

УДК 338.58:65.014

С.Я. Салига, проф., Г.Ю. Кучерова, ст. викл.

Класичний приватний університет

Особливості тендерного ціноутворення на підприємствах машинобудівної галузі України

У статті розглянуто процес проведення тендерних закупівель на підприємствах машинобудування. Визначено особливості проведення тендерного ціноутворення на вітчизняних підприємствах машинобудування державної та приватної форми власності. Визначено межі формування остаточної ціни на продукцію машинобудування під час проведення торгів.

тендер, закупівлі, ціна, ціноутворення, машинобудування, замовлення, постачальник, виробник, контракт

В несталих ринкових умовах для вітчизняних підприємств важливим завданням є збереження промислового комплексу, його структурна перебудова і забезпечення подальшого науково-технічного розвитку. Наявні тенденції розвитку світової економіки, збільшують роль фінансових ресурсів для виробництва конкурентоздатної продукції. Ефективним інструментом залучення фінансових ресурсів є обґрунтована ціна на продукцію. Тому сьогодні задача встановлення «справедливого» рівня ціни на продукцію має як теоретичний, так і практичний інтерес.

Теоретико-методологічні основи ціноутворення досліджували В. Герасименко, Дж. Дейлі, А. Длігач, С. Дугіна, В. Корінев, Я. Литвиненко, Т. Негл, І. Олійник, А. Павленко, С. Салига, Ю. Тормоса, Е. Уткін, Р. Холден, А. Череп та інші. Але багато аспектів практичного ціноутворення на продукцію машинобудування залишаються недостатньо вивченими.

Завданнями даної статті є розгляд процесу тендерних закупівель на підприємствах машинобудування України; визначення межі формування остаточного рівня ціни на продукцію машинобудування; визначення переваг та недоліків тендерного ціноутворення на підприємствах приватної та державної форми власності.

На сьогоднішній день майже на кожному підприємстві машинобудування при проведенні закупівель проводяться тендери, або торги, що дозволяє: виявити з численної кількості пропозицій від різних підприємств безпосередньо виробника, або тільки офіційного представника; отримати мінімальну вартість; добитися від постачальників ідеальних умов оплати (багато підприємств-виробники у своїх пропозиціях продаючи своє устаткування виставляють наступні вимоги: передоплата 50% і наступні 50% при готовності обладнання до відвантаження), оплата за фактом поставки, або навіть з відстроченням платежу; збільшення гарантійних зобов'язань; іноді зменшення терміну виготовлення.

Розглядають такі види тендера [1]:

1. Відкриті торги (допускається загальне присутність представників заводів-виробників).
2. Закриті торги (просто відкриття конвертів з пропозиціями, або ж за бажанням підприємства-замовника, відкриття конверта підприємства перед його представником).

3. Електронні торги (в мережі інтернет, коли у всіх учасників умови оплати, гарантій, термінів виготовлення однакові, представники перебувають на своїх підприємства і просто торгуються, пропонуючи мінімальну вартість).

4. Змішані торги (на підприємство-замовник збираються представники заводів-виробників, спочатку тендерна Комісія виробляє закриті торги, викликаючи по одному представників виробників для обговорення вартостей гарантією умов пільг, після цього в загальному залі збираються всі та торгуються на зниження вартості). Такі торги відбуваються в основному на приватних підприємствах.

Спочатку тендери проводилися при закупівлях державними підприємствами, але на сьогоднішній день, коли велика кількість підприємств знаходиться в приватних руках, то й там керівництвом приймається рішення проводити тендер. Розглянемо механізм тендерних закупівель на державному підприємстві.

Для участі в тендері на постачання обладнання на одне з Державних підприємств формується стандартний пакет документів, які вимагаються для підтвердження відповідності пропозиції учасника кваліфікаційним критеріям та іншим вимогам замовника.

Підприємство, яке може бути потенційним постачальником на державне підприємство, отримує «Документацію тендерних торгів», де разом зі списком необхідних документів йде повний опис проведення тендера (якість упаковки тендерної пропозиції, перелік обладнання запропонованого до постачання (не менше одного), методика оцінки та виявлення переможця конкурсних торгів, також прописується весь цикл від подачі документів на участь до прийняття рішення підприємством замовником, іноді потрібно підписаний з одного боку типовий договір, запропонований замовником).

