



атомэнергомаш
ГРУППА КОМПАНИЙ РОСАТОМА

Опыт категорийного управления МТО в машиностроительном дивизионе - ОАО «Атомэнергомаш»

Д.М. Батулин, Директор Департамента закупок

Москва

29 октября 2014 г.

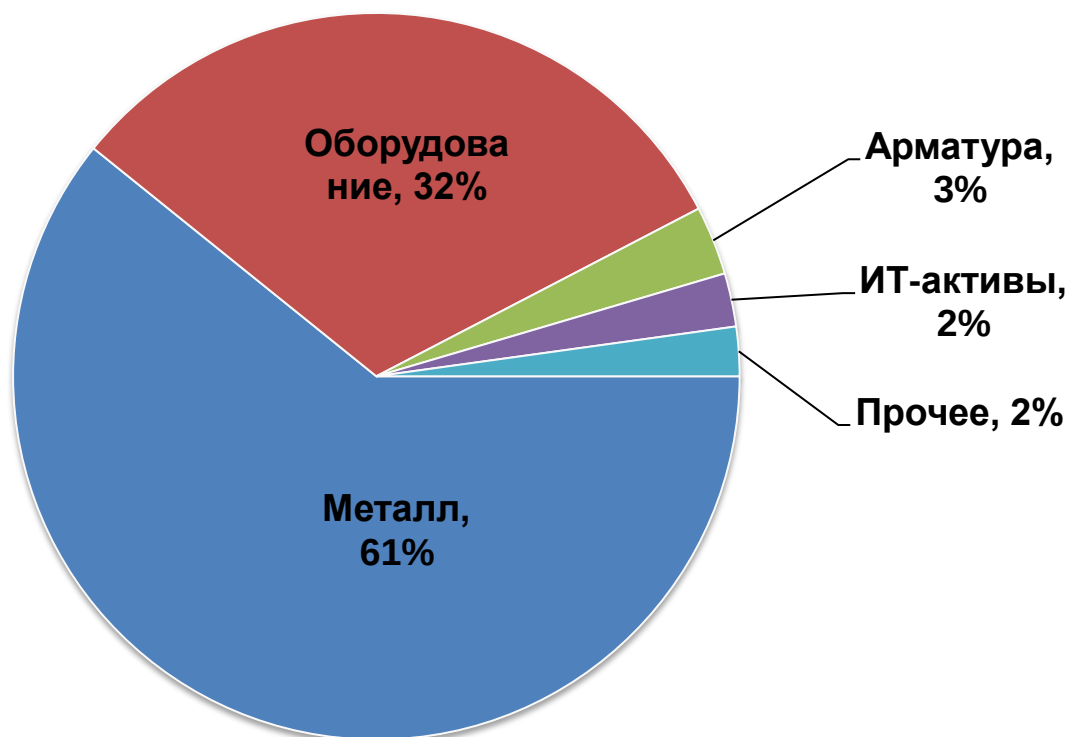
Результаты работы по внедрению категорийного управления МТО в 2014 году

Участники проекта (7 предприятий)	Разработано стратегий, млрд. руб.	Опубликовано процедур, млрд. руб.	Заключено договоров, млрд. руб.
	3,05	1,74	1,27
ЗиО-Подольск	0,99	0,68	0,62
ОКБМ Африкантов	0,97	0,34	0,17
АЭМ-технологии	0,34	0,25	0,18
Гидропресс	0,28	0,22	0,08
ЦКБМ	0,24	0,2	0,18
СНИИП	0,19	0	0
Атомэнергомаш	0,04	0,04	0,04
СвердНИИхиммаш	0	0	0

Эффект по заключенным договорам составил 16%

Основные направления работы в 2014 году

Структура потребности в МТРиО по разработанным стратегиям



Ключевые номенклатурные группы

Металл:

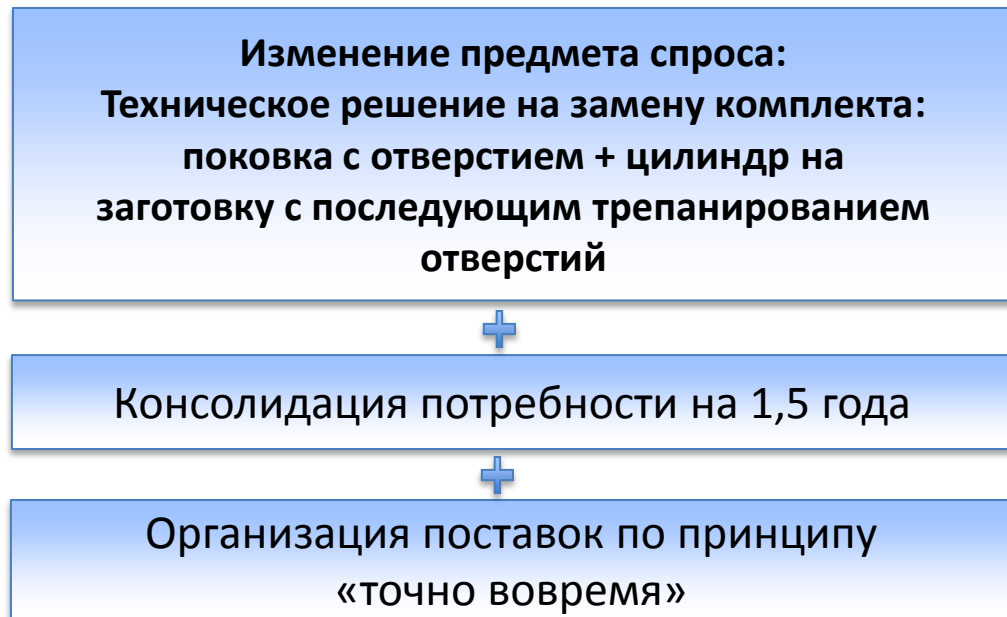
- Трубы нж/угл – 42%
- Поковки – 31%
- Титановый прокат – 13%
- Лист – 9%
- Сорт – 4%
- Сварочные материалы – 1%

Оборудование:

- Технологическое оборудование – 78%
- Оборудование для продажи – 22%

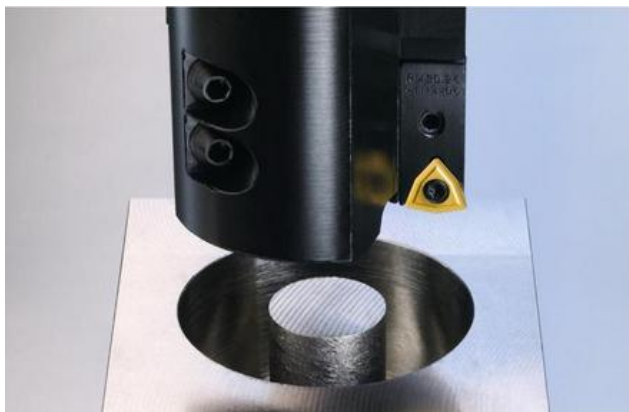
Примеры категорийных закупок (1/4)

Поковки 09Х17Н Ø92мм и Ø230мм для магнитопроводов Потребитель - ГИДРОПРЕСС



Результаты:

1. Расширение круга потенциальных поставщиков заготовок
2. Снижение цены закупки более чем в три раза;
3. Загрузка собственных мощностей на трепанирование;
4. Освобождение складских помещений



Примеры категорийных закупок (2/4)

Листовой прокат б от 40мм 08Х18Н10Т по ОСТ 108.109.01-92
Потребители - ЗиО-Подольск и АЭМ-технологии

Консолидация годовой потребности двух заказчиков



Проведение централизованной закупки



Результаты:

1. Изменение конкурентности рынка, новые поставщики;
2. Снижение цены закупки на 25%;
3. Сокращение количества закупочных процедур.



Примеры категорийных закупок (3/4)

Технические газы Потребитель - ОКБМ-Африкантов

Консолидация годовой потребности
предприятия



Проведение процедуры закупки с НМЦ
попозиционно (на 12 видов газов)



Заключение рамочного договора с одним
поставщиком



Организация поставок по принципу
«точно вовремя»



Результаты:

1. Повышение привлекательности потребности для поставщиков за счет увеличения объема;
2. Снижение цены на 5%;
3. Снижение накладных и логистических расходов;
4. Отсутствие необходимости хранения баллонов;
5. Значительное сокращение закупочных процедур в 7 раз!



Примеры категорийных закупок (4/4)

Трубы 08X18Н10Т Ø325-426мм, толщиной стенки от 20мм
Потребитель - ЗиО-Подольск

Консолидация потребности на 2 года



Организация закупки центром компетенций
по КУ – ОАО «ДЕЗ»



Заключение договора с возможностью
закупки доп. объема по фиксированной цене



Проведение работы по оптимизации тех.
требований к трубе



Анализ мирового рынка
по данному виду труб



Результаты:

1. Процедура не состоялась – единственный участник. Заключение прямого договора с изготовителем;
2. Снижение цены на 6%;
3. Возможность закупки дополнительно объема в рамках заключенного договора.

