



АТОМЭНЕРГОРЕМОНТ



Перспектива ОАО «Атомэнергоремонт» по работе с поставщиками. Выбор стратегии

Валерий Штейнмарк

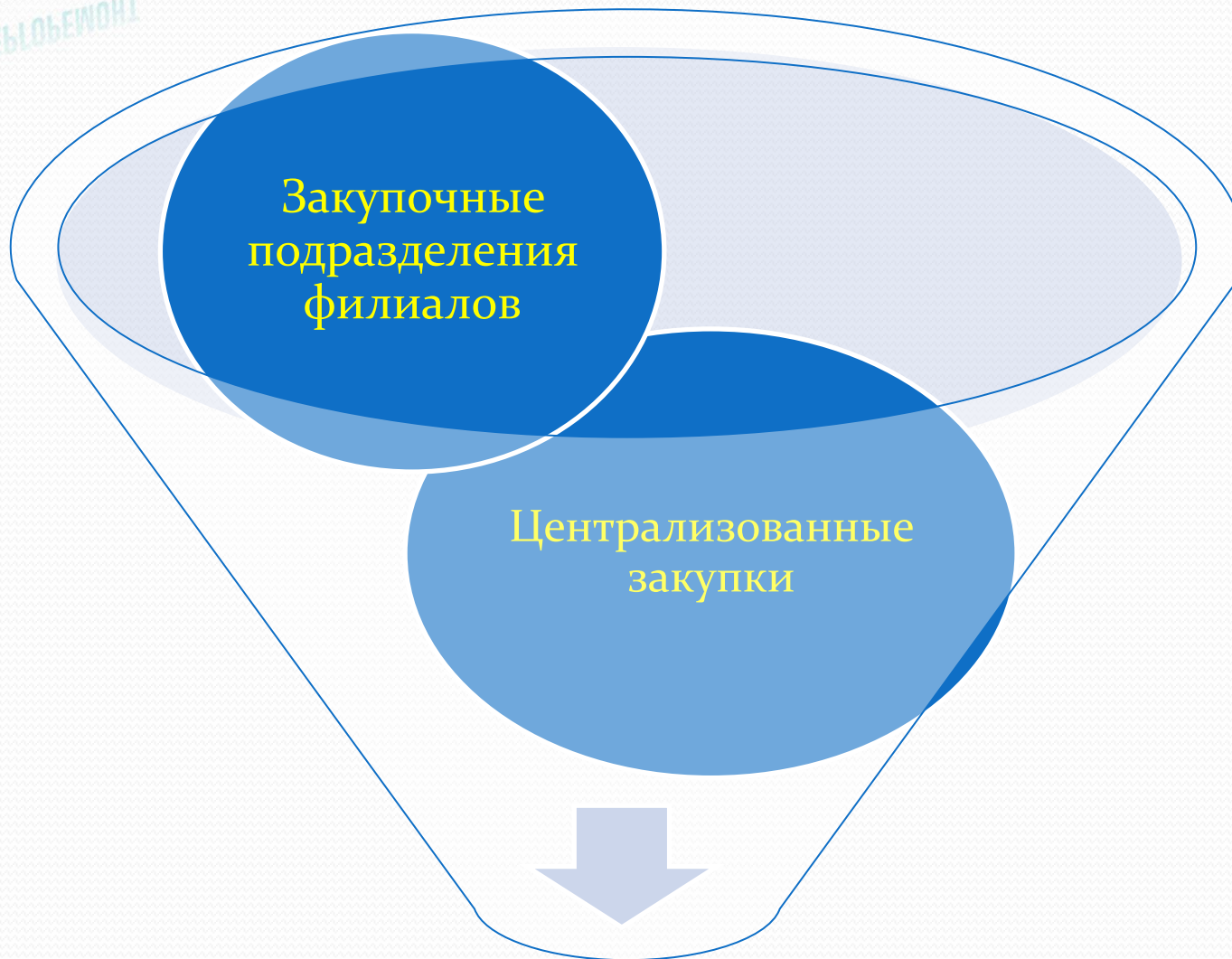
**Заместитель главного инженера –
руководитель Управления закупок**