Методика оцінки потенційного постачальника проводиться за критерієм «мінімальна ціна» наступним чином [1]. Тендерній пропозиції, ціна якої найвигідніша (найменша), присвоюється максимально можлива кількість балів. Кількість балів для решті тендерних пропозицій визначається за формулою:

$$B_{\text{обчисл}} = (C_{\text{min}} / C_{\text{обчисл}}) * 100, \quad (1)$$

де $B_{\text{обчислено}}$ - обчислювана кількість балів;

C_{min} - найнижча ціна;

$C_{\text{обчисл}}$ - ціна тендерної пропозиції, кількість балів для якої обчислюється;

100 - максимально можлива кількість балів за критерієм «ціна».

Отже, при проведенні тендерних торгів на державному підприємстві основна увага приділяється якості тендерної документації, рівню ціни, а якість продукції не враховується взагалі. Розглянемо конкретний приклад проведення тендера на державному підприємстві.

На державному підприємстві був оголошений тендер. Дирекція підприємства-постачальника і виробника ВАТ «Завод «Перетворювач» приймає рішення про участь у тендері. Після збору і підготовки документів, прописаних у тендерній документації, підприємство ВАТ «Завод «Перетворювач», в особі відповідального менеджера виїжджає на розкриття пропозицій (час і дата прописуються в тендерній документації).

Підприємство «ВАТ «Завод «Перетворювач»» виступає з ціною 80169 грн. з ПДВ за одиницю продукції, підприємство «А» (виробник з іншої країни, що має додаткові витрати на доставку) запропонувало 125400 грн. з ПДВ за одиницю обладнання, підприємство «В» запропонувало ціну 45900 грн. з ПДВ.

За всіма параметра тендерних торгів переможцем повинні оголосити підприємство «В». Але менеджер підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач» домовляється з підприємствами-замовниками про обстеження і отримання більш

повного уявлення про заявлене обладнання. Складання технічного завдання (ТЗ) на заявлене обладнання, яке повинні вислати поштою протягом 20 календарних днів), що представляє собою технічну документацію, яку створив технічний персонал підприємства-замовника, яка (нехай і заднім числом) є невід'ємною частиною внутрішніх (не для розповсюдження) документів тендера, і звичайно ж повністю відповідає обладнанню виробленого підприємством «ВАТ «Завод «Перетворювач»». У підсумку до надання результатів тендерних торгів, був створений документ, який може вирішити долю тендера. Які ж результати тендера?

У даному конкретному випадку всі учасники одержали листи, в яких зазначено, що тендерні торги вважаються недійсними, тому, що ТЗ відповідає тільки одне підприємство ВАТ «Завод «Перетворювач», а за правилами будь-яких торгів, тендер вважається дійсним, якщо в ньому брало участь мінімум два учасника. Менеджер підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач», налагодивши контакт з технічним персоналом, знає коли буде проводиться новий тендер (потреба в обладнанні існує), і на новий тендер, для виграшу (а виграш буде однозначним, тому що є підписана замовником ТЗ підходяще тільки під обладнання, яке вироблене підприємством ВАТ «Завод «Перетворювач») з будь-яким підприємством заключають дилерський договір, і це додаткове підприємство-дилер буде пропонувати на новий тендер обладнання вироблене підприємством ВАТ «Завод «Перетворювач», але дорожче, ніж пропонувало підприємство ВАТ «Завод «Перетворювач».

Таким чином, після тривалої проробки документації, будь-які тендери на поставку даного обладнання буде вигравати підприємство ВАТ «Завод «Перетворювач». А навіщо цьому підприємству дилери? У підприємства-дилера в свою чергу теж існують подібні схеми, де «помічником» у них буде виступати підприємство ВАТ «Завод «Перетворювач».

Таким чином, ми бачимо, що проведення тендерних торгів на державних підприємств, далеко від ідеальної системи закупівель. Перемогти може кожен, звичайно, увага в основному приділяється підприємствам-виробникам з мінімальною ціновою політикою, тому що у державній системі закупівель дуже мало уваги приділяється якості продукції. Бо обґрунтування прийнятого рішення складний процес, тому всі діють за шаблоном. При роботі з державними підприємствами дуже складно підприємствам-виробникам, виживати без розробки тактичних та стратегічних цінових рішень.

Проведення тендерних закупівель на приватних підприємствах має дещо інший механізм.