Область для улучшения:

1. Изменение тех. требований к трубе;
2. Расширение рынка изготовителей.

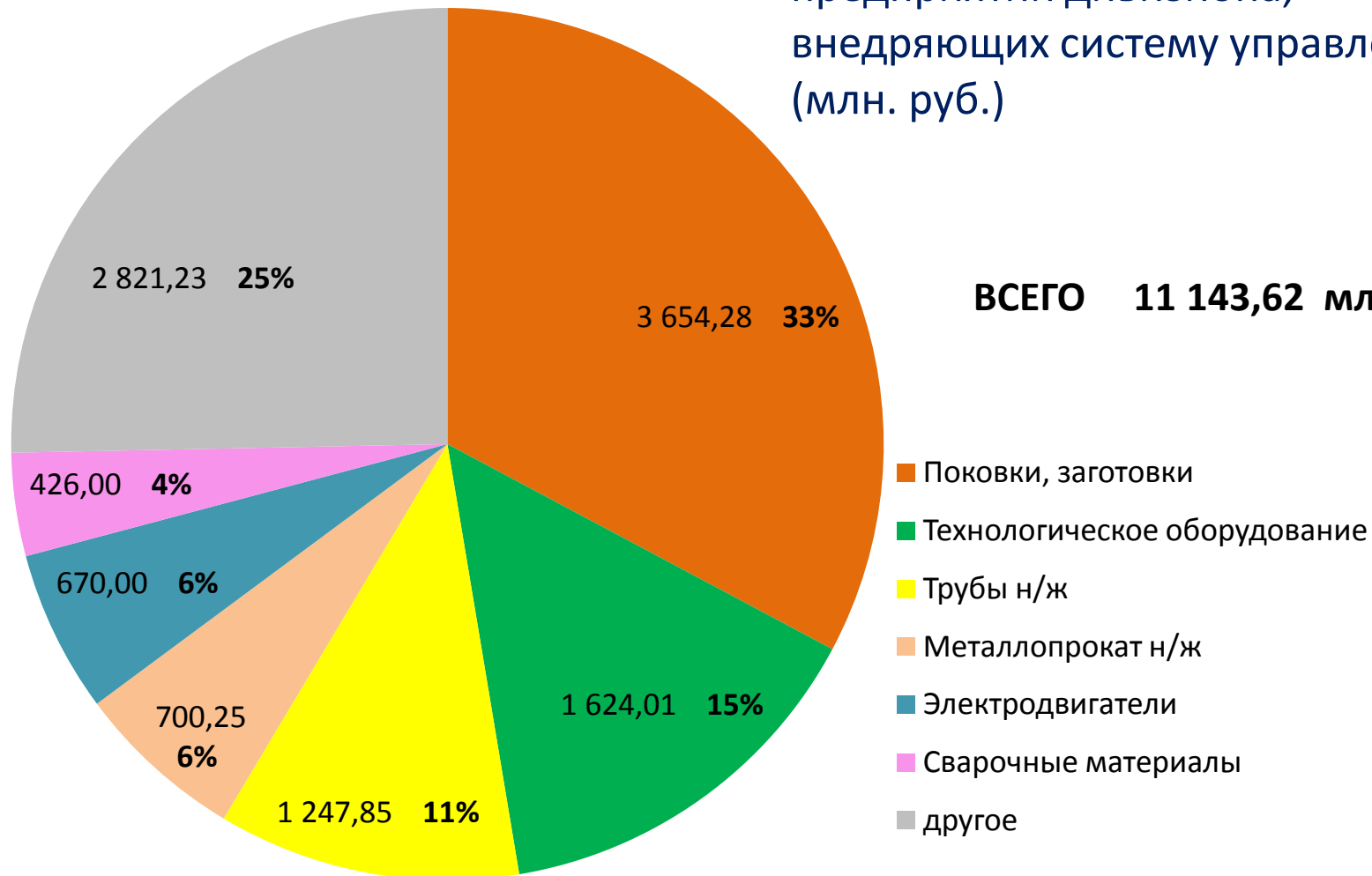
Основные направления развития в методологии и организации

1. **Разработка типового договора с механизмом опциона**
2. **Централизация (объединение) закупок различных предприятий**
3. **Работа в области технической политики**



Программа закупок 2015 года

Годовая программа закупок МТРиО
предприятий дивизиона,
внедряющих систему управления МТО
(млн. руб.)



Спасибо за внимание