

Экономика и финансы



Андрей Бойко



Павел Васев

Андрей Серебряков

Когда выигрывают все

На ММК впервые побывали эксперты общественного совета премии «Лидер конкурентных закупок-2018»

ММК – постоянный участник этого популярного среди российских компаний-заказчиков профессионального конкурса. На счету предприятия победы в номинациях «Экономическая эффективность закупочных операций», «Лидер инноваций торгово-закупочной деятельности», «Экономическая эффективность закупочных операций». Специальной наградой «За развитие и оптимизацию закупочной деятельности» был отмечен заместитель генерального директора ПАО «ММК» по коммерции Сергей Ушаков.

Предприятие уделяет большое внимание развитию и повышению эффективности системы снабжения, ведь цены и закупочные процедуры напрямую влияют на себестоимость продукции ММК, а следовательно, на реализацию готовой продукции на внешних рынках.

– Постоянно совершенствуем свою деятельность за счёт изучения опыта работы других компаний, – рассказывает начальник управления категорийных закупок ПАО «ММК» Павел Васев. – Но общение всегда происходит заочно, поэтому ММК вышел с инициативой провести перед конкурсом «Лидер конкурентных закупок-2018» очную встречу, чтобы, так сказать, глядя глаза в глаза, рассказать, чего та или иная компания достигла за минувший период, поделиться интересными идеями и практиками. В результате надеемся получить

и обобщить новую информацию в сфере закупок и при необходимости применить её у себя на предприятии.

Минувший год, по словам Павла Васева, был полностью посвящён совершенствованию системы снабжения комбината. Для этого ММК привлёк в качестве консультанта компанию с мировым именем «АТ Карни», которая тщательно изучила все закупочные процессы и операции, выявила «узкие места» и дала рекомендации. В результате в системе снабжения ПАО «ММК» произошли организационные и структурные изменения, и отныне комбинат выходит на более длительные отношения со стратегическими поставщиками.

– В предыдущие годы номинировали на премию различные проекты в области закупочной деятельности, – говорит Павел Александрович. – Это и «Сквозная автоматизация процессов на базе Oracle», и «Открытие собственного офиса ПАО «ММК» в КНР», и реализация программы «Поставка ТМЦ точно в срок», программы по работе с поставщиками: конкурс «Лучший поставщик года ПАО «ММК», «День открытых дверей». В этом году представили совместный с компанией АТ «Карни» проект «Совершенствование системы снабжения ПАО «ММК» – самый масштабный за последние годы. Впервые эксперты смогут ознакомиться с ним не путём прочтения размещённой на сайте анкеты, а вживую, с презентацией основных достижений, с рассказом о проведённых изменениях, ответом на вопросы и демонстрацией масштабов предприятия.

– Очень благодарны ММК за прекрасную возможность пообщаться

вживую, – отмечает коммерческий директор B2B-Center Андрей Бойко. – Этот референц-визит – хорошая площадка для обмена опытом, личного знакомства с участниками общественного совета премии «Лидер конкурентных закупок-2018» и с компаниями. Так сложилось, что сфера закупок всегда оставалась в тени. Попытаемся изменить эту ситуацию и показать, что это одна из самых важных сфер на любом предприятии. Она охватывает все направления, начиная от питания рабочих и заканчивая сырьём и оборудованием. Большая часть того, что есть на предприятии, куплена. В кризисные времена основную роль в экономии играют эффективные закупки. Именно они должны сделать так, чтоб было недорого и качественно. Возможно, в дальнейшем, с лёгкой руки ММК, подобные встречи станут традицией и мы будем проводить их и на других предприятиях.

Во время референц-визита был подписан долгосрочный договор между ММК и международным центром электронных торгов B2B-Center.

– Комбинат сотрудничает с B2B-Center на протяжении трёх последних лет, – отмечает Павел Васев. – Предварительно внимательно изучили его возможности, посмотрели, чем он отличается от нашей площадки. Там большее количество поставщиков, соответственно, можно сделать большее количество эффективных закупок. В результате принято решение в дополнение к своей электронной площадке привлечь ресурсы B2B-Center.

– Ранее ММК использовал наш сервис как поставщик и участвовал в закупках других заказчиков, – рас-

сказал Андрей Бойко. – Сейчас мы подписали долгосрочный договор в сфере проведения электронных закупок для нужд самого предприятия. От этого выиграют все. Наши клиенты-поставщики получают доступ к закупкам одного из крупнейших металлургических комбинатов страны, а ММК – автоматизирует приглашение участников и сможет выбирать лучшие предложения на рынке.

ММК перевёл на электронную торговую площадку B2B-Center закупки услуг по ремонту оборудования

Цель – обеспечить открытость конкурсных процедур, расширить базу потенциальных подрядчиков и автоматизировать сбор предложений от них.

– Успешно протестировали возможности и функциональность B2B-Center, проведя более 100 закупок, – отмечает Павел Васев. – