



РОСАТОМ



Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»

АО «НИАЭП»-ЗАО «АСЭ» (Атомстройэкспорт)

«Опыт категорийного управления. Примеры»

Кулаковский Сергей Васильевич,
начальник управления планирования закупок,
НИАЭП-АСЭ

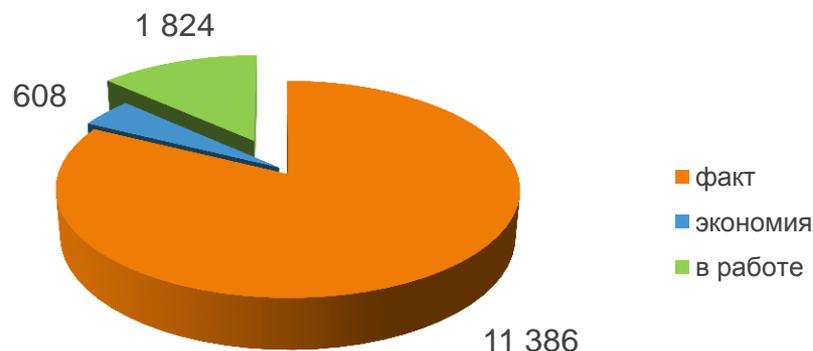
*VI Международный форум поставщиков
атомной отрасли «АТОМЕКС»,
29-31 октября 2014*

