельских регионах.

Современное состояние сельского хозяйства в России можно охарактеризовать двояко. С одной стороны, наблюдается устойчивый рост производительности и урожайности. Например, в 2020 г. Россия достигла рекордного собранного урожая кормовых культур, а также показала высокие результаты по производству мяса, молока и сахара. С другой стороны, существует ряд проблем, тормозящих развитие сельского хозяйства в стране, такие как: низкая эффективность использования трудовых и природных ресурсов, недостаточно развитая инфраструктура и техническая база, низкий уровень квалификации сельскохозяйственных работников.

Для решения данных проблем государство оказывает аграрному сектору финансовую поддержку посредством предоставления льготных кредитов под низкий процент, грантов для развития сельского хозяйства, выплат субсидий для реализации сельскохозяйственной продукции в стратегических регионах. Для аграрных предприятий введены налоговые льготы (например, предусмотрено освобождение от налога на прибыль или снижение налоговой ставки), а также предоставляются субсидии на покупку техники и оборудования.

Государство финансирует развитие инфраструктуры в аграрном секторе, строительство новых хранилищ для зерна и другой продукции, реконструкцию и совершенствование системы транспортировки и переработки продукции, разрабатывает программы развития агропромышленного комплекса России, предоставляя финансирование и техническую поддержку участникам рынка. Государство уделяет внимание научно-исследовательской деятельности (финансирование проектов, направленных на повышение урожайности и качества сельскохозяйственной продукции); системе образования и подготовки кадров (предоставление целевых кредитов и грантов на обучение и повышение квалификации).

Все эти меры позволяют поддерживать развитие аграрного сектора, увеличивая производительность и конкурентоспособность российской сельскохозяйственной продукции на мировых рынках. Так, государственная поддержка агропромышленного комплекса в 2023 г. составила 445,8 млрд руб. Эти средства будут направлены на решение вопросов по импортозамещению и комплексному развитию сельских территорий¹.

Развитие аграрного сектора России остается важным фактором обеспечения продовольственной безопасности, экономического развития страны в целом. Благодаря экспорту сельскохозяйственной продукции, Россия получает значительные доходы, что способствует увеличению занятости и развитию сельских территорий. Однако сельское хозяйство также сталкивается со множеством вызовов и проблем, такими как введение санкций, недостаток инвестиций, низкий уровень технологической оснащенности, неэффективное управление организацией закупок сельскохозяйственного оборудования и материально-производственных ценностей. Для решения этих проблем важно развивать сельское хозяйство путем внедрения современных технологий и инноваций, привлечения инвестиций и улучшения качества управленческой деятельности.

¹ Господдержка АПК в 2023 году будет расширена.
URL: <https://rg.ru/2022/12/30/gospodderzhka-apk-v-2023-godu-budet-rasshirena.html>

Выбор производителей и поставщиков сельскохозяйственного оборудования является важным аспектом деятельности агрохолдингов и предприятий. Основное назначение сельскохозяйственной техники и оборудования состоит в увеличении производительности труда, сокращении времени и снижении затрат на производство сельскохозяйственной продукции. Сельскохозяйственная техника используется для обработки почвы, посева и уборки урожая, опрыскивания растений от вредителей, полива, внесения удобрений, транспортировки грузов и обслуживания скота. Она позволяет повысить качество и количество получаемой сельскохозяйственной продукции, сократить затраты на трудовые ресурсы, а также на использование других ресурсов, таких как вода, топливо и удобрения.

Другая важная функция сельскохозяйственной техники и оборудования состоит в обеспечении безопасности работников. Благодаря современным технологиям и инновациям появляется возможность для снижения риска получения травм, контакта с вредными веществами и предотвращения аварийных ситуаций. Таким образом, сельскохозяйственная техника и оборудование являются необходимыми инструментами, позволяющими повысить эффективность и качество производственного процесса и увеличить прибыли интегрированных агроформирований. Неправильный выбор оборудования и поставщиков может привести к существенным финансовым потерям, а также к негативным последствиям для производственного процесса.

Одной из основных проблем при выборе производителей и поставщиков является риск получения некачественного оборудования. Это может привести к необходимости проведения ремонтных работ и замены оборудования в короткие сроки, что повлечет за собой дополнительные затраты. Другой проблемой является риск несоответствия оборудования потребностям предприятия. При выборе оборудования необходимо учитывать особенности производственного процесса, технологические требования и другие факторы, которые могут повлиять на эффективность его использования. Кроме того, при выборе поставщиков могут возникнуть проблемы с доставкой и сроками поставок. Это может повлечь за собой задержки в производственном процессе и увеличение времени простоя оборудования.

