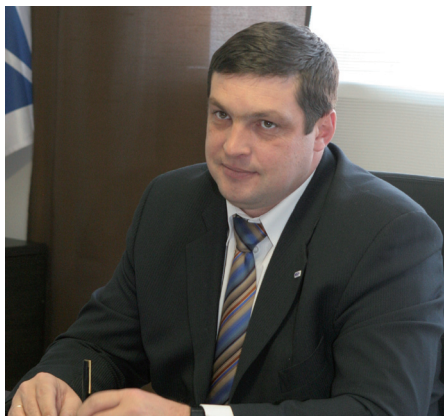


Систему закупок можно совершенствовать



В конце 2010 года руководством ОАО «Холдинг МРСК» была начата работа, которую однозначно можно приветствовать. Холдинг принял решение о заключении прямых договоров на поставку продукции, закупаемой его подразделениями, с непосредственными производителями этой продукции. Цель этой работы – устранение цепочек посредников, заключение прямых договоров с производителями или с их официальными дилерами. Это гарантирует ценовую прозрачность, возможность стратегического сотрудничества основных потребителей электротехнической продукции и ее производителей.

Для внедрения в жизнь этих непростых решений в конце 2010 ОАО «Холдинг МРСК» года были проведены конкурентные переговоры с большим количеством производителей материалов и оборудования, закупаемых подразделениями ОАО «Холдинг МРСК». Результатом стало определение перечня предприятий, продукция которых удовлетворяет требованиям ОАО «Холдинг МРСК». Предприятия и их официальные дилеры из этого перечня были допущены к открытым торгам в системе B2B, которые в настоящий момент ведутся с высокой эффективностью.

В результате принятых решений, реализованных ОАО «Холдинг МРСК», необходимо отметить и несколько моментов, совершенствование которых позволит сделать введенную с 2011 года организацию закупок материалов и оборудования еще более эффективной.

Речь идет о совершенствовании организации лотирования продукции при подготовке конкурсной документации. Надо отметить, что уже сегодня Холдингом в этом вопросе проделана огромная работа. Кинули в прошлое конкурсы, когда в одном лоте можно было встретить совершенно разные электросетевые материалы и оборудование, что в принципе исключало возможность участия в конкурсах их непосредственных производителей. Сегодня, например, в ходе торгов организация закупок по номенклатуре линейной арматуры и изоляторов уже близка к совершенной. Однако есть несколько очень важных «но».



Для примера можно рассмотреть ситуацию с закупками стеклянных изоляторов. Наиболее массово закупаемые изоляторы для нужд энергосистем, входящих в состав ОАО «Холдинг МРСК», являются изоляторы следующих типов: ПС 70Е, ПСД 70Е, ПС 120Б и ПСВ 120Б. При этом, в части, касающейся этих четырех типов изоляторов, в России сегодня образовалась благоприятная конкурентная среда. Обусловлено это вводом в строй в 2009 году в составе ПО «Форэнерго» нового отечественного завода подвесных стеклянных изоляторов – ЗАО «ЮМЭК». Продукция нового завода Объединения сертифицирована в системе ГОСТ Р, аттестована ОАО «ФСК ЕЭС». Завод прошел процедуру конкурентных переговоров в ОАО «Холдинг МРСК».

В тоже время, изоляторы второй группы, типа: ПС 70 И, U 120AD, ПС 160Д, ПС 210В, ПС 300, ПСВ 70А, ПСВ 160А, ПСВ 210А, ШС 10И закупаются в несо-

поставимо меньших количествах. Следует отметить, что производство этих изоляторов в России осуществляет одна компания. Напомню, по условиям торгов к оценке конкурсными комиссиями принимаются только лоты, где сделаны предложения и предоставлены соответствующие документы, подтверждающие полномочия участника конкурса по всем позициям лота. Само собой напрашивается вывод о том, что эти две группы изоляторов целесообразно при торгах разместить в разные лоты. Впервые такая необходимость была отмечена в протоколе совещания, прошедшего в ОАО «ФСК ЕЭС», под руководством заместителя главного инженера г-на В.П.Дикого еще в январе 2011 года. Включение в лот хотя бы одного изолятора из второй группы не позволяет принимать участие в проводимых торгах другим участникам, не производящим или не имеющим возможности поставлять изоляторы из второй группы. Соответственно, организатор торгов лишается возможности выбора и получения лучшего ценового предложения. Однако такие случаи пока имеют место быть.

Схожую ситуацию нередко можно наблюдать и с торгами на поставки линейной арматуры для ВЛ 35-220 кВ. Сегодня более чем в 90 % случаев закрепление проводов к изолирующим подвескам таких ВЛ осуществляется с применением классической линейной арматуры. Такая линейная арматура производится на нескольких отечественных предприятиях, что гарантирует хорошую кон-

курентную среду. И лишь в некоторых случаях применяется спиральная арматура. Возможно, мало кто знает, что до недавнего времени в России производство спиральной линейной арматуры осуществлялось только на одном предприятии – ЗАО «Электросетьстройпроект» (ЭССП). Поэтому включение в лоты по линейной арматуре, где практически все изделия – это обычная линейная арматура, единичных позиций спиральной арматуры опять же исключает возможность в рамках торгов организовать ценовую конкуренцию. Победителем в данном случае с высокой вероятностью будет выбрана компания, которая независимо от ценового предложения будет иметь полномочия на поставки арматуры производства ЭССП. Конечно же и в этом сегменте в настоящее время ситуация меняется. Большие успехи в последние несколько лет в области производства спиральной линейной арматуры достигнуты на еще одном отечественном предприятии, также входящем в состав ПО «Форэнерго», – ЗАО «МЗВА». Но даже в этом случае

будет целесообразным вынести закупки в отдельные торги, что, безусловно, положительно отразится на стоимости линейной арматуры, приобретаемой энергосистемами в рамках торгов.

Конечно же, отдельно стоит остановиться на вопросах организации закупок вышеуказанных типов линейной арматуры и изоляторов, производство которых в настоящий момент оказалось по тем или иным причинам частично или полностью монополизировано. В этом же ряду целесообразно рассматривать изделия, по которым имеется существенный дефицит. Почему в 2011 году в разряд таких дефицитных изделий попали наиболее распространенные в России на ВЛ 6-10 кВ штыревые изоляторы типа ШФ 10 и ШФ 20. Дело в том, что один из двух отечественных заводов, серийно выпускавших данные изоляторы, в конце 2010 года существенно снизил объемы производства, переориентировавшись на выпуск другой продукции. При общем росте объемов потребления в результате к лету 2011 года по данным изоляторам сформировался значительный дефи-

цит. Цены также существенно выросли. В данной ситуации никакие конкурсы не смогут обеспечить снижение закупочных цен для энергосистем. Поэтому в подобных случаях необходимо вести отдельные переговоры с производителями с целью определения справедливой «формулы цены». Сегодня в ОАО «Холдинг МРСК» есть опыт проведения таких переговоров, и его надо развивать.

Комплексное использование вышеуказанных принципов лотирования линейной арматуры и изоляторов, а также внедрение принципов ценообразования по согласованной «формуле цены» в результате обеспечит создание наилучших условий для организации ценовой конкуренции при проведении конкурсных и внеконкурсных закупок, монопольно производящейся продукции. Это позволит энергосистемам заключать договора поставок электросетевых материалов на самых выгодных условиях.

Виталий Кобзев,
Вице-президент ЗАО ПО
«Форэнерго»

