

Тендер!!! Какие эмоции у Вас вызывает это слово?

А.Г. Карпов (Чебоксары, Россия)
evro-arm@mail.ru

Заместитель директора, ООО «ЕвроАрм»

Н.Н. Шубенкина

Заместитель директора по техническим вопросам, ООО «ЕвроАрм»

В этой статье мы попытались привлечь внимание к вопросам, возникающим у участников тендеров в процессе подготовки конкурентного предложения, показать организаторам тендеров взгляд с другой стороны, предложить варианты усовершенствования подготовки тендерной документации, ведь от этого зависит, будут ли на Вас или ваших специалистов сыпаться бесконечный поток звонков и писем от потенциальных поставщиков с просьбой уточнить требования. Ведь чем более полно разъяснена задача, тем больше вероятность получить именно то, что Вам нужно.

Материалы и методы

1. Электронная торговая площадка B2B-Energo (<https://www.b2b-energo.ru>)
2. А.Г. Карпов, Н.Н. Шубенкина, А. Шнайдер, Покупка дорогого оборудования — ошибка или трезвый расчет», Экспозиция Нефть Газ, № 3 (21) май 2012 г., стр. 11–14

Ключевые слова

тендер, требования, потребность

Tender!!! What kind of emotions you have is this word?

Authors

Anatoly G. Karpov (Cheboksary, Russia)

Deputy Director, LLC «EvroArm»

Natalya N. Shubenkina

Deputy Director for Technical Affairs, LLC «EvroArm»

Abstract

In this article we have tried to draw attention to issues that arise from bidders in the preparation the competitive offers, to show organizers tender the look on the other hand,

В настоящее время на крупных промышленных предприятиях и государственных Учреждениях России закупка необходимого сырья, оборудования, комплектующих, запчастей, а также услуг производится только на тендерной основе через различные тендерные площадки. При этом, каждое предприятие имеет свои принципы организации, регламент проведения закупок, критерии оценок предложений и принятия окончательного решения по закупке товара.

Все эти системы создавались с благой целью: расширения круга поставщиков, их систематизации, исследования рынка, выявления недобросовестных поставщиков, упрощение закупочной системы, снижение закупочных цен, исключение или сведение, по крайней мере, до минимума случаев использования служебного положения сотрудниками закупочного предприятия в корыстных целях.

Все это так, но у каждой медали есть обратная сторона. Это замедление скорости осуществления закупок продукции, потребность в которых возникает неожиданно или регулярно небольшими партиями. Дело иногда доходит до абсурда, когда даже по копеечной потребности необходимо проводить тендер, на организацию которого иногда просто нет времени. Часто от объявления тендера до объявления победителя проходит несколько месяцев, при этом сроки поставки бывают жестко оговорены. В этом случае, время, отведенное для изготовления запрашиваемого товара сильно сокращается, и производитель может просто не успеть поставить товар в срок. Здесь выигрывают компании, предлагающие товар со

склада, находящийся на консервации, или после восстановительного ремонта.

Посмотрим (Таб.1), в каком виде зачистую размещаются заявки на тендерных площадках. Вот пример закупочной ведомости (взято из одного реального тендера [1]).

Она Вас удовлетворяет?

Нас — нет. Объясним почему. Подача заявки в таком виде сразу сужает круг претендентов на участие в данном тендере, поскольку указана конкретная марка конкретного производителя и аналогии вряд ли предложат, поскольку номенклатура и варианты материального исполнения изделий у разных производителей могут серьезно отличаться.

Не указано, ни из какого материала должны быть фланцы, ни какого они должны быть исполнения. От этого зависят цена и сроки изготовления фланцев. Как понять, что нужно предложить? Надо уточнять.

По большинству позиций не указаны среда, рабочие температура и давление, а для регулирующей арматуры — величина расхода и расходная характеристика. Все эти данные влияют на выбор конструкции и материалов, а, в конечном счете — на работоспособность арматуры в конкретных условиях эксплуатации, которая может варьироваться от нескольких месяцев до нескольких лет. Безусловно, гораздо лучше, когда цена и сроки изготовления продукции будут в пределах разумного, а купленное изделие будет работать годами, а не придется его экстренно ремонтировать или покупать новое уже через пару месяцев.