Для снижения рисков нами разработана методика и определены процедуры выбора производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования. Процедуры на каждом этапе могут варьироваться в зависимости от конкретных потребностей и целей интегрированного

агроформирования, однако можно выделить некоторые из них в рамках каждого этапа. Рассмотрим более подробно этапы методики выбора производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования.

Первый этап – анализ рынка сельскохозяйственного оборудования и выявление требуемых технических характеристик – включает:

- оценку состояния рынка сельскохозяйственного оборудования;
- определение потребностей агрохолдинга в сельскохозяйственном оборудовании;
- определение требуемых технических характеристик оборудования (например, тип, модель, технические параметры, стоимость, качество, срок эксплуатации и др.).

Второй этап – поиск и сбор информации о производителях и поставщиках сельскохозяйственного оборудования – включает:

- поиск производителей и поставщиков через Интернет, базы данных, каталоги и другие источники;
- сбор информации о производителях и поставщиках (например, реквизиты, описание продукции, сертификаты соответствия, рейтинги, отзывы клиентов и др.).

Третий этап – оценка производителей и поставщиков сельскохозяйственного оборудования – включает:

- оценку качества и цены предложенного оборудования и услуг;
- анализ соответствия производителей и поставщиков требованиям заказчика;
- оценку надежности и деловой репутации производителей и поставщиков.

Четвертый этап – выбор наилучшего производителя и поставщика – включает:

- составление списка наиболее подходящих производителей и поставщиков;
- выбор лучшего варианта на основании оценки их предложений и с учетом требований заказчика (проведение тендера);

- завершение сделки и оформление договора с производителем или поставщиком.

С целью стандартизации процедур выбора производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования нами разработан внутрифирменный стандарт «Выбор производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования», включающий следующие разделы:

- формирование и предварительное утверждение уточненных технических требований;
- формирование и утверждение критериев оценки оборудования, производителей и поставщиков;
- рекомендации для выбора приоритетов;
- формирование обязательных требований к контракту и спецификации на поставку оборудования;
- формирование документа «Шаблон договора на поставку оборудования»; формирование документа «Обязательные разделы коммерческого предложения»;
- формирование и утверждение перечня компаний, допущенных к участию в тендере;
- утверждение предоставленных документов тендерной комиссией.

Внутрифирменный стандарт «Выбор производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования» – это документ, регламентирующий процедуру выбора производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования в периметре интегрированного агроформирования и обеспечивающий эффективную и надежную работу агроструктуры в сфере закупок оборудования, контроль за его качеством, а также соблюдение законодательных требований^{2, 3}. Стандарт устанавливает следующие требования:

² Глущенко А.В. Методология внутренней стандартизации учета в агрохолдингах. Волгоград, 2008. 372 с.

³ Бадмагалгаев Л.Ц., Ромадинова В.М., Горшкова Н.В. и др. Эволюция учетной мысли и ее современное состояние: учебное пособие. Т. 2. Элиста: Калмыцкий государственный университет, 2014. 189 с.

- анализ рынка сельскохозяйственного оборудования, выявление и оценка производителей и поставщиков, оказывающих качественные услуги и предоставляющих качественное оборудование;
- учет рейтинга производителей и поставщиков на рынке сельскохозяйственного оборудования и определение их эффективности на основании достоверных данных;
- проверка поставщиков и производителей сельскохозяйственного оборудования на соответствие требованиям, установленным законодательством, а также проверка качества предлагаемых ими оборудования и услуг;
- соблюдение прозрачности процедур закупки сельскохозяйственного оборудования и организация системы взаимодействия между заказчиком и поставщиком;
- регулярное проведение аудита производителей и поставщиков сельскохозяйственного оборудования в целях мониторинга их деятельности, а также оценки качества предоставляемых ими услуг и оборудования⁴ [9].

Целью данного стандарта является выработка мотивированных решений и утверждение тендерной комиссией уточненных технических требований к оборудованию; критериев оценки и выбора оборудования; критериев оценки и выбора производителей и поставщиков; перечня компаний для участия в тендере; требований к контракту и спецификации на поставку оборудования; шаблона договора на поставку оборудования; обязательных разделов коммерческого предложения; рекомендаций для формирования коммерческих предложений.

В качестве ответственных за формирование уточненных технических требований, критериев оценки оборудования, производителей и поставщиков, требований к контракту и спецификации на поставку оборудования, шаблона договора на поставку оборудования, обязательных разделов коммерческого предложения, а также перечня компаний, допущенных к закрытому тендеру, предлагаем назначить главных технологов (главных специалистов). Утверждение сформированного пакета документов, а также выработку мотивированного решения для

⁴ Глущенко А.В. Развитие управленческого учета в контексте теории ограничений систем // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2020. № 20. С. 40–46.

