

ЗАКУПКИ ЭЛЕКТРО- ОБОРУДОВАНИЯ



ПРОБЛЕМА: СРОКИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАТЯГИВАЮТСЯ

Причина 1: перебои в поставках, связанные со сложной логистикой

Любой проект в той или иной степени сталкивается с задержками в доставке стройматериалов и оборудования по объективным причинам, к которым относится непогода, слабое развитие региональной дорожной инфраструктуры. Особое географическое положение объекта может превратить транспортировку в одну из ключевых проблем.

Дополнительным условием, которое приходится учитывать застройщику при планировании, становятся логистические расходы.

Примером может послужить опыт поставок кабеленесущих систем для газокompрессорной станции на Казанское нефтегазоконденсатное месторождение.

Казанское НГКМ (Парабельский р-н Томской области). Лицензия на право использования его недр выдана компании ОАО Томскгазпром (дочернее предприятие компании ОАО Востокгазпром, которая, в свою очередь, является дочерним обществом Газпрома). Востокгазпром планирует увели-

чить ежегодную добычу нефти до 1,5 млн тонн, а попутного нефтяного газа — до 1 млрд куб. м.

«Объект находится в 325 километрах от Томска, в труднодоступной области, куда доставка возможна воздушным транспортом или в межнавигационный период по ледяным дорогам (зимникам), — поясняет Иван Курочкин, технико-коммерческий инженер Группы компаний ИЕК, одного из крупнейших производителей электротехники и светотехники. — Использование вертолёта — это большие материальные затраты, поэтому мы

СЕГОДНЯ В АРСЕНАЛЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЕСТЬ НЕМАЛО ИНСТРУМЕНТОВ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ ИСКЛЮЧИТЬ ЗАДЕРЖКИ ПРИ СДАЧЕ ОБЪЕКТОВ, А ТАКЖЕ ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ. В ИХ ЧИСЛЕ ГРАМОТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И УМЕНИЕ ЭФФЕКТИВНО РЕШАТЬ РАСПРОСТРАНЁННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАКУПОК И ПОСТАВОК.

вать логистику и осуществить поставки в два этапа. Первая часть оборудования доставлялась в начале 2017 года, оставшаяся — в январе 2018 года, когда возможна перевозка по льду, с ближайшего из одиннадцати распределительных центров ГК ИЕК».

Совет: Чем сложнее логистические условия, тем крупнее и опытнее должен быть поставщик. Выбор в пользу компании, которая обладает налаженной транспортной и складской инфраструктурой, гарантирует застройщику возможность своевременной доставки даже в труднодоступные районы. При этом чёткий график комплексных закупок позволяет решать одновременно две задачи: оптимизировать расходы и обеспечить непрерывность строительства.

Причина 2: время уходит на поиски необходимой продукции по различным поставщикам.

К сожалению, нередко решение о сотрудничестве с одним, но крупным поставщиком застройщик принимает уже после того, как на практике столкнётся с задержками из-за разрозненных закупок. Например, при строительстве многофункционального комплекса «МегаГринн» в Курске отсутствовал единый центр принятия



Комплекс «МегаГринн» (г. Курск)

решения, поэтому нужные комплектующие не были своевременно доставлены в регион в достаточном объеме. Несогласованность действий нескольких субподрядчиков привела к тому, что проблема несоответствия спецификации видов и количества аксессуаров к кабеленесущим системам была вскрыта только на этапе монтажа.

В критический момент было решено системно изменить ситуацию, перейдя на централизованное формирование заказа на базе продукции ГК ИЕК. «Нам пришлось подключаться в качестве посредников между дилерами в регионе и заказчиками, когда сроки строительства грозили сдвинуться. Понимая важность своевременной сдачи объекта и заботясь о поддержании репутации наших партнеров в Курске, мы собирали по всем доступным складам нужное количество аксессуаров», – говорит Михаил Лазарев, технико-коммерческий инженер ГК ИЕК, участвовавший в реализации данного проекта.

В многофункциональном комплексе «МегаГринн» (г. Курск) расположен торговый центр, фуд-корт, тематические кафе и бары, парк развлечений для детей, кино-театр, боулинг, паркинг на 2 400 машино-мест, концертный зал, гостиница, самый большой в России спортивный зал «Территория фитнеса».

В ходе взаимодействия специалистов ИЕК и корпорации ГРИНН были проведены технические консультации и найдена лучшая конфигурация кабельной трассы. Это позволило в самые краткие сроки выполнить поставки и оптимизировать стоимость заказа. Михаил Лазарев отмечает, что в случае заблаговременного поступления информации недостающие элементы кабельной трассы не пришлось бы привозить в экстренном порядке.

Совет: При обращении в разные компании много сил и времени потребует, чтобы наладить успешное взаимодействие с каждым менеджером. Кроме того, сложнее заручиться партнерской поддержкой поставщика в вопросах гарантии и сервиса. Эксплуатация и обслуживание оборудования разных брендов осложняется необходимостью отслеживать гарантийные сроки и подстраиваться под различные условия постпродажного обслуживания.

При систематических закупках у одного поставщика с ним выстраиваются эффективные долгосрочные взаимоотношения, в результате которых можно рассчитывать на внеплановую отгрузку в случае форс-мажора.

Причина 3: крупный сложный проект, требующий больших объемов поставок в сжатые сроки.

Как пример объекта, возведение которого было сопряжено с необходи-



«Арена Легенд», г. Москва

мостью соблюдать очень жесткие временные рамки, в том числе по поставкам оборудования, можно привести один из масштабных строительных проектов столицы – ледовый дворец «Арена Легенд». По данным заместителя мэра Москвы по градостроительной политике и строительству Марата Хуснуллина, инвестиции в строительство объекта, площадь которого 70 000 кв. м, составили 4,5 млрд рублей.

«Арена Легенд» – многофункциональный спортивный комплекс, расположенный в районе бывшего автозавода ЗИЛ в Москве. Включает в себя три площадки: большую арену на 12 500 мест, малую арену на 3 500 мест и тренировочную – на 500 мест.

Любопытно, что в качестве места строительства будущего дворца была выбрана разрушенная промзона. «Многие это воспринимали как некую легенду, и мало кто верил, что через полтора года здесь что-то будет построено. Я надеюсь, что объект будет сдан в установленные сроки», – говорил весной 2016 года мэр Москвы Сергей Собянин. Пожелание градоначальника было реализовано. Одним из факторов своевременного ввода этого грандиозного объекта – самого крупного и современного ледового дворца в России – стали четкие и оперативные поставки качественного оборудования.

Совет: при значительном объеме поставок стоит иметь дело с дистрибьюторами, у которых налажены прочные связи с изготовителями. Они смогут своевременно зарезервировать на заводах необходимое количество материалов, учесть все особенности закупок на строительный объект и предоставить оторочку платежа. Значение имеет также распространённость бренда, продукция которого заложена проектом: редкое иностранное оборудование, пред-

ставленное в стране единичными поставщиками, может стать «камнем преткновения» и привести к несвоевременной сдаче. Если можно найти более доступный аналог российского производства, то стоит заранее продумать вопрос импортозамещения.

ПРОБЛЕМА: РАСХОДЫ РАСТУТ

Причина 1: отсутствие прозрачности в закупках

Торгово-промышленная палата РФ (ТПП) провела независимое анонимное расследование «Бизнес-барометр коррупции» и выяснила, что 45% предпринимателей считают закупки оплотом незаконного обогащения. Проблема актуальна не только в государственной сфере, но и во взаимодействии компаний. Не секрет, что поставщик и закупщик оборудования могут договориться между собой не в интересах работодателя, а ради личной выгоды. Серьёзным препятствием коррупции становятся автоматизированные системы, снижающие человеческий фактор и отслеживающие цены на рынке.

«Главный тренд этого года – закупочная деятельность в России превращается в высокотехнологичную сферу, что не может не радовать. Большинство проектов посвящены внедрению новых технологий и решений, автоматизации управления поставщиками и всех сопутствующих процессов. Чтобы стать успешным заказчиком сегодня надо разбираться не только в снабжении и логистике, но и информационных технологиях», – отметил председатель Общественного совета премии «Лидер конкурентных закупок» Александр Бойко.

Примером может послужить холдинг «Уралхим», который инвестирует около ста миллионов рублей в автоматизацию. «Благодаря использованию новой системы в течение пяти

лет компания рассчитывает не только окупить вложенные средства, но и существенно сократить издержки, связанные с закупочной деятельностью. Основная задача проекта – снижение затрат и оптимизация на всех предприятиях холдинга за счет автоматизации процессов закупки и взаимоотношений с поставщиками, улучшения нормативного соответствия и контроля при одновременном уменьшении затрат и рисков», – сообщила пресс-служба холдинга.

В Сибирском федеральном округе IT-решения обеспечили прозрачность закупочной деятельности при реализации такого масштабного проекта, как Быстринский ГОК компании «Норникель».

Быстринский ГОК – приоритетный и уникальный для «Норникеля» проект по строительству современного горно-обогатительного комбината, запуск которого запланирован на четвертый квартал 2017 г. Предприятие станет одним из крупнейших работодателей Забайкальского края и обеспечит более 3 тыс. рабочих мест.

За проект трансформации закупочной деятельности компания «Норникель» недавно стала обладателем Гран-при национальной премии «Лидер конкурентных закупок». Единый стандартизированный процесс для главного офиса и 60 предприятий группы позволил на порядок увеличить объем закупок в открытой форме, автоматизировать системы управления взаимоотношениями с поставщиками.

Совет: автоматизация закупок сводит к минимуму негативное влияние человеческого фактора. Торги на специализированных площадках, размещенных в Интернете, пока не получили массового распространения, но компании-лидеры уже оценили их преимущества. «Переход на современ-



менные электронные системы – двусторонний непрерывный процесс оптимизации взаимодействия, со стороны как заказчиков, так и производителей, – считает Илья Чаплинский, директор по развитию бизнеса ГК IEK. – Например, в планах нашего департамента ИТ на 2018 год не только визуальное, но и функциональное обновление личного кабинета партнера, запуск мобильного приложения с удобным каталогом и другие разработки, которые призваны сделать каждое обращение в компанию еще более удобным».

Причина 2: недобросовестные посредники

Завышение цен закупок по сравнению со среднерыночными – одна из проблем для специалистов по снабжению. Но и низкие цены порой усложняют работу. Часто преимущество получает тот поставщик, который

предлагает самое дешёвое оборудование неизвестных производителей. Однако такая техническая продукция может оказаться устаревшей, низкокачественной, а дилер не сможет гарантировать широкий ассортимент и достаточный объем на своих складах, своевременную сервисную поддержку.

Очевидно, что цена оборудования для конечного потребителя не может быть ниже себестоимости производства. Поэтому в случаях, когда какая-либо торговая организация предлагает оборудование известных брендов по экстремально низкой цене, стоит проверить её репутацию на рынке, платёжеспособность и юридическую историю. Выиграв тендер и получив предоплату, недобросовестный поставщик может уклониться от исполнения договорных обязательств под любым предлогом, оказавшись фирмой-однодневкой.

Совет: Оценивая возможность получить скидку, учитывайте историю взаимодействия с поставщиком. Новых контрагентов для проявления должной осмотрительности следует проверять, в том числе при помощи сервиса ФНС «Прозрачный бизнес».

Задача закупок электрооборудования для строительных объектов выходит за рамки принципа «купить дешево», смысл – в построении прозрачных, взаимовыгодных и долгосрочных отношений. Рыночная конкуренция как среди дилеров, так и среди изготовителей растёт. Как результат, повышается качество электротехнической продукции и широта ассортимента, обеспечивается бесперебойное гарантийное и сервисное обслуживание. Если для комплексной закупки выбрать хорошего производителя и надёжного поставщика, проблему с поставками застройщику удастся минимизировать.

Пресс-служба группы компаний IEK.