Очень интересная характеристика: $t \geq 200^{\circ}\text{C}$. Возникает вопрос — насколько

№	Наименование	Ед. из.	Кол-во
1	Задвижка 30с972нж с электроприводом с КОФ Ду300	Ком.	2
2	Задвижка 30с972нж с электроприводом с КОФ Ду300/400	Ком.	4
3	Клапан регулирующий 254914нж Ду150 Ру-16 с МЭО-16/63	Шт.	1
4	Вентиль приварной 1с-13-3 Ду20 Ру100	Шт.	16
5	Клапан предохранительный Т-31мс-3 Ду-50	Шт.	2
6	Регулятор 6с-12-1	Шт.	1
7	Регулятор 9с-13-3-3-2	Шт.	2
8	Кран шаровой регулирующий фланцевый с электроприводом КШТВ-16-50-р Ду50 Ру16 кгс/см ² с отв. фланцами, пароконденсат, Т>200С	Шт.	2
9	Кран шаровой регулирующий фланцевый КШТВ -16-100-р-т Ду100 Ру-16 с ручным приводом, вода 80С	Шт.	1
10	Кран шаровой фланцевый запорный ручной КШТВГ -16-20 Ду-20, Ру16, Т>200С пар, вода	Шт.	8
11	Кран шаровой фланцевый регулирующий ручной КШТВ -16-40 Ду-40, Ру16, Т-80С природный газ	Шт.	8
12	Задвижка 30С71нж Ду80 Ру 1,6 МПа	Шт.	4

Таб. 1 — Пример закупочной ведомости

больше? 250? 400? 500? 1000? Если Вы – поставщик, рискнули бы Вы что-то предложить заказчику без уточнения?

Привод — замечательно, что указан какой — электрический. А дальше, — необходима ли взрывозащита, какое требуется напряжение питания, а ток переменный или постоянный? Управляющий сигнал с пульта оператора? Какой сигнал?

И много других вопросов будут приходиться, и приходиться в голову специалистам глядя на эту таблицу. А потом еще при такой неопределенности надо дать гарантию на поставляемую продукцию. Очень большой риск! Нужно очень хорошо подумать. Откуда мы знаем, куда все это поставят? Хлопот по выяснению недостающих данных много, а победа в тендере сомнительна. Вот такие мысли посещают поставщиков, серьезно относящихся ко всем запросам.

Вот и подтверждение, на рис.1, с той же торговой площадки [1].

Может быть, многие заказчики арматуры сейчас удивились такому большому количеству вопросов, но уверяем Вас — это еще далеко не все.

Посмотрим, как происходит формирование заявки, размещаемой на тендерной площадке.

Все заявки первоначально формируются в цехах, где непосредственно это оборудование эксплуатируется и подходит срок замены или ремонта, если это существующее производство. И это хорошо. Там люди знают где, что и как работает. Хорошо работает — списал с паспорта или шильдика обозначение и заказал, чтоб закупили именно это. А если работает не очень? А если работает плохо или вообще — сплошная головная боль?

Здесь уже одним обозначением не обойтись! Как отнесется к своим обязанностям исполнитель, готовя данные для закупок, какую цель он преследуете — «заткнуть дыру» или обеспечить бесперебойную работу производства?

Сделанное наспех редко хорошо сделано.
Сократ

Затем, под эти потребности выделяется какой-то бюджет. После этого отдел закупок ранжирует закупки по степени важности и срочности, разносит на различные временные периоды и готовит документы для проведения тендеров, согласно принятому на предприятии регламенту. После чего служба закупок готовит информацию для размещения на тендерной площадке. При этом не всегда учитываются реальные сроки изготовления товара. В режиме диалога поставщик и потребитель могут найти какой-то компромисс, но чаще тендерная система подобных диалогов не предусматривает, и решение принимается исходя из предложений, поданных участниками тендера.

Как мы уже отметили, далее эти данные поступают в отдел закупок. Потребности — на производстве, а закупки делают другие отделы, существующие на предприятии именно для этих целей. Но знают ли они реальные потребности и проблемы производства? Интересны ли они им?

Давайте рассмотрим основные группы (таб.2), так или иначе принимающие участие в выборе и закупке оборудования. На поверхности три основные группы заинтересованных лиц со своими задачами и интересами.

to offer options to improve the preparation of tender documentation, because this determines whether you or your staff to divert cases from the an endless stream of calls and letters to potential suppliers with a request to clarify the requirements. When the more fully explained the task, more likely to get exactly what you need.

