

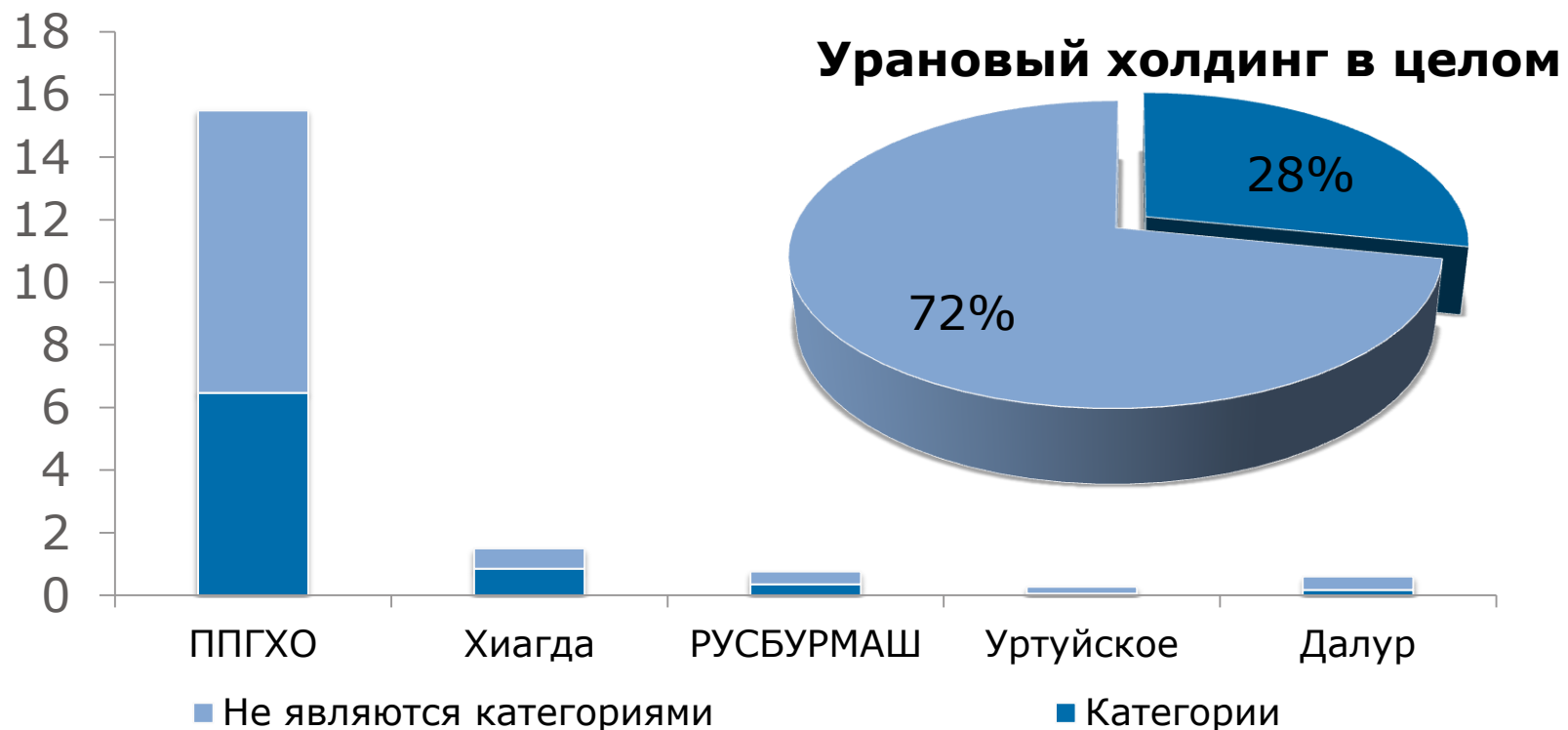


Опыт внедрения категорийного управления в Горнорудном дивизионе



Управление проектом категорийного управления в Горнорудном дивизионе передано в ООО «APM3 Сервис»