29 октября 2014
Москва



Категорийное управление закупками

объемы реализации закупок по согласованной категорийной стратегии, тыс.руб

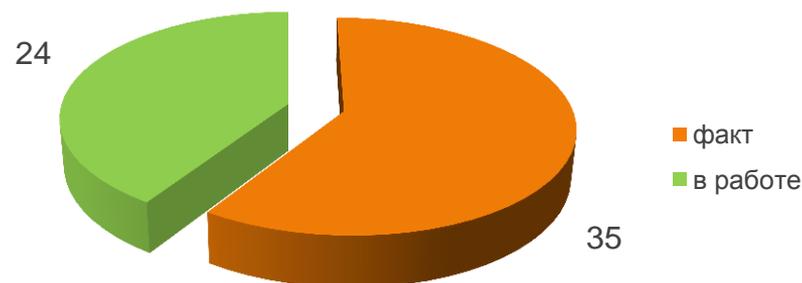


выполнение плана в денежном выражении 86,5%

Средняя стоимость по реализованным процедурам - 342,7 млн.руб

Средняя стоимость по планируемым процедурам – 76,0 млн.руб

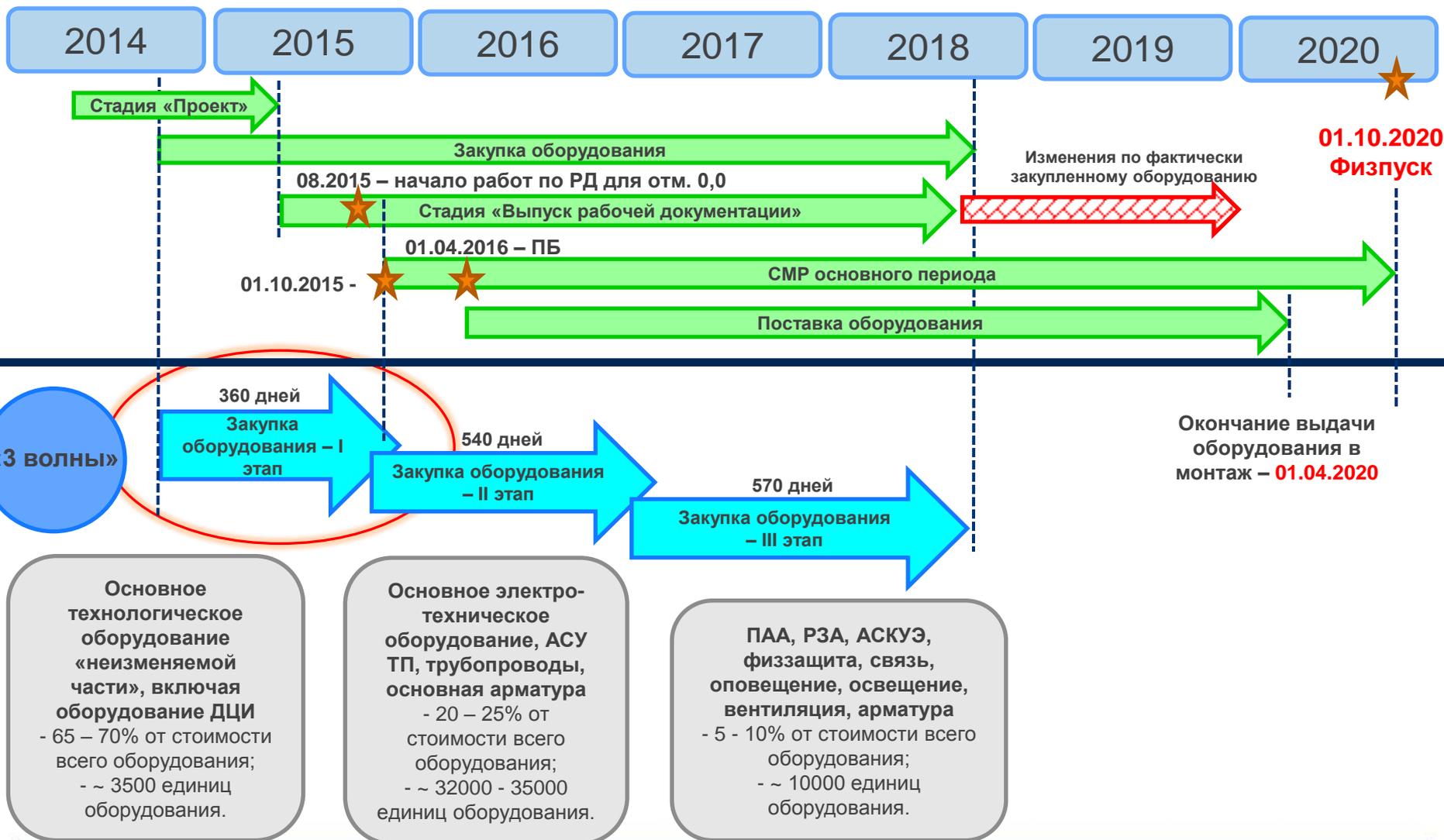
объемы реализации закупок по согласованной категорийной стратегии, процедур



выполнение плана в количественном выражении 59,3%



Закупка оборудования Курской АЭС в три этапа





Закупка основного оборудования на 2 блока.

Типовая схема планирования закупки

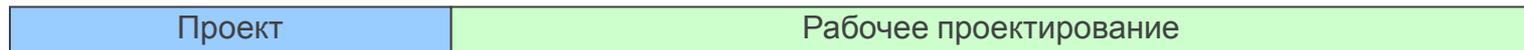
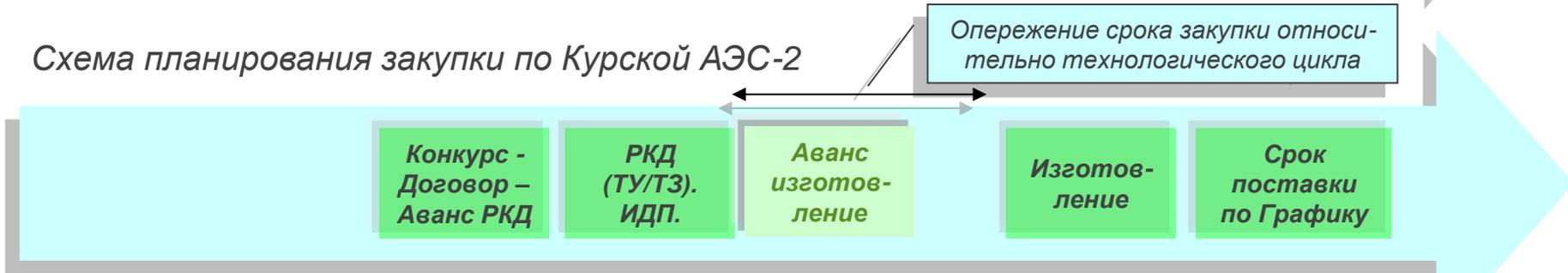


