



УДК 669.74

Поступила 11.04.2016

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЗАКУПОК ОБОЖЖЕННОГО ДОЛОМИТА НА ОАО «БМЗ – УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА «БМК»

DIVERSIFICATION OF PURCHASES OF THE BAKED DOLOMITE ON JSC «BSW – MANAGEMENT COMPANY OF HOLDING «BMC»

А. И. РОЖКОВ, А. В. ФЕКЛИСТОВ, О. М. ГРУДНИЦКИЙ, Д. Л. КОНОВАЛОВ, ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК», г. Жлобин, Гомельская обл., Беларусь, ул. Промышленная, 37.

E-mail: ibm.tu@bmz.gomel.by, andreyrogkov73@yandex.ru

A. I. ROZHKOVA, A. V. FEKLISTOV, O. M. GRUDNITSKY, D. L. KONOVALOV, JSC «BSW – Management Company of Holding «BMC», Zhlobin city, Gomel Region, Belarus, 37, Promyshlennaya str.

E-mail: ibm.tu@bmz.gomel.by, andreyrogkov73@yandex.ru

В статье рассматривается использование метода диверсификации закупок как инструмента стимулирования конкурентной среды между поставщиками обожженного доломита и снижения затрат на производство.

In article use of a method of diversification of purchases as instrument of stimulation of the competitive environment between suppliers of the baked dolomite and decrease in costs of production is considered.

Ключевые слова. *Диверсификация закупок, сырой доломит, обожженный доломит, цементный завод, месторождение, оксид магния, магнийсодержащие материалы.*

Keywords. *Diversification of purchases, crude dolomite, the baked dolomite, cement works, the deposit, magnesium oxide, magnesium-bearing materials.*

Одним из необходимых условий высокой стойкости футеровки дуговых сталеплавильных печей является поддержание содержания MgO в шлаке на уровне 6–11%. Для этого используются различные магнийсодержащие материалы с содержанием оксида магния до 72%, в том числе и обожженный доломит с содержанием оксида магния не менее 28%. С целью стимулирования конкурентной среды между поставщиками обожженного доломита ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК» было принято решение о диверсификации его закупок.

Для достижения поставленной задачи, при осуществлении систематического поиска, выбор потенциальных поставщиков определялся следующими факторами:

1. Соответствие физико-химических показателей материала предъявляемым техническим требованиям.
2. Стоимость закупаемого материала с учетом условий поставки.
3. Местоположение поставщика относительно Белорусского металлургического завода.
4. Производственная мощность поставщика.
5. Время и периодичность поставки.

В основу применяемого метода поиска потенциальных поставщиков был положен принцип приверженности прямым поставкам, таким образом, приоритет отдавался производителям, а не посредникам. Поэтому поиск поставщиков обожженного доломита осуществлялся с месторождений сырого доломита. Такие месторождения широко известны и их относительно немного.

Применяемый метод состоит из нескольких этапов. На первом из них составляется список ближайших месторождений сырого доломита в СНГ и Восточной Европе. Среди наиболее приоритетных в этом списке оказались месторождения Украины, Российской Федерации и отечественное месторождение – пос. Руба (Витебская область).

Украинские месторождения представлены тремя основными карьерами:

- ОАО «Докучаевский флюсо-доломитный комбинат» (Донецкая обл.).
- ОАО «Новотроицкое рудоуправление» (Донецкая обл.).
- ОАО «Коржевский специализированный горно-дробильный карьер» (Тернопольская обл.).

В силу объективных причин эффективная производственная деятельность промышленного предприятия зависит от состояния ее внешней среды, в сферу которой, среди прочих, входит политическая обстановка в регионе. Таким образом, в условиях ее нестабильного состояния субъект хозяйствования испытывает трудности в обеспечении производственной и социальной устойчивости. С большой вероятностью возникают затруднения в сфере транспортно-логистических перевозок, при сбыте продукции и, как следствие, в поддержании и развитии производственно-хозяйственных связей с партнерами. Оказавшись под влиянием этих факторов, данные месторождения, согласно методике оценки потенциальных поставщиков, не соответствовали предъявляемым требованиям со стороны Белорусского металлургического завода и были отклонены, что, впрочем, не исключает взаимовыгодного сотрудничества при нормализации политико-экономической ситуации в будущем.

На этом же этапе исследования при мониторинге производителей Российской Федерации было выявлено 28 месторождений сырого доломита с суммарными запасами около 1,7 млрд. т, из которых десять месторождений разрабатываются и два подготавливаются к разработке [1]. Среди российских производителей крупнейшим является ОАО «Доломит» (Липецкая область). Предприятие разрабатывает Бигильдинский и Прикарьерный участки Данковского месторождения доломитов, которое является самым крупным в СНГ по запасам сырья. В последние годы ОАО «Доломит» стабильно производило около 1,9 млн. т флюсового и конвертерного доломита. Для получения этого количества товарной продукции на его карьерах добывалось до 3,2 млн. т доломита в год. Основные потребители данной продукции – ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (Липецкая область) и ОАО «Северсталь» (Вологодская область).