Materials and methods

1. Electronic trading floor B2B-Energy (<https://www.b2b-energo.ru>)
2. A. Karpov, N. Shubenkina, A. Schneider, *Buying expensive equipment - the error or good judgment, «Oil and gas exhibition», № 3 (21) May 2012, pp. 11-14*

Results

The current system forming applications for tenders in many enterprises is far from ideal and does not contribute to raising the technical level of production. Requires adjustment of approaches to the formation of queries and systems evaluation in procurement to minimize the potential of a negative impact of tenders on the promotion of the latest technical solutions for the to equip the productions.

Conclusions

If a consumer wants to buy quality goods on a tender basis, a formal approach to the formation an application is not valid. Only a complete, accurate and accurate information on future operating conditions of production will allow the customer to obtain the most appropriate technical solution to their tasks and conditions execution of the order (price and terms). Priority such operating properties, as lifetime without service, working resource, in assessing proposals will allow the customer to purchase more quality product.

Keywords

tender, requirements, needs

References

1. Electronic trading floor B2B-Energy (<https://www.b2b-energo.ru>)
2. A. Karpov, N. Shubenkina, A. Schneider, *Buying expensive equipment - the error or good judgment, «Oil and gas exhibition», № 3 (21) May 2012, pp. 11-14*



Рис. 1 — Большое количество вопросов с торговой площадки

Эксплуатирующая служба	Закупщики	Руководство предприятия/Владелец
<ol style="list-style-type: none"> 1. Безаварийная работа оборудования 2. Простота в обслуживании оборудования 3. Сокращение простоев из-за аварий и ремонтных работ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Закупить оборудование, необходимое производству на максимально выгодных условиях 2. «Вписаться в бюджет закупок» 3. Не нарушить регламент закупок 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение прибыли. (снижение себестоимости, уменьшение потерь на предприятии) 2. Повышение конкурентно-способности выпускаемой продукции

Таб. 2 — Группы заинтересованных лиц

Попробуйте, с целью выяснения возникших вопросов, задать их специалисту на тендерной площадке он или не станет об этом говорить, так как это не входит в рамки его обязанностей, или он не знает ответов. Попытки выяснить у него — к кому бы обратиться для получения ответа на предприятии потребуют много времени, если это получится, то мы попадем на специалиста отдела закупок. Это обычно простой российский менеджер. Он очень редко хорошо знает особенности эксплуатации оборудования. Пройти его и попасть к техническим специалистам удается довольно редко. В том случае, когда снабженец берет на себя роль передаточного звена, процесс обычно существенно удлиняется и возникает эффект «испорченного телефона». Даже если удается добраться до технических специалистов, у них не хватает времени, но есть убежденность, что они не могут повлиять на процесс закупок. А представьте, что звонить будет не один участник тендера, да еще тендеров несколько! И все хотят получить ответ на свои вопросы.

Все эти работы по получению дополнительной информации приносят очень большие потери времени и дополнительные финансовые затраты у возможных поставщиков. Работа на тендерных площадках также требуют от возможных поставщиков финансовых затрат, а иногда и немалых. Часто в процессе закупок присутствует еще одно звено — служба закупок концерна или холдинга, иногда это их торговые дома. При этом временной процесс еще больше затягивается и стоимость товара возрастает. Все эти дополнительные затраты компенсируются за счет увеличения наценки на предлагаемый заказчику товар.

Часто процесс проведения крупных тендеров заранее предрешен. Выигрывают их, имеющие опыт и долговременные отношения с заказчиком, крупные торговые организации, специализирующиеся на комплексных разноплановых поставках. После выигрыша тендеров они ищут субподрядчиков на поставку отдельных позиций. Это еще больше затрудняет и делает невозможным процесс общения производителей или их представителей с техническими специалистами конечного потребителя продукции.

Сейчас практически любой тендер — это безусловное выполнение требований заказчика. Да у нас рынок покупателя, но это означает приоритет его нужд и требований, а не как не их безусловный диктат!

Правда бываю и счастливые для обеих сторон случаи.

Вот пример из нашей практики:

Предприятием вывешен тендер на закупку: Дисковый затвор «баттерфляй» с ручным приводом, CDVC d 90мм Ду 80, уплотнения FRM — 10 шт.

Дисковый затвор «баттерфляй» с ручным приводом, CDVC d 75мм Ду 65, уплотнения FRM — 10 шт.

Срок подачи предложений — 2 дня.