На приватних підприємствах, а також на підприємствах, які відносяться до різних холдингів, велика увага приділяється якості необхідної техніки та вартості. Є прихована думка на кожному підприємстві, що закупаючи одну одиницю вартістю в середньому (менеджер підприємства-постачальника знає, що на кожному підприємстві по-різному встановлюють межу ціни на продукцію, для якої тендер не проводиться, в одних підприємствах до 100000 грн., а на інших десь до 250000 грн.) до 200000 грн., то на підприємстві тендер не проводиться. У такому випадку проводиться внутрішні слухання, вибирається більш дешевий варіант. Але це не відноситься до тих випадків, коли потрібно дві одиниці і більше (наприклад, коли потрібно 50 одиниць обладнання загальною вартістю навіть менше 100 000 грн., тендер у такому випадку обов'язково буде проводитися).

Розглянемо конкретний приклад проведення тендерних закупівель на приватних підприємствах. На ВАТ «МК «Азовсталь», що відноситься до холдингу компаній, у киснево-конвертерному цеху, технічний персонал, на постійну загальнозаводську

стандартну вимогу про зниження витрат на вироблену продукцію, приймає рішення про те, що в цех потрібно придбати «Високовольтний перетворювач частоти» (ВПЧ).

Довівши на загальнозаводській нараді, що ВПЧ просто необхідний підприємству, керівництвом підприємства прийнято рішення про придбання ВПЧ, в киснево-конвертерний цех віддано розпорядження про створення технічного завдання (ТЗ), для підприємств, що виробляють необхідний ВПЧ.

Менеджер підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач», спілкуючись з підприємствами, які потенційно можуть бути споживачами продукції, яку виробляє підприємство ВАТ «Завод «Перетворювач», при спілкуванні з відділом обладнання отримує інформацію, що підприємству потрібно ВПЧ для синхронного двигуна 5000 кВт 6кВ. Після офіційного листа на надання ТЗ на розробку, менеджер отримує документацію з усіма вимогами заводу-споживача, вказівками кінцевого терміну подачі техніко-комерційної пропозиції (ТКП).

Далі менеджер підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач», отримавши ТЗ, віддає документацію до служби супроводження збуту (ССЗ). Служба ССЗ зафіксувавши заявку за менеджером, передає дані в відділ плавного конструктора (ГК), для технічного опрацювання й «розшифровки» ТЗ. Відділ ЦК формує перелік складових ВПЧ та передає інформацію у фінансовий відділ (ФВ), для прорахунку ціни всіх складових. ФВ поррахувавши вартість складових, калькулює собівартість обладнання (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Формування ціни на високовольтний перетворювач частоти*

Стаття калькуляції	Вартість, грн
Сировина і матеріали (за вирахуванням зворотних відходів)	508444
Покупні комплектуючі вироби	631475
Основна заробітна плата виробничих працівників	235165
Відрахування з заробітної плати виробничих працівників	90632
Загально заводські витрати	1061545
Виробнича собівартість	2527261
Адміністративні витрати	221715
Витрати на збут	45352
Собівартість	2794328
Прибуток	274287
Всього	3068615
Оптова ціна	3160672

* За даними діяльності ВАТ «Завод «Перетворювач», 2009 рік.

Узгодивши її з керівництвом, ФВ передає її до відділу ССЗ, а потім менеджеру з термінами виготовлення, гарантією, бажаними умовами оплати, умовами доставки, датою дії цінової пропозиції (з огляду на постійне зростання вартості комплектуючих та енергоносіїв).

Тобто, менеджер підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач» отримує внутрішній документ, де вказані основні дані для надання ТКП для підприємства-замовника ВПЛ.

ВПЛ - це великий набір шаф вартістю 3 160 672 грн без ПДВ, кількість і габаритні розміри шаф відповідають заявленому місцю розміщення (згідно ТЗ) підприємством - замовником. Менеджер підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач» розробляє техніко-комерційну пропозицію (ТКП). Менеджер одержує інформацію про

те, що тендер буде мати змішану форму. Підприємство-виробник зацікавлений продати обладнання, а заробіток безпосередньо залежить від вартості обладнання.

Маючи інформацію про тендер, щоб мати запас (куди знижуватися у ціні), менеджер пропонує наступні умови прописані в ТКП:

1. Вартість ВПЧ - 3 660 000грн., без ПДВ.

2. Умови оплати: 50% передоплата, наступні 50% за фактом готовності до відвантаження.

3. Гарантія - 12 місяців, або 18 місяців після відвантаження (іноді устаткування не відразу підключають).

4. Термін виготовлення 150 днів.

5. Умови доставки EXW, склад продавця.