На следующем этапе диверсификации, в рамках «руководства по качеству поставщика» [2] этим металлургическим предприятиям были отправлены запросы на возможность поставки обожженного доломита. Со стороны одного из предприятий ответа не последовало. Второе проинформировало, что в текущий момент доломит не обжигает, однако выразило готовность к поставке. Подобная ситуация накладывает определенные обязательства на Белорусский металлургический завод, поэтому этот вариант рассматривался как резервный.

Вторым крупнейшим российским производителем доломита, вошедшим в список ближайших месторождений, является ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (Челябинская область). Компания разрабатывает Лисьегорское месторождение доломитов. Объем добычи составляет 1,0–1,1 млн. т. Часть доломита используется комбинатом в сыром виде, а часть направляется для обжига на дочернее предприятие ОАО «Магнитогорский цементно-огнеупорный завод» (МЦОЗ). Объемы производства обожженного доломита на МЦОЗ в десятки раз превышают потребность Белорусского металлургического завода. С момента запуска МЦОЗ специализировался исключительно на производстве цемента, однако в связи с его перепроизводством в Уральском регионе руководством МЦОЗ было принято решение о диверсификации своего производства, и часть вращающихся печей в 2001 г. была переведена на обжиг сырого доломита. В ноябре 2014 г. МЦОЗ произвел 6 млн. т обожженного доломита [3–6].

В ходе процедуры установления доверия МЦОЗ выразил готовность к сотрудничеству с Белорусским металлургическим заводом. Тем не менее, в связи со значительным расстоянием между поставщиком и потребителем стоимость сырья увеличивается на величину дополнительных коммерческих расходов по транспортировке груза, что негативно влияет на цену ресурса, делая ее в конечном итоге неконкурентоспособной.

В Республике Беларусь существует единственное предприятие – ОАО «Доломит» (пос. Руба, Витебская область), прямым потребителем которого является Республиканское производственно-торговое унитарное предприятие «Управляющая компания холдинга «Белорусская цементная компания». В ходе последующих этапов диверсификации летом 2015 г. был отправлен запрос о возможности производства обожженного доломита для Белорусского металлургического завода. Опытная партия была изготовлена в октябре 2015 г. Промышленные испытания прошли в ноябре 2015 г. У технологического персонала Белорусского металлургического завода в ходе испытаний при использовании обожженного доломита, произведенным ОАО «Белорусский цементный завод», замечаний не возникло. В процессе испытаний, при исследовании проб шлака, содержание MgO колебалось от 8 до 10%, среднее составило 9,3%, что соответствует ТТ 840-04-2008. Таким образом, в соответствии с предъявляемыми

требованиями в качестве альтернативного поставщика целесообразно рассматривать отечественного производителя.

При проведении декабрьских электронных торгов оценочной комиссией было зафиксировано значительное снижение цены обожженного доломита. Следовательно, цель по стимулированию конкурентной среды путем расширения перечня потенциальных поставщиков достигнута.

Благодаря диверсификации закупок обожженного доломита и, как следствие, снижения его цены планируемый годовой экономический эффект для Белорусского металлургического завода составит порядка 1 млн долл. за счет снижения себестоимости металлопродукции.

Кроме того, при взаимовыгодном сотрудничестве с ОАО «Белорусский цементный завод» в рамках единой промышленной отрасли возможно достижение положительного экономического эффекта за счет импортозамещения при закупках сырья.

Непосредственно ОАО «Белорусский цементный завод» при условии дальнейшего развития коммерческих связей с Белорусским металлургическим заводом будет обеспечен стабильным спросом на выпускаемую продукцию, загрузкой располагаемых производственных мощностей, а также получит социальный эффект, выраженный в обеспечении рабочими местами сотрудников предприятия.

Таким образом диверсификация закупок по методу поиска прямых поставщиков от месторождений сырого доломита себя полностью оправдала и является экономически целесообразной. Оптимальный вариант – это диверсификация закупок с привлечением отечественного производителя и формированием конкурентной среды путем параллельного использования нескольких поставщиков.

Литература

1. <http://www.vipstd.ru/gim/content/view/508/197>
2. <http://www.belsteel.com/supplier/doc/postavshic.pdf> – Дата доступа: 07.02.2015.
3. http://mcoz.mmk.ru/press_center/news/?ELEMENT_ID-189
4. <http://www.nsp.su/factories/76/>
5. <http://www.nsp.su/news/2012-09/8530/>
6. <http://www.nsp.su/news/2014-11/12293/>