Внедрение категорийного управления Горнорудном дивизионе



В Урановом холдинге выделено 24 категорийных стратегии на сумму 7,8 млрд. рублей

Положительный опыт реализации: Категорийная стратегия «Поставка серной кислоты для нужд ОАО «Хиагда»

Дивизион	Категория	Плановая стоимость, млн. руб. (НМЦ)	Потребность на 1,5 года, тонн	Стоимость единицы продукции прошлых периодов, руб. за тонну		Предполагаемый эффект, млн. руб.
				2012 год	2013 год	прямой эффект относительно цены 2013 года
Горнорудный дивизион/ ОАО "Хиагда"	Серная кислота	283 млн.	73 136,00	6 070,00	5 013,00	89,80

Рынок кислоты сформирован (упрощенно) из трех элементов

А) производители, которые не имеют возможностей, чтобы закрыть нашу потребность, но способные предложить лучшую цену.

Б) производители, которые имеют возможность закрыть объемы соответствующие нашей потребности, но предлагающие цену выше.

В) посредники, которые не отягощены привязкой к объемам производства и имеют возможность сделать предложение по усредненной цене, полностью использовав, самый дешевый сегмент рынка и добавив к нему часть кислоты от более дорогого производителя

В итоге, при проведении открытых торгов:

- производители группы А не могут участвовать в процедуре, так как не могут сделать предложение на нужный объем продукции;
- производители группы Б могут сделать предложение, но не могут опустить цену до конкурентного уровня;
- посредники, имея существенный запас рентабельности, опускают цену ниже производителей группы Б на минимальное значение, необходимое для победы в процедуре.

В нашем случае группа А представлена на рынке одним участником АНХК, производители группы Б имеют приблизительно равную силу предложения.

Предложение:

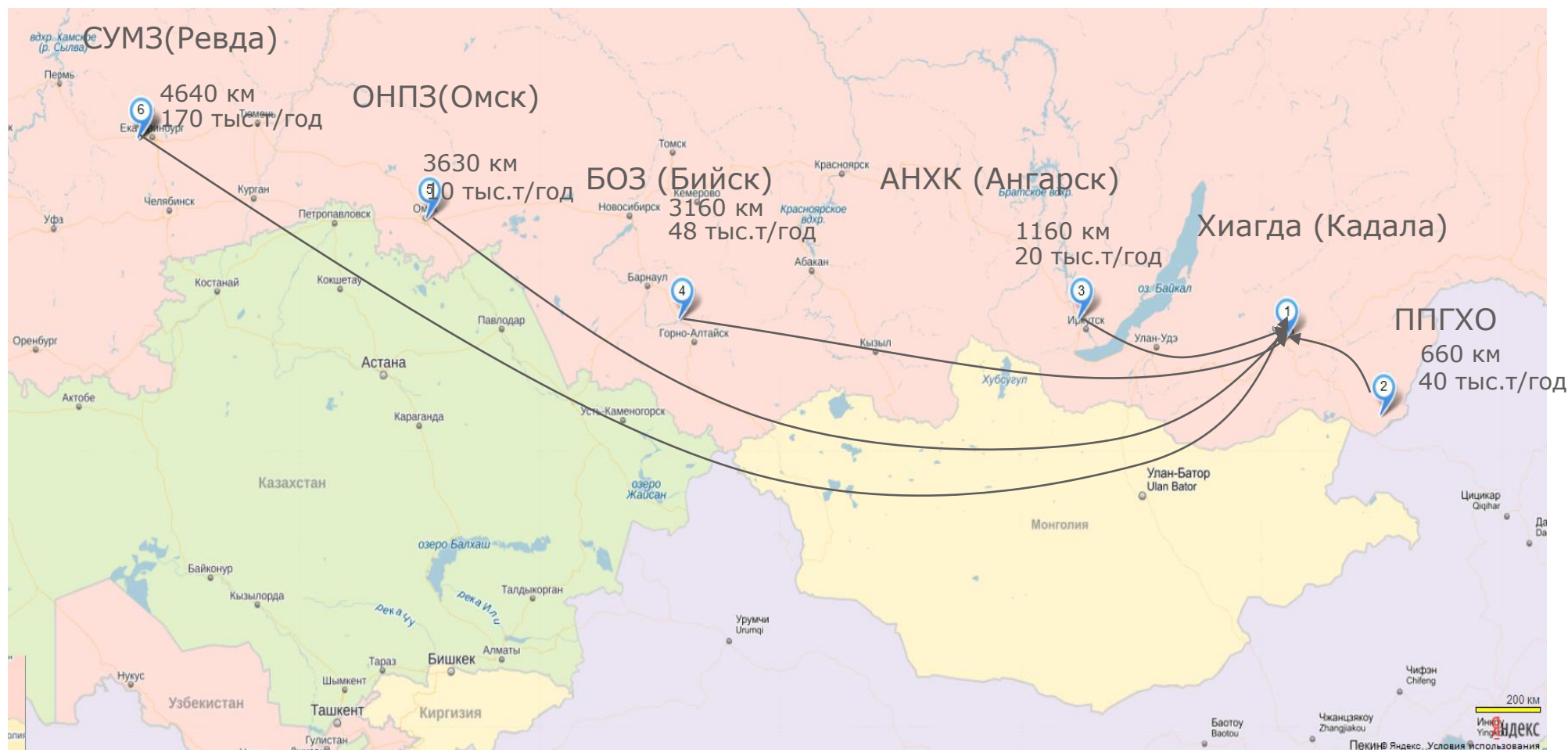
Разделить закупку на две части:

1. Исключить производителя группы А из рынка, заключив с ним прямой договор без проведения конкурентной процедуры, предварительно проведя переговоры и добившись максимально выгодных для нас условий.
2. На объем оставшейся потребности провести открытые торги, тем самым дать возможность производителям группы Б поучаствовать в процедуре на равных условиях без посредников.

Ожидаемый результат:

Заключение договора на максимально выгодных для заказчика ценовых условиях.

Возможные поставщики серной кислоты на ОАО «Хиагда»



Поставки серной кислоты на «Хиагду» (принята годовая потребность 60 тыс.т.) возможны с 4 заводов производителей, либо через посредника, консолидирующего объемы различных производителей или весь объем потребности с СУМЗ



АНХК, получено предложение 3600,00 руб. за тонну кислоты.
Ориентировочный объем месячной поставки составит 2 200 тонн

Приглашенный производитель ОАО «СУМЗ» 4200 руб. за тонну.

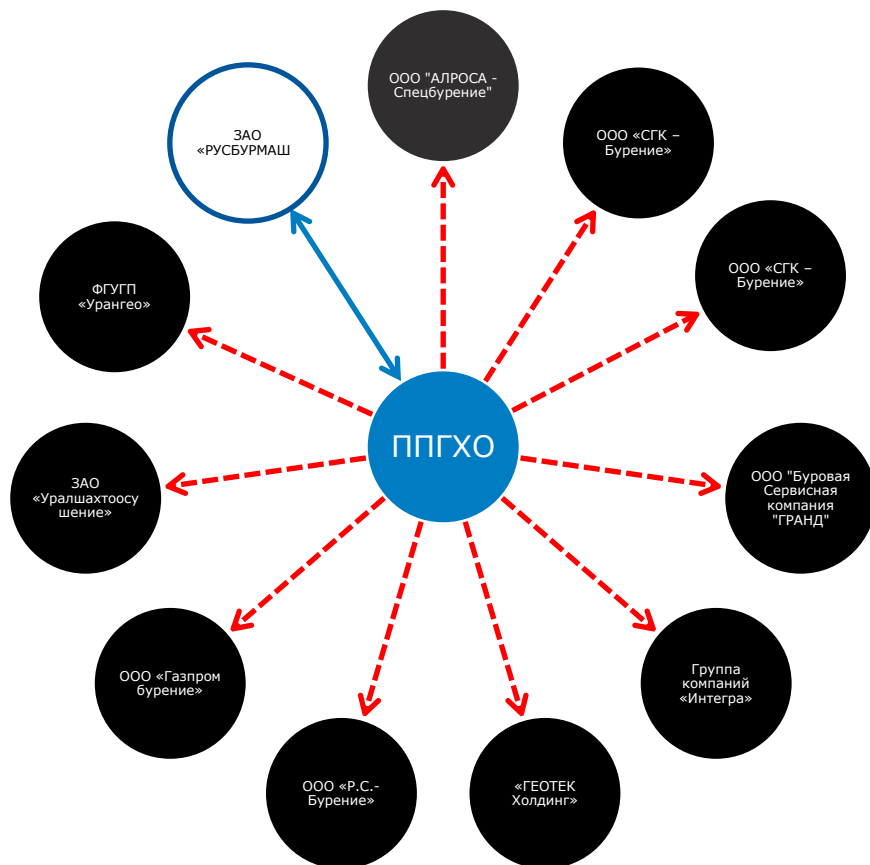
Договор с АНХК заключен, идет поставка. Конкурентная процедура на оставшийся объем объявлена. Ожидаемый общий эффект 89,80 млн. руб.