Обов'язково потрібно зауважити, що на відміну від державних підприємств на приватних підприємствах в ТКП ціна пропозиції завжди вказується без ПДВ. Підготовлене ТКП і отримані потрібні узгодження, менеджер відправляє ТКП (факсом або електронною поштою) підприємству-замовнику. Підприємство-замовник, отримавши від різних виробників пропозиції, проводить внутрішню нараду. Відібравши більш схожих виробників потрібного обладнання, підприємство-замовник розсилає додаткові вимоги з поставки ВПЧ, а саме: умови оплати за фактом з відстрочкою платежу 20 календарних днів; термін виготовлення зменшити до 120 днів; гарантія 18 і 24 місяці відповідно; умови доставки, DDU, склад покупця; підписати типовий договір; надати принципові схеми устаткування; референс-лист про поставленому раніше подібного обладнання.

Всі ці вимоги одержує менеджер підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач», провівши наради з технічними фахівцями по зменшенню терміну виробництва, а з дирекцією про оплату за фактом (що вимагає вкладення власного капіталу або брати кредит, доставка за свій рахунок теж підвищує вартість). Проте на підприємстві ВАТ «Завод «Перетворювач» приймається рішення про участь у тендері зі згодою умов підприємства-замовника.

Після менеджер готує нове ТКП і прописує вимоги підприємства-замовника і відправляє або факсом, або електронною поштою. Отримавши у відповідь від підприємства-замовника запрошення на тендер, менеджер підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач» їде на тендер для участі в торгах.

У визначений час в залі засідань збираються всі представники підприємств-виробників. І тільки тепер керівництво підприємства звертається до питань документів, а саме тільки доручення від підприємства-виробника на представника і оригінал ТКП (щодо державних підприємств, питання документації, відходить на останній план. Сертифікати та дозвільні документи можуть використатися тільки при постачанні обладнання), і оголошується про те, що тендер буде відбуватися в змішаному режимі, тобто закриті торги.

Менеджери підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач» викликають в тендерну комісію, де обговорюються технічні питання (разом з менеджером на підприємство-замовник приїхав і головний конструктор) та питання вартості обладнання. Обговоривши технічну сторону, технічні фахівці підприємства-замовника (що входять до складу тендерної комісії), приймається рішення, що запропонований ВПЧ їм підходить. Комерційні фахівці підприємства-замовника пропонують менеджеру знизити вартість ВПЧ, тому що умови поставок і розрахунків однакові у декількох підприємствах, технічно все підходить, але для проведення відкритих торгів потрібно зниження вартості (тобто ціна в якогось підприємства нижча). Менеджер, маючи запас

у запропонованій ціні, знижує її після узгоджена з головою правління до 3 200 000 грн., без ПДВ. Оголошується перерва.

Після узгодження усіх питань проводять відкрити торги.

Але після закритих торгів деякі підприємства не пішли на пропозиції підприємства-замовника, або не пройшли з технічних питань. У залі засідань залишилося три підприємства і почалися торги. Кожне зниження ціни в пропозиції на поставку ВПЧ, здійснювалося лише після наради з дирекцією в телефонному режимі. Мінімальна вартість підприємства ВАТ «Завод «Перетворювач» 2 100 000 грн., без ПДВ, а переможцем торгів оголошено підприємство «А» з пропозицією в 1450 000 грн. без ПДВ. Чому таке сталося.

Підприємству ВАТ «Завод «Перетворювач» можна і бажано було перемогти в торгах, для того щоб: мати ідеальний референт-лист (підприємство-замовник відноситься до холдингу з великою кількістю підприємств, які можуть бути потенційними замовниками); завантажити виробничі площі; отримати персоналу премію.

З таблиці 1 ми бачимо, що знижуватися у вартості можна було приблизно до вартості в півтора мільйона грн. (не нижче перших чотирьох статей калькуляції собівартості), але менеджер цього не зробив, і ось чому, враховуючи умови оплати і доставки, формуються додаткові витрати на кредит та транспорт, тому вартість автоматично можна збільшити десь до 1,7-1,8 мільйона, а як же заробіток?

В процесі торгів, менеджер дізнався, що у підприємства «А» наявна готовність обладнання 50%, оскільки було підготовлено для іншого замовника два роки тому, що дає їм підставу суттєво знизити собівартість. Більш того, рівно через рік буде потреба у двох таких же ВПЧ на цьому ж підприємстві, тому можна спокійно віддавати цей тендер, для того, щоб підприємство-замовник звернуло увагу, що тільки підприємство ВАТ «Завод «Перетворювач» пропонує нове і якісно випробуване обладнання.