Москва 2012

ОАО «Атомэнергоремонт» со всей серьезностью подходит к оптимизации затрат



**«Львиная доля»
сокращения затрат
(около 50%) – в области
закупок**



Закупки ОАО «Атомэнергоремонт»

Закупки ОАО «Атомэнергоремонт» в цифрах (9 месяцев)

**План ГПЗ
(всего на 2012 г.)**

- 1064 позиций на сумму 2,3 млрд. руб.

**Всего объявлено
процедур**

- 1027 позиций на сумму 2,2 млрд. руб.

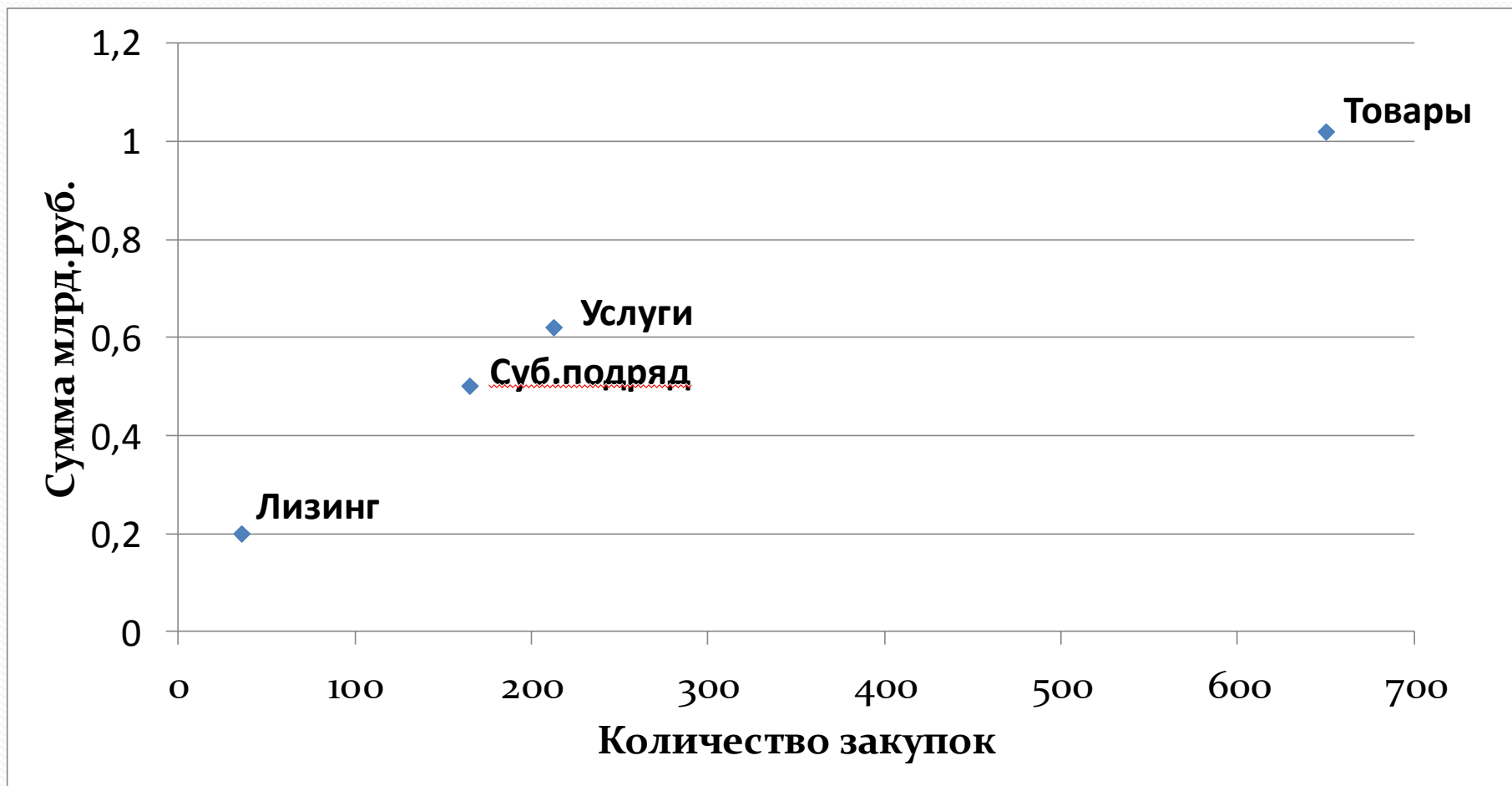
**С выбором победителя
и заключением
договора**