В рамках реализации проекта выделено две категории «Бурение технологических (взрывных) скважин в разрезе Уртуйский, участке "Усть-Борзя" в 2014 – 2016г» на 144,66 млн. рублей и «Бурение и сооружение закладочных скважин с поверхности в выработки рудников № 1,2,8, "Глубокий", шахты 6 «Р» в 2014 – 2016 гг.» на 143,26 млн. Основными тезисами стратегий обозначены: объединение потребностей по периодам (3-х летние договоры) и привлечение большего числа участников большего числа участников. Поскольку как показал предыдущий опыт проведения процедур заключение годовых контрактов не вызывает интереса со стороны участников.

В процессе подготовки стратегии специалисты ОАО «ППГХО» совместно с ООО «АРМЗ Сервис» провели анализ рынка буровых работ ниже не полный список компаний которым были направлены запросы ТКП:

ООО "Буровая Сервисная компания "ГРАНД"	ЗАО «Уралшахтоосушение»	ООО «Кузнецкая геологическая компания»
ООО "АЛРОСА - Спецбурение"	ОАО «Башкиргеология»	ООО «Спецгеологоразведка»
ООО «СГК –Бурение»	Группа предприятий «РосГеоПерспектива»	ООО «ГеоСпецСтройинжиниринг»
ООО «Томскбурнефтегаз»	ООО «Русская Буровая Компания»	ООО «Бурение нефтяных и газовых скважин»
ООО «Технологическое Сопровождение Бурения»	ЗАО «СВГ»	ООО «Железный кряж»
ЗАО «РУСБУРМАШ»	ООО «Байкалагропром»	ООО «Востокгеология»
Группа компаний «Интегра»	ЗАО "СтройСервисРемонт"	
«ГЕОТЕК Холдинг»	ЗАО "Кыштымское машиностроительное объединение"	
ООО «Р.С.-Бурение»	БФ «Сосновгеология»	
ОАО «НПЦ «Недра»	ФГУП «Урангео»	
ООО «НУБК»	ООО «Буровая компания Евразия»	
ООО «Газпром бурение»	ООО «АтлантБурсервис»	
ЗАО «Сибирская Сервисная Компания»	ЗАО «Красноярская Буровая Компания»	

Категорийные стратегии «Буровые работы»



На взрывные скважины ответные предложения получены от ЗАО «РУСБУРМАШ» и от компании «Эко стандарт групп» превышающее более чем в два раза планируемую начальную максимальную цену, по результатам переговоров снизить стоимость предложения не удалось. Остальные компании обратной связи не дали.

В рамках подготовки стратегии по закачным скважинам на площадку ППГХО были приглашены компании Байкал Агропром и Комек Трейд после оценки условий выполнения работ, коммерческих предложений от указанных компаний не поступило.

В результате проведенной работы было установлено, что реализация стратегии на возможна, в виду отсутствия заинтересованных лиц в выполнении работ за исключением ЗАО «РУСБУРМАШ».