Прямо скажем — мало информации для формирования предложения. Мы звонили исполнителю. Дозвонились через 2 дня. Пока все выяснили, прошло 3 дня. На тендер мы, конечно, опоздали, но зато выяснили, что

затворы с уплотнением FRM в данных условиях работы применять нельзя, о чем сообщили на предприятие. Затем была встреча, где все подтвердилось — затворы работали не более месяца!! Мы предложили свой вариант, и это была наша маленькая победа.

Оказалось: цех заказал то, что всегда закупал (почему именно это — никто не знает), закупщики объявили тендер и закупили строго, что просил цех. И сколько бы они так мучились и тратили деньги впустую — непонятно.

Зачастую на производстве просто не знают, что есть другое оборудование, которое будет работать значительно лучше.

*Покупая kota в мешке, деньги могут
пасть коту под хвост.*

Эриан Шульц

Конечно не всегда и не везде так

Предприятия, ориентированные на закупку оборудования европейского производства, всегда прикрепляют к тендеру опросные листы с техническими требованиями, а все предложения проходят согласование у технических специалистов завода или проектного института, курирующего производственный объект. Однако, после согласования техники, основным критерием выбора является цена, реже — срок поставки. Хотя за разницей в цене может скрываться такой важный параметр, как рабочий ресурс и межремонтный пробег (таб. 3). Из таблицы видим, что хотя клапан российского производства дешевле, но в обслуживании он обойдется дороже за счет значительно меньшего срока работы без обслуживания. Итого получили: российский клапан в 4 раза дешевле, но ресурс работы без обслуживания 55,56 раз меньше. Количество различной арматуры на предприятиях химии и нефтепереработки огромно и необходимость частого обслуживания отвлекает много времени ремонтных служб, а также денежных средств. Что выгоднее купить — решать заказчику.

*Многие разорились потому,
что старались купить на грош дешевле.*

Бенджамин Франклин

Мы, конечно, приводим здесь простейшие примеры, не влезая в более сложную технику, где очевидность выбора будет еще меньше. Однако если обратиться к одной из наших предыдущих статей, — «Покупка дорогого оборудования — ошибка или трезвый расчет» [2], то там видно насколько значительным может быть экономический эффект. В зависимости от выбранного к закупке оборудования (напомню — по нашим приблизительным расчетам потери составили 90 млн. руб. за 1 внеплановый

останов оборудования).

Многие имеют личный транспорт, и никому не приходит в голову спросить: «Почему «Мерседес» или «Тайота» намного дороже «Запорожца» или «Жигулей»?».

Но если подойти к вопросу вдумчиво, то увидим: что все это — автомобили, один руль, четыре колеса, на всех можно ездить. Но почему-то мало кто делает выбор в пользу «Запорожца» и все меньше в пользу «Жигулей», хотя можно было бы так хорошо сэкономить!

Согласитесь забавный парадокс. Крупное предприятие никогда не купит «Запорожец» даже для передвижения по территории завода, но при этом ищет оборудование дешевле и иногда покупает откровенный «прошлый век», хотя от этого зависит экологическая безопасность региона и безопасность людей, работающих на предприятии, а также, связанные с этим денежные расходы.

Еще один немаловажный нюанс: обычно под закупки закладывается определенный бюджет. В этом случае, какое бы замечательное оборудование мы не предлагали, если оно не вписывается в этот бюджет — закуплено оно не будет.

Как же быть? Оборудование нужно сегодня, а бюджет пересматривать сейчас никто не будет. Но безвыходных ситуаций не бывает!

Предусмотреть деньги на следующий отчетный период под закупку нужного оборудования, которое не получилось закупить сразу в силу тех или иных причин.

*Цитата: «Мой прадед говорил:
«Я имею желание купить дом,
но не имею возможности.
Я имею возможность купить
козу, но не имею желания».
Так давайте же выпьем за то,
чтобы наши желания совпадали с
нашими возможностями».*

Однако все мы люди и с течением времени то, что еще недавно казалось жизненно необходимым, уже таким не кажется. Жили без этого оборудования и дальше можно жить, ведь переход на новое потребует определенных усилий, действий. Все уже закуплено и пока работает.

А подойдет время замены — опять вопрос станет актуальным, а время опять будет упущено...

А потом сидим грустные и сокрушаемся, почему наше производство уступает западным конкурентам и в качестве выпускаемой продукции, и в производительности, и в себестоимости производства.