Схема планирования закупки по Курской АЭС-2



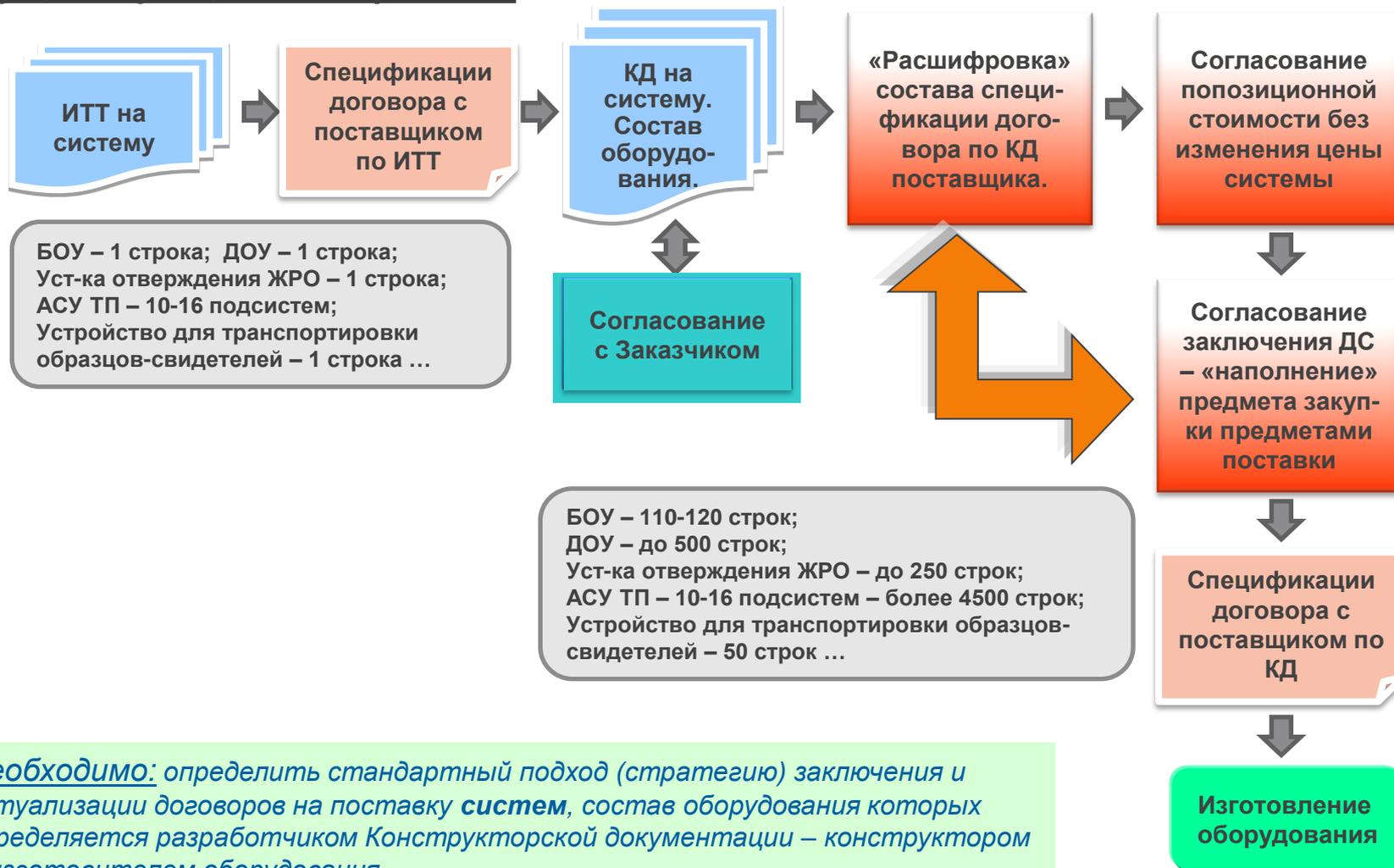
- раннее предоставление ИДП, сокращение количества изменений РД
- удлинение сроков на разработку и согласование РКД/ТЗ/ТУ и изготовление без ущерба для срока поставки
- снижение стоимости оборудования за счет заключения долгосрочных договоров на 2 блока
- снижение стоимости владения за счет унификации ЗИП и регламентных работ
- сокращение количества конкурсных процедур