предоставления тендерной комиссии предлагаем возложить на главного инженера (директора центрального отдела).

Рассмотрим более подробно содержание положений внутрифирменного стандарта «Выбор производителей и поставщиков при закупке сельскохозяйственного оборудования». Входными данными для первого раздела «Формирование и предварительное утверждение уточненных технических требований» являются:

- предварительные требования к оборудованию, рассылаемые предполагаемым участникам тендера;
- сводная таблица с техническими характеристиками оборудования и данными о производителях и поставщиках, подготовленная в результате переписки главных технологов (главных специалистов) с предполагаемыми участниками тендера.

Определение совокупности технических характеристик играет крайне важную роль в процессе выбора оборудования для сельского хозяйства:

- помогает минимизировать риски, связанные с приобретением и использованием техники;
- позволяет выбрать наиболее подходящее оборудование в зависимости от конкретных задач и условий работы;
- обеспечивает соответствие оборудования стандартам качества и безопасности, что защищает персонал от травм и аварийных ситуаций;
- обеспечивает повышение эффективности работы, что увеличивает производительность и прибыльность агрохолдинга в целом;
- облегчает процесс эксплуатации и технического обслуживания оборудования, что снижает «порог входа» для сельскохозяйственных производителей.

Главное на данном этапе – использование новых знаний, полученных от предполагаемых участников тендера, для формирования технических характеристик оборудования, наилучшим образом отвечающих требованиям компании. При уточнении технических требований к сельскохозяйственному оборудованию следует принимать во внимание отсутствие переработки, степень адаптации к ТРМ⁵, степень унификации технологии, в том числе

⁵ Всеобщий уход за оборудованием (англ. – Total Productive Maintenance, TPM).

по применяемым расходным материалам и оснастке, энергоэффективность, опыт эксплуатации, результаты тестирования, влияние на окружающую среду, обеспечение безопасности труда.

Входными данными для второго раздела «Формирование и утверждение критериев оценки оборудования, производителей и поставщиков» являются:

- уточненные технические требования к оборудованию;
- первоначальные требования к производителям и поставщикам, сообщенные предполагаемым участникам тендера;
- новые знания о возможностях и уровне услуг производителей и поставщиков, полученные в результате сбора данных [10, 11].

На этапе формирования критериев оценки оборудования, производителей и поставщиков крайне важна правильная расстановка приоритетов главным технологом (специалистом), для чего необходимо детальное и убедительное описание мотивации по каждому решению.

Учитывая особенности финансово-хозяйственной деятельности агрохолдингов, предлагаем в качестве критериев оценки приобретаемого сельскохозяйственного оборудования использовать:

- производительность, экономичность, эффективность использования и функционирования;
- качество материалов и конструкции (долговечность и надежность);
- технологичность и удобство в использовании;
- эргономичность (оборудование должно быть удобным для использования и обеспечивать безопасность оператора);
- стоимость и доступность (оборудование должно быть доступным по цене при низких эксплуатационных расходах);
- экологичность (определение объема выбросов вредных веществ, уровня шума и вибрации, а также энергопотребления);
- сервис и поддержку со стороны производителя [12] (наличие гарантии и запасных частей, квалификация сервисных специалистов);
- инновационность и современность.

Сельскохозяйственная техника должна соответствовать современным технологическим требованиям и иметь инновационные решения. Оборудование должно работать без сбоев и аварий, а также обеспечивать безопасность и защиту оператора; важное значение имеет адаптивность – способность оборудования функционировать в различных условиях, определяемых типом почвы и культур.

Критерии оценки и отбора нами разделены на два раздела:

- критерии, которым оборудование, его производители и поставщики, должны соответствовать по принципу «не хуже»;
- критерии, по которым оборудование, его производители и поставщики будут сравниваться.

Факторы, по которым будет проводиться сравнение, должны быть перечислены в порядке убывания важности в одном документе отдельными разделами для оборудования, производителей и поставщиков.

В отношении оборудования должны приниматься во внимание следующие факторы:

- технические характеристики;
- цена, соотношение важнейших технических характеристик и цены; удельная стоимость обслуживания (эксплуатационных расходов);
- степень соответствия требованиям ТРМ (наличие элементов встроенного качества, защиты от ошибок, ранняя диагностика, возможность удаленного доступа);
- степень соответствия требованиям по применению методов статистического управления процессами;
- срок службы оборудования, гарантийный срок эксплуатации;
- надежность и безотказность (имеющиеся данные или репутация компании);
- сравнительные затраты на подготовку инфраструктуры и поддержание параметров окружающей среды;
- энергоэффективность, безопасность труда и экологичность;

- общая эффективность (срок окупаемости, прямые издержки на единицу продукта и т.п.);
- наличие специализированных сертификатов (при необходимости).