Іноді перед такими торгами, як описано вище, представники різних підприємств приймаючи участь в торгах домовляються «на березі», і таємно разом з відділом обладнання підприємства-замовника «ділять» замовлення. При такому положенні справ всі задоволені. Але такі домовленості як правило довго не існують, оскільки підприємства-виробники переманюють менеджерів, щоб забрати більшу кількість замовлень. Щоб такого не відбувалося дирекція прагне виконувати свої обіцянки перед менеджерами щодо преміальної системи оплати та формувати гнучку систему ціноутворення.

Отже, для підтримки прийняття цінових рішень на підприємствах машинобудування необхідно чітко знання меж ціни, в рамках яких менеджер підприємства виробника зможе варіювати ціною продукції для перемоги у тендерних закупівлях. Визначення особливостей застосування методу тендерного ціноутворення на прикладах державних та приватних підприємств машинобудування України дало змогу виявити його переваги та недоліки. До переваг віднесено те, що є можливість виявити з численної кількості пропозицій безпосередньо виробника, отримати мінімальну ціну, добитися від постачальників власних умов оплати та транспортування, збільшення гарантійних зобов'язань та зменшення терміну виготовлення. Недоліками вважаємо те, що механізм тендерного ціноутворення значно відрізняється на підприємствах різної форми власності та є недосконалим, адже має місце нечесна конкуренція та критерії оцінювання постачальника занижкі.

Список літератури

1. Консалтинговое Агентство по вопросам Государственных Закупок [електронний ресурс]. – режим доступу: www.UA-Tenders.com.
2. Кучерова Г.Ю. Ціноутворення на нову продукцію машинобудівних підприємств [Монографія]

- /С.Я. Салига, Г.Ю. Кучерова. – Запоріжжя: ЗЦНТЕІ, 2009. – 297с: іл., табл. - Бібліогр.: С. 259-271.
3. Череп А.В. Ціноутворення як основа ефективності функціонування підприємств та чинник підвищення добробуту населення: [колективна монографія] /А.В. Череп (голова) // Запоріжжя – ЗНУ, 2010.- С. 32- 44.

С. Салига, А. Кучерова

Особенности тендерного ценообразования на предприятиях машиностроительной отрасли Украины

В статье рассмотрен процесс проведения тендерных закупок на предприятиях машиностроения. Определены особенности проведения тендерного ценообразования на отечественных предприятиях машиностроения государственной и частной формы собственности. Определены границы формирования окончательной цены на продукцию машиностроения при проведении торгов.

S. Salyga, A. Kucherova

Features bid pricing for enterprises of machine building industry Ukraine

The article reviews the process of procurement of machine-building enterprises. The features of the tender pricing for domestic machine-building enterprises of state and private ownership. Defined boundaries of the final price for machinery during the bidding.

Одержано 28.05.11

УДК 339.37:65.018(477.53)

Ю.А. Верига, проф., канд. екон. наук, В.Ю. Захарченко, доц., канд. наук з державного управління, Є.А. Карпенко, канд. екон. наук

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Проведення внутрішнього аудиту на підприємстві: процесний аспект

Визначено етапи проведення внутрішнього аудиту з врахуванням процесного підходу до управління підприємством. Запропоновано методичне забезпечення для ефективної реалізації зазначених складових етапів здійснення внутрішнього аудиту.

процесний підхід; внутрішній аудит; ISO 9001:2008, етапи проведення внутрішнього аудиту

При здійсненні стандартизації діяльності підприємства за міжнародними стандартами менеджменту ISO 9001:2008 одним з ключових завдань є впровадження процесного підходу та формування системи внутрішнього аудиту. Тому за цих умов необхідно знайти нові підходи до організації внутрішнього аудиту як засобу інформаційної підтримки управління.

Значний вклад у вирішення даної проблематики внесли такі вчені, як Р. Адамс, В. Рудницький, О. Петрик, З. Гуцайлюк, Г. Давидов.

Проте ні у працях науковців, ні у чинному законодавстві та сучасній методичній літературі з питань організації внутрішнього аудиту не визначена методика проведення внутрішніх аудиторських перевірок системи менеджменту якості на основі процесного підходу, який є складовою управлінського аудиту. Результатами зазначених перевірок має бути об'єктивна оцінка і пропозиції щодо оптимізації діючої системи управління на