- необходимость расчета и фиксации цены на период 5-7 лет

Разработка подходов для закупки комплектных систем

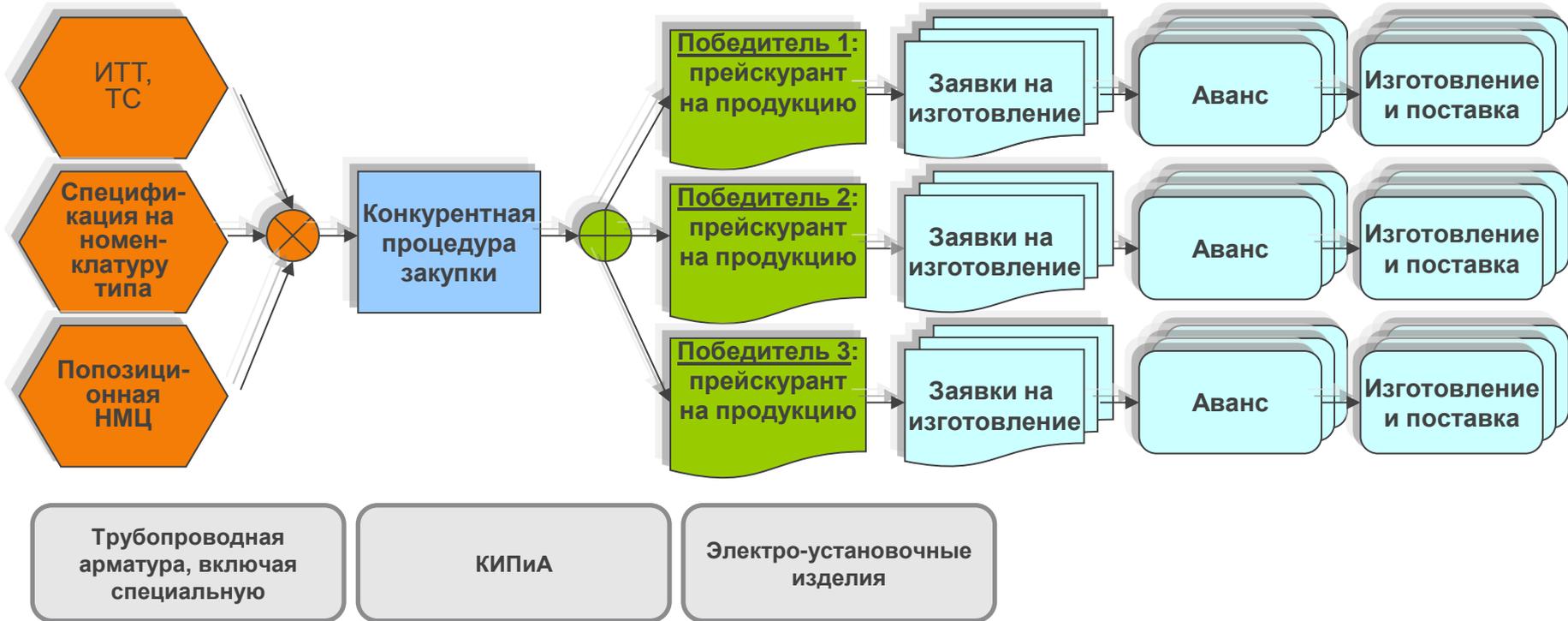


Существующая схема работы



Необходимо: определить стандартный подход (стратегию) заключения и актуализации договоров на поставку **систем**, состав оборудования которых определяется разработчиком Конструкторской документации – конструктором и изготовителем оборудования.

Заключение долгосрочных договоров на поставку серийного оборудования



- одноразовое предоставление ИДП для однотипной продукции
- сокращение количества изменений РД
- снижение стоимости оборудования за счет заключения долгосрочных договоров
- сокращение количества конкурсных процедур
- снижение стоимости владения за счет унификации ЗИП и регламентных работ

- необходимость расчета и фиксации цены на период 3-6 лет
- сложности по формированию спецификации на номенклатурную линейку

Варианты выбора победителя при заключении долгосрочных договоров



Оценка ценового предложения участника конкурсной процедуры по:

- минимальной цене предложения
- дисконту к прогнозному индексу-дефлятору МЭР для определения расчетной цены оборудования.

Пример оценки с учетом дисконта к прогнозному индексу-дефлятору на примере корпуса реактора при НМЦ 411,3 млн.руб без НДС:

Участник 1: цена предложения – 398,0 млн.руб без НДС,
дисконт к прогнозному индексу-дефлятору – 0,9.

Участник 2: цена предложения – 405,0 млн.руб без НДС,
дисконт к прогнозному индексу-дефлятору – 0,75.