В отношении производителей должны приниматься во внимание следующие факторы:

- репутация и положение на рынках;
- гарантийный срок эксплуатации;
- степень соответствия требованиям ТРМ системы гарантийного и постгарантийного обслуживания;
- срок поставки.

В отношении поставщиков должны приниматься во внимание следующие факторы:

- статус (производитель, дистрибьютор, дилер);
- опыт работы, количество реализованных проектов в России и за рубежом;
- финансовая устойчивость, способность предоставить финансовые гарантии поставок в случае предварительной оплаты;
- степень соответствия требованиям ТРМ системы гарантийного и постгарантийного обслуживания.

В третьем разделе выделяются приоритеты при выборе оборудования, производителя и поставщика. В качестве приоритетных критериев при выборе оборудования, производителя и поставщика нами выделены следующие:

- цена (при условии полной сопоставимости всех предложений);
- срок поставки, если потери от несвоевременности (задержки) приобретения и ввода в эксплуатацию ведут к потерям, существенно превышающим разницу в стоимости оборудования;
- возможность поставки оборудования напрямую от производителя, если поставка через посредников несет существенные финансовые риски или риски ненадлежащего качества;

- наличие опыта использования аналогичного оборудования (в случае существенных рисков отрицательного результата использования оборудования, не прошедшего тестирование);
- наличие опыта работы с производителями и поставщиками (в случае существенного риска значительных потерь от срыва сроков поставки или получения некачественной продукции от производителей и поставщиков, не прошедших аудит);
- наличие опций для вывода на рынок новых продуктов наряду с текущей продукцией, если отсутствие данных возможностей у оборудования грозит потерей технологического приоритета в данном сегменте рынка и отставанием от конкурентов;
- экономичность (отношение потребляемой мощности к производительности, эксплуатационные расходы и т.п.), если основной задачей является снижение затрат на производство единицы продукции;
- габариты и вес оборудования, если преимущества от экономии площадей и затрат на инфраструктуру превышают разницу в стоимости оборудования;
- наличие автоматизации процесса, обеспечивающей снижение трудоемкости и увеличение выработки, если прибыль от увеличения выработки или стабильности технологического процесса существенно превышает разницу в стоимости оборудования;
- наличие технических характеристик, обеспечивающих повышение качества, создание новых продуктов или снижение издержек на производство, если это приводит к заметному технологическому прорыву;
- преимущества в системе гарантийного и постгарантийного обслуживания, большая степень соответствия оборудования и услуг принципам ТРМ, если потери от простоев оборудования существенно превышают разницу в стоимости оборудования;
- наличие опций, повышающих безопасность окружающей среды и обеспечивающих безопасность труда.

Приоритеты предлагаем располагать в порядке убывания их значимости в каждом конкретном случае выбора оборудования, производителя и поставщика.

Четвертый раздел – «Формирование обязательных требований к контракту и спецификации на поставку оборудования». Главным на этом этапе является доведение до поставщиков обязательных требований к контракту и спецификации:

- условия производства и поставки;
- требования к гарантийному и постгарантийному обслуживанию (могут быть включены как в основной, так и в сервисный договор);
- требования к документации (излагаются в спецификациях);
- адаптация оборудования к ТРМ (излагаются в спецификациях или технических характеристиках);
- адаптация оборудования к требованиям по статистическому контролю процессов (применение методологии «6 сигма»);
- специальные требования, излагаемые в спецификациях;
- требования по экологической безопасности и охране труда;
- ответственность поставщика за поставку некачественного оборудования узлов и деталей.

Следующий раздел – «Формирование документа «Шаблон договора на поставку оборудования». Главным на данном этапе является разработка шаблона договора на поставку оборудования с включением в него таких требований, как:

- идентификация субъектов (данные о поставщике и покупателе оборудования);
- описание оборудования (параметры, технические характеристики и комплектация оборудования);
- цена, условия, порядок оплаты (процентная ставка, сроки, валюта оплаты), конечная цена поставки;
- сроки поставки (точная дата поставки оборудования и условия доставки);
- гарантия (условия гарантии на поставляемое оборудование, сроки ее действия и порядок ее предоставления);

- условия возврата и обмена в случае его несоответствия заявленным характеристикам и некачественного исполнения;
- ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств;
- контроль качества поставляемого оборудования;
- срок действия договора и порядок его продления или расторжения;
- конфиденциальность информации, передаваемой между сторонами в рамках исполнения договора.

Шестой раздел – «Формирование документа «Обязательные разделы коммерческого предложения». Данный документ является типовым и содержит следующие разделы:

- спецификации и полные технические характеристики;
- подтверждение выполнения требований к оборудованию (выполнение требований к энергоносителям, производственной среде, документации; степень адаптации оборудования к ТРМ, к требованиям по статистическому контролю процессов; соответствие специальным требованиям (при их наличии), требованиям по экологической безопасности и охране труда);
- подтверждение выполнения требований к поставщикам (в том числе срок поставки, включая доставку; условия проведения пусконаладочных работ; условия гарантийного и пост гарантийного обслуживания);
- согласие на включение в текст контракта обязательных требований к контракту на поставку оборудования;
- среднегодовые эксплуатационные расходы по запасным частям (в среднем за год за весь период эксплуатации);
- рыночная доступность быстро изнашиваемых частей (стандартные, присутствующие на рынке у нескольких производителей, или эксклюзивные, присутствующие только у данного производителя);
- стоимость оборудования, включая пусконаладочные работы, доставку и шеф-монтаж (при необходимости);
- год выпуска.

Седьмой раздел – «Формирование и утверждение перечня компаний, допущенных к участию в тендере». Главным на этом этапе является полный учет всех факторов сравнения при выборе компаний, допущенных к тендеру. Мотивация принятого решения по каждому участнику предварительного этапа тендера должна быть детально раскрыта посредством описания всех положительных факторов и всех факторов, вопреки которым принято именно такое решение, с указанием причин принятия решения. Обязательным условием для проведения тендера является наличие двух и более производителей и их поставщиков, допущенных к участию в закрытом тендере. В случае нарушения данного условия тендер признается несостоявшимся.

На основании сравнительной таблицы, утвержденных критериев оценки оборудования, производителей и поставщиков главные технологи (главные специалисты) анализируют список компаний, принявших участие в предварительном этапе тендера, и выбирают от трех до пяти предложений, наилучшим образом отвечающих утвержденным главным инженером критериям оценки оборудования, производителей и поставщиков. На основании данных сравнительной таблицы главный технолог (специалист) разрабатывает персональные рекомендации для формирования коммерческого предложения каждому участнику закрытого тендера.

При разработке рекомендаций следует мотивировать участников конкурса к улучшениям при формировании окончательного коммерческого предложения, к удовлетворению наших требований и ожиданий. Следует убедить участников конкурса в том, что выполнение наших рекомендаций даст им заметное преимущество перед конкурентами.

Комплект документов (уточненные технические требования к оборудованию, утвержденные главным инженером (директором центрального отдела) критерии оценки оборудования, производителей и поставщиков, сравнительная таблица по участникам предварительного этапа тендера, перечень компаний, допущенных к участию в тендере, обязательные требования к договору, шаблон договора на поставку оборудования, обязательные разделы коммерческого предложения) и мотивировка по всем решениям направляются по электронной почте в экспертно-аналитический отдел.

Предлагаем следующую структуру коммерческого предложения:

1. Вводная часть, включающая информацию о компании, ее опыте, репутации на рынке и основных ценностях.

2. Описание оборудования, включая характеристики, преимущества и возможности их использования.
3. Цена на оборудование, включая информацию о налогах, сроке действия предложения и условиях оплаты.
4. Условия поставки и доставки оборудования, включая возможности доставки, время и место доставки, а также порядок обращения в случае ненадлежащего качества товара или несоответствия услуги заявленным характеристикам.
5. Спецификации и технические характеристики оборудования, которые помогут заказчику более точно оценить их соответствие требованиям и задачам.
6. Условия гарантии, срок ее действия и порядок ее предоставления.
7. Квалификация компании, включая информацию о квалификации и опыте исполнителей, сертификатах, лицензиях и аккредитациях, которые способствуют уверенности в качестве работ и оборудования.
8. Рекомендации, отзывы или референции от существующих или прошлых заказчиков, которые помогут заказчику лучше оценить надежность и квалификацию компании и ее сотрудников.
9. Сроки выполнения заказа, включая информацию о возможной задержке выполнения договора, причины возможных задержек и порядок уведомления заказчика об изменениях.
10. Условия продажи и условия возврата оборудования, включая информацию о контроле качества, гарантиях и условиях обмена или возврата при некачественном исполнении договора.

В течение пяти рабочих дней начальник отдела:

- проверяет достоверность и полноту представленных документов;
- устанавливает соответствие выбранных предложений утвержденным критериям оценки и выбора оборудования, производителей, поставщиков;
- проверяет полноту мотивировочной части предложения;
- устанавливает соответствие шаблона договора документу «Требования к контракту и спецификации на поставку оборудования».

По результатам проверки начальник экспертно-аналитического отдела выносит письменное заключение и направляет его по электронной почте ответственному исполнителю; копия письменного заключения направляется председателю тендерной комиссии, главному инженеру (директору центрального отдела), директору департамента экономической безопасности и другим членам тендерной комиссии (при необходимости). Главный инженер (директор центрального отдела) на основе предложения главного технолога (специалиста) с учетом заключения экспертно-аналитического отдела выносит собственное мотивированное решение.

Главное на этом этапе – учет всех факторов при принятии решения, включая мнение экспертно-аналитического отдела; детальное раскрытие мотивации принятых решений; изложение рисков предлагаемого решения. Главный инженер (директор центрального отдела) направляет все подготовленные материалы членам тендерной комиссии.

Заключительным разделом внутрифирменного регламента является «Утверждение предоставленных документов тендерной комиссией». Основная задача этапа – убедиться, что представленные на тендерную комиссию документы соответствуют установленным требованиям, а предложенные решения убедительно мотивированы.

До заседания тендерной комиссии все члены комиссии и ее председатель изучают текст уведомления об основных условиях и сроках проведения тендера и приложений к нему, таких как:

- уточненные требования к оборудованию;
- критерии оценки и выбора оборудования;
- критерии оценки и выбора поставщиков;
- требования к контракту и спецификации на поставку оборудования;
- шаблон договора на поставку оборудования;
- обязательные разделы коммерческого предложения;
- перечень компаний, предлагаемых для участия в тендере;
- рекомендации для формирования коммерческого предложения каждому предполагаемому участнику тендера;
- техническое задание при проведении тендера на реализацию проекта «под ключ».

Изучению подлежит также заключение экспертно-аналитического отдела о соответствии выбранных предложений требованиям к оборудованию и поставщикам, о полноте мотивировочной части предложения. В случае отрицательного заключения экспертно-аналитического отдела или наличия существенных замечаний изучается также мотивировочная часть предложения главного инженера (директора центрального отдела). Тендерная комиссия заслушивает комментарии главного инженера (директора центрального отдела), начальника экспертно-аналитического отдела и других членов комиссии. По результатам обсуждения председатель комиссии утверждает все представленные на комиссию документы и назначает сроки проведения тендера.

В процессе обсуждения и принятия решения председатель и члены комиссии обязаны действовать в пределах обязанностей, прав и полномочий, изложенных в «Положении о тендерной комиссии». Решение тендерной комиссии оформляется протоколом. Контроль рассылки уведомлений осуществляет главный инженер (директор центрального отдела). Копии рассылаемых документов направляются в экспертно-аналитический отдел. Вся переписка во время проведения тендера должна проводиться с обязательным включением ответственного представителя экспертно-аналитического отдела в рассылку писем.

В случае нарушения правил ведения переписки со стороны поставщиков ответственные исполнители центрального отдела должны переслать копии писем ответственному исполнителю экспертно-аналитического отдела (если экспертно-аналитический отдел не был включен в рассылку) и проинформировать участников тендера о нарушении условий его проведения.

Таким образом, практическая реализация предложенных мероприятий позволит:

- оптимизировать расходы, связанные с приобретением и эксплуатацией сельскохозяйственной техники;
- установить единые требования к качеству оборудования и его производительности;
- снизить риски приобретения некачественного оборудования, что в целом улучшит качество и эффективность работы сельскохозяйственных предприятий и уменьшит их негативное влияние на окружающую среду.

Список литературы

1. *Кобылкин Р.А., Медведева Л.М.* Продовольственная безопасность как элемент национальной безопасности: философские и культурологические аспекты // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2016. № 3. С. 155–159.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prodovolstvennaya-bezopasnost-kak-element-natsionalnoy-bezopasnosti-filosofskie-i-kulturologicheskie-aspekty/viewer>
2. *Гордиенко В.В., Зуева О.В.* Роль государства в создании институтов, регулирующих рыночные отношения // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2014. № 4. С. 179–184.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-gosudarstva-v-sozdanii-institutov-reguliruyuschih-rynochnye-otnosheniya/viewer>
3. *Гордиенко В.В.* Особенности поведения экономических агентов как причина возникновения теневых экономических отношений // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2010. № 3. С. 123–130.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-povedeniya-ekonomicheskikh-agentov-kak-prichina-vozniknoveniya-tenevyh-ekonomicheskikh-otnosheniy/viewer>
4. *Гордиенко В.В., Крючков С.В.* Базовые принципы построения модели государства с рыночной экономикой // Вестник Волгоградской академии МВД России. 2013. № 3. С. 150–153.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bazovye-printsipy-postroeniya-modeli-gosudarstva-s-rynochnoy-ekonomikoy/viewer>
5. *Глушченко А.В., Землянская Е.П.* Методика формирования сегментной управленческой отчетности о рентабельности взаимодействия агрохолдинга с покупателями // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2015. № 4. С. 255–267.
URL: <https://doi.org/10.15688/jvolsu3.2015.4.26>
6. *Gorlov I.F., Fedotova G.V., Glushchenko A.V. et al.* Digital Technologies in the Development of the Agro-Industrial Complex. In: Popkova E., Sergi B. (eds) *Digital Economy: Complexity and Variety vs. Rationality*. ISC 2019. *Lecture Notes in Networks and Systems*, vol 87. Cham, Springer, 2020, pp. 220–229.
URL: https://doi.org/10.1007/978-3-030-29586-8_26