Так может, стоит что-то предпринять, чтобы сделать производство более безопасным и конкурентоспособным во всех

Тип арматуры	Материал корпуса	Гарантия, циклов	Цена средняя с НДС, руб.	Стоимость цикла, руб./цикл
Клапан запорный 15нж65нж Ду50 Ру16	Ст. 25Л	1 800	5 000,00	2,78
Клапан запорный UV 226S 11-40/400-50 DN50 PN40	1.0619 (Ст.20)	100 000	20 000,00	0,2

Таб. 3 — Пример закупочной ведомости

отношениях? Может, стоит чем-то пожертвовать ради этого? Ведь существуют специализированные компании, которые могут усовершенствовать какую-то часть процессов (будь это автоматизация, технологические процессы, оборудование, ...). Может, стоит рассказать им о своих пожеланиях и проблемах? Может быть, закупающие просто не знали, что решения давно существуют и только ждут, когда они обратят на них внимание?

Так что же такое тендер это панacea или зло? И как обычно, стоят два извечных Русских вопроса: «Что делать?» и «Кто виноват?».

Может, стоит готовить техническую часть тендерной документации более тщательно и максимально полно, чтобы потенциальные участники не «дергали» механиков и исполнителей техническими

вопросами, отвлекая от других важных дел. А при оценке различных вариантов в приоритет ставить не цену, а технические преимущества и рабочий ресурс (кстати, некоторые предприятия уже начинают это делать).

Итоги

Существующая в настоящее время на многих предприятиях система формирования заявок для проведения тендеров далека от идеала и не способствует повышению технического уровня оснащения производств. Требуется корректировка подходов в формировании запросов и систем оценок при проведении закупок для снижения вероятности отрицательного влияния тендеров на продвижение новейших технических решений для оснащения производств.

Выводы

Если потребитель хочет приобрести качественный товар на тендерной основе, формальный подход к формированию заявки недопустим. Только полная, точная и четкая информация о будущих условиях эксплуатации продукции позволит заказчику получить наиболее соответствующее их задачам техническое решение и условия исполнения заказа (цену и сроки). Приоритет таких эксплуатационных свойств, как срок службы без обслуживания, рабочий ресурс, при оценке предложений позволит заказчику приобрести более качественный товар.

Ваши вопросы, отзывы и комментарии просим направлять по адресу: evro-arm@mail.ru с пометкой: «Отзыв на статью».

Список использованной литературы

1. Электронная торговая площадка B2B-Energy

(<https://www.b2b-energo.ru>)

2. А.Г. Карпов, Н.Н. Шубенкина, А. Шнайдер, Покупка дорогого оборудования - ошибка или

трезвый расчет», Экспозиция Нефть Газ, № 3 (21) май 2012 г., стр. 11-14



428022, Россия, Чувашская Республика, г. Чебоксары, ул. Декабристов, д. 33-А, оф. 311
тел./факс (8352) 63-00-24, тел. (8352) 23-03-41; e-mail: evro-arm@mail.ru; <http://www.evro-arm.ru/>

ООО «ЕвроАрм» консультирует по подбору, применению предлагаемой арматуры для различных условий эксплуатации, разрабатывает нестандартные решения для сложных мест установки и тяжелых условий эксплуатации арматуры (сильноагрессивные, абразивные, чистые среды, высокие температуры и давление) и осуществляет комплексные поставки.

Компания является официальным представителем производителей запорной, регулирующей, предохранительной, дозирующей арматуры для химии, нефтепереработки, энергетики и других отраслей: CERA SYSTEM, LESER (Германия), ABO Valve, LDM (Чехия).

Проводится под патронатом Государственной Думы Российской Федерации

27 - 29
ноября 2012 г.
г. Москва

НЕФТЬ

ГАЗ

ФОРУМ

Всероссийский
выставочный центр
павильон № 55

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

НЕФТЕГАЗОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ

РОСНЕФТЕГАЗПРОМ

ГАЗОНЕФТЕХИМИЯ

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

“Стратегия и проблемы развития нефтегазовых комплексов
европейских районов России на современном этапе”
(28 ноября, Торгово-промышленная палата Российской Федерации)

Дирекция Форума: ООО “Экспоброкер”
(499) 760-31-61, (499) 760-26-48,
(499) 760-21-89, E-mail: bild@bk.ru

Официальный сайт выставки
www.expobroker.ru