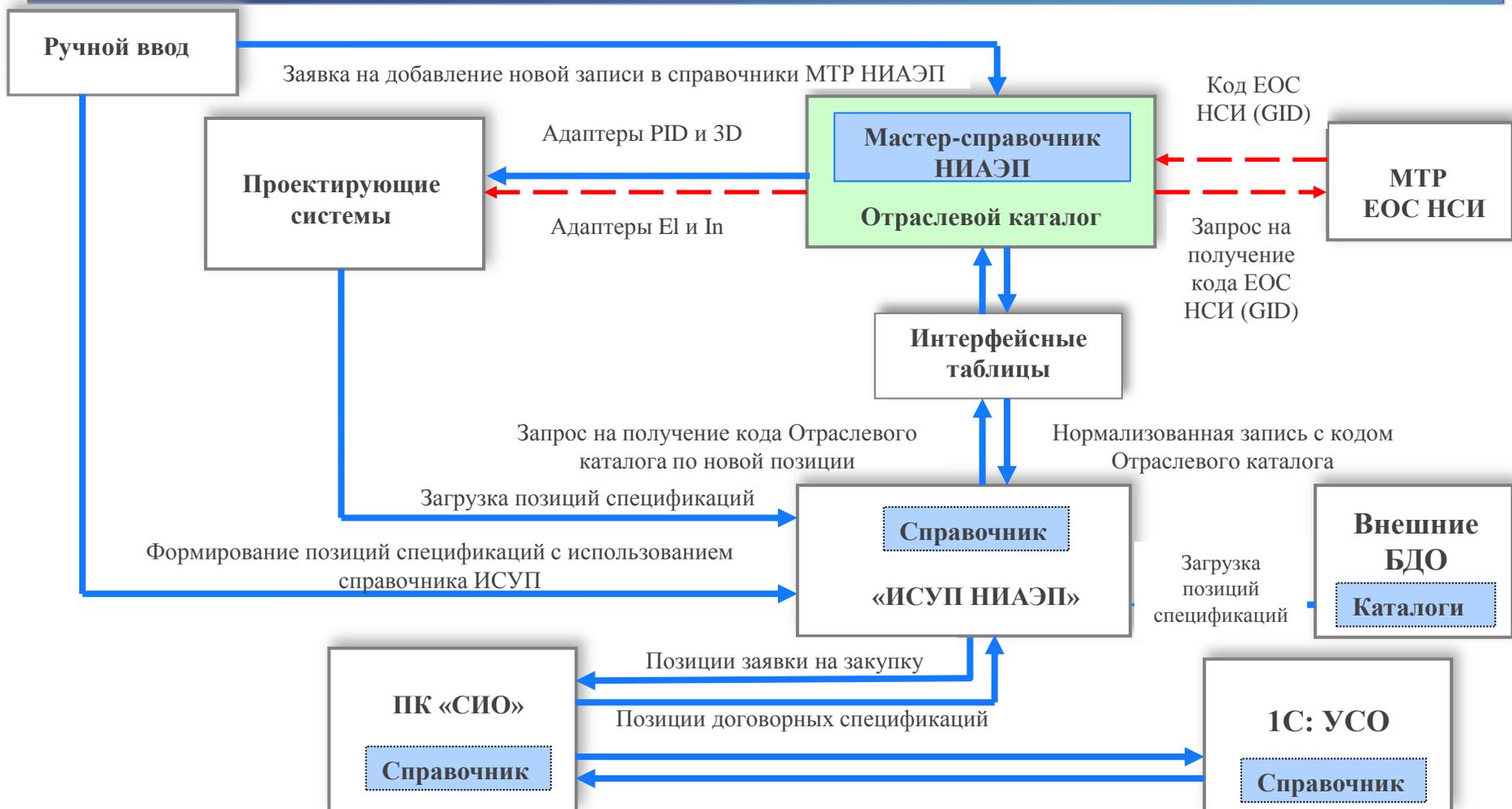
Год	Цена предложения	Дисконт к индексу-дефлятору	2017 г. блок 1	2019 г. блок 2	Всего
					цена на 2 блока
Участник 1	398,0	0,9	460,5	512,5	973,0
Участник 2	405,0	0,75	457,5	504,0	961,5

Прогнозные индексы-дефляторы (по данным МЭР):

Год	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Индекс	105,1	105,5	106	105,6	105,4	103,4



Применение каталога при категорийных закупках



Подробно 30 октября (10.00, Зал №1) на Секционном заседании 2 «Информационные технологии при проектировании и сооружении АЭС»



Кулаковский Сергей Васильевич

Должность: начальник управления планирования закупок

тел.: +7(-831) 421-79-01

e-mail: s.kulakovsky@niaep.ru