7. Федотова Г.В., Горлов И.Ф., Сложенкина М.И., Глущенко А.В. Тренды научно-технического развития и повышения конкурентоспособности сельского хозяйства России // Вестник Академии знаний. 2019. № 32. С. 251–255.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trendy-nauchno-tehnicheskogo-razvitiya-i-povysheniya-konkurentospsobnosti-selskogo-hozyaystva-rossii/viewer>
8. Глущенко А.В., Слепова А.П. Заемно-сберегательная политика сельскохозяйственных кредитных кооперативов: монография. Волгоград: Волгоградский государственный университет, 2004. 146 с.
9. Самедова Э.Н., Глущенко А.В., Набиев Р.А. О развитии управленческого учета в контексте эволюции учетно-экономической мысли // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2011. № 2. С. 174–181.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-razvitii-upravlencheskogo-ucheta-v-kontekste-evolyutsii-uchetno-ekonomicheskoy-mysli/viewer>
10. Глущенко А.В., Егорова Е.М. Методологический подход к организации управленческого учета в вузе с позиций процессного управления // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2011. № 2. С. 179–188.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskiiy-podhod-k-organizatsii-upravlencheskogo-ucheta-v-vuze-s-pozitsiy-protsessnogo-upravleniya/viewer>
11. Алтухова А.П., Белкин А.В., Буханцев Ю.А. и др. Расширение информационных возможностей современной системы бухгалтерского учета и отчетности: монография. Волгоград: Волгоградский государственный университет, 2013. 318 с.
12. Глущенко А.В., Сложенкина М.И., Кучерова Е.П., Мосолова Д.А. Повышение эффективности и экологичности использования материально-производственных запасов сельскохозяйственными организациями // АПК: экономика, управление. 2020. № 9. С. 49–61.
URL: <https://doi.org/10.33305/209-49>

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

pISSN 2073-1477
eISSN 2311-8733

Agro-Industrial Complex

METHODOLOGY AND PROCEDURES FOR SELECTING MANUFACTURERS AND SUPPLIERS IN THE PROCUREMENT OF AGRICULTURAL EQUIPMENT

Aleksandra V. GLUSHCHENKO ^{a,*},
Ekaterina P. KUCHEROVA ^b

^a Volga Region Research Institute of Manufacture and Processing
of Meat-and-Milk Production,
Volgograd, Russian Federation
aleksa-gl@yandex.ru
ORCID: not available

^b Volgograd Academy of the Ministry of the Interior of the Russian Federation,
Volgograd, Russian Federation
Ku4erova034@yandex.ru
ORCID: not available

* Corresponding author

Article history:

Article No. 311/2023
Received 10 Jul 2023
Received in revised
form 17 Jul 2023
Accepted 21 Jul 2023
Available online
15 Aug 2023

JEL classification:

Q10, Q13, Q14,
Q16, Q18

Keywords: agriculture,
procurement,
agricultural equipment,
company standard,
supplier

Abstract

Subject. The article addresses improving the efficiency of agricultural production.

Objectives. The focus is on the development of tools enabling agro-industrial holdings to reduce risks when choosing manufacturers and suppliers in the process of purchasing agricultural equipment.

Methods. The study employs methods of economic-statistical, abstract-logical, and comparative analysis.

Results. We developed a methodology and determined an algorithm for selecting the best manufacturers and suppliers for agricultural equipment procurement. The algorithm optimizes costs associated with the acquisition and operation of agricultural machinery, and reduce the risk of purchasing low-quality equipment.

Conclusions. The findings can be used in solving problems related to the standardization of business processes.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2023

Please cite this article as: Glushchenko A.V., Kucherova E.P. Methodology and Procedures for Selecting Manufacturers and Suppliers in the Procurement of Agricultural Equipment. *Regional Economics: Theory and Practice*, 2023, vol. 21, iss. 8, pp. 1505–1529.
<https://doi.org/10.24891/re.21.8.1505>