- 876 позиций на сумму 1,8 млрд. руб.

**Без заключения
договора**

- 151 позиция на сумму 0,4 млрд. руб.

Закупки ОАО «Атомэнергоремонт» в цифрах (9 месяцев)



Преимущества действующей системы закупок

Единая регламентация закупок

**Единое информационное
пространство**

**Внедрение электронных
торгов**

**Единый принцип
ценообразования**



Сегодня «Доля открытых процедур закупок»
«Атомэнергоремонта» составляет **94,7 %**
при целевом значении **80%**

Прекрасный результат!

Основные причины, препятствующие закупкам



- Малая стоимость лота;
- Ограниченность доступа к некоторым закупкам по причине территориальных и режимных ограничений на АЭС;
- Проблемы обоснования необходимости закупок оборудования конкретного наименования, ранее закупленного в больших объемах;
- Проблемы получения достоверной информации о стоимости МТРиО от потенциальных поставщиков;

Основные причины, препятствующие закупкам



- Необоснованные жалобы;
- Участник, подавший жалобу не несет никакой ответственности;
- Отсутствие списка добросовестных поставщиков;
- Обязаны допускать к торгам всех.
Но!

Среди «всех» есть ПСЕВДОпоставщики.



Планируемые меры для привлечения участников к торгам



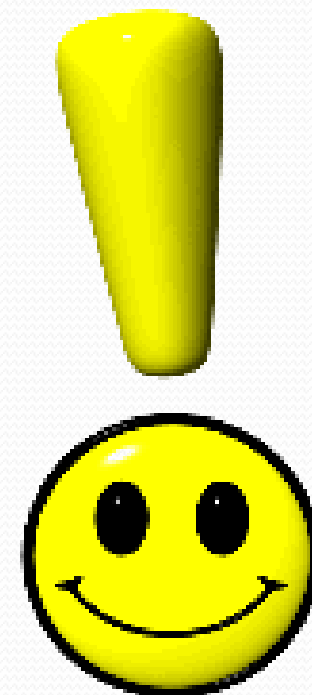
- Адресное приглашение не менее двух поставщиков к закупочной процедуре
- Взаимодействие с потенциальными поставщиками с момента начала ценообразования лота до начала размещения закупочной процедуры
- Консультация потенциальных поставщиков по правилам общего оформления закупочной документации
- Укрупнение лотов.

Планируемые меры для привлечения участников к торгам



NEW!

- Разработка и внедрение АСУ МТР - от сбора заявки до бухгалтерской проводки товара.
- Проработка возможности применения преференций к определенным группам поставщиков.





NEW!

Планируемые меры для привлечения участников к торгам

- Внедрение в практику закупок заключения Рамочных договоров, когда цена единицы продукции и ассортимент установлены, а объем поставки не определен.
- Предусмотреть в новой редакции типового договора:
 - частоту (периодичность) отгрузок в адреса филиалов;
 - наличие страхового запаса на складе Поставщика;
 - срок пополнения страхового запаса на складе Поставщика
 - срок доставки товара со склада Поставщика на склад филиала.
- Единая информационная сеть для рабочих мест Заказчика и Поставщика.

Спасибо за внимание!

Info@aer-rea.ru +7 495 660 1112