References

1. Kobylkin R.A., Medvedeva L.M. [Food safety in terms of national security: Philosophical and cultural aspects]. *Vestnik Volgogradskoi akademii MVD Rossii = Journal of the Volgograd Academy of the Ministry of the Interior of Russia*, 2016, no. 3, pp. 155–159.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prodovolstvennaya-bezopasnost-kak-element-natsionalnoy-bezopasnosti-filosofskie-i-kulturologicheskie-aspekty/viewer> (In Russ.)
2. Gordienko V.V., Zueva O.V. [Participation of the State in creating institutions regulating economic relations]. *Vestnik Volgogradskoi akademii MVD Rossii = Journal of the Volgograd Academy of the Ministry of the Interior of Russia*, 2014, no. 4, pp. 179–184. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-gosudarstva-v-sozdanii-institutov-reguliruyuschih-rynochnye-otnosheniya/viewer> (In Russ.)
3. Gordienko V.V. [Specific features of economic agents' behavior as the cause of shady economic relations' uprisal]. *Vestnik Volgogradskoi akademii MVD Rossii = Journal of the Volgograd Academy of the Ministry of the Interior of Russia*, 2010, no. 3, pp. 123–130.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-povedeniya-ekonomicheskikh-agentov-kak-prichina-vozniknoveniya-tenevykh-ekonomicheskikh-otnosheniy/viewer> (In Russ.)
4. Gordienko V.V., Kryuchkov S.V. [Basic principles of building a model of a State with a market economy]. *Vestnik Volgogradskoi akademii MVD Rossii = Journal of the Volgograd Academy of the Ministry of the Interior of Russia*, 2013, no. 3, pp. 150–153.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bazovye-printsipy-postroeniya-modeli-gosudarstva-s-rynochnoy-ekonomikoy/viewer> (In Russ.)
5. Glushchenko A.V., Zemlyanskaya E.P. [Methodology of segment management reporting on the profitability of agricultural holding interaction with customers]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: Ekonomika. Ekologiya = Science Journal of Volgograd State University. Global Economic System*, 2015, no. 4, pp. 255–267. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.15688/jvolsu3.2015.4.26>
6. Gorlov I.F., Fedotova G.V., Glushchenko A.V. et al. Digital Technologies in the Development of the Agro-Industrial Complex. In: Popkova E., Sergi B.

- (eds) *Digital Economy: Complexity and Variety vs. Rationality*. ISC 2019. *Lecture Notes in Networks and Systems*, vol 87. Cham, Springer, 2020, pp. 220–229. URL: https://doi.org/10.1007/978-3-030-29586-8_26
7. Fedotova G.V., Gorlov I.F., Slozhenkina M.I., Glushchenko A.V. [Trends of scientific and technical development and improvement of the competitiveness of agriculture of Russia]. *Vestnik Akademii znaniy = Bulletin of the Academy of Knowledge*, 2019, no. 32, pp. 251–255.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trendy-nauchno-tehnicheskogo-razvitiya-i-povysheniya-konkurentosposobnosti-selskogo-hozyaystva-rossii/viewer> (In Russ.)
 8. Glushchenko A.V., Slepova A.P. *Zaemno-sberegatel'naya politika sel'skokhozyaistvennykh kreditnykh kooperativov: monografiya* [Loan and savings policy of agricultural credit cooperatives: a monograph]. Volgograd, Volgograd State University Publ., 2004, 146 p.
 9. Samedova E.N., Glushchenko A.V., Nabiev R.A. [About the development of management accounting in the context of the evolution of accounting and economic thought]. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Vestnik of Astrakhan State Technical University. Series: Economics*, 2011, no. 2, pp. 174–181. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-razvitiy-upravlencheskogo-ucheta-v-kontekste-evolyutsii-uchetno-ekonomicheskoy-mysli/viewer> (In Russ.)
 10. Glushchenko A.V., Egorova E.M. [Methodological approach to management accounting organization in higher educational institution from the perspective of management by procedures]. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: Ekonomika. Ekologiya = Science Journal of Volgograd State University. Global Economic System*, 2011, no. 2, pp. 179–188.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskii-podhod-k-organizatsii-upravlencheskogo-ucheta-v-vuze-s-pozitsiy-protsessnogo-upravleniya/viewer> (In Russ.)
 11. Altukhova A.P., Belkin A.V., Bukhantsev Yu.A. et al. *Rasshirenie informatsionnykh vozmozhnostei sovremennoi sistemy bukhgalterskogo ucheta i otchetnosti: monografiya* [Expanding the information capabilities of the modern accounting and reporting system: a monograph]. Volgograd, Volgograd State University Publ., 2013, 318 p.

12. Glushchenko A.V., Slozhenkina M.I., Kucheroва E.P., Mosolova D.A. [Improving the efficiency and environmental friendliness of the use of material and production reserves by agricultural organizations]. *APK: ekonomika, upravlenie = AIC: Economics, Management*, 2020, no. 9, pp. 49–61. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.33305/209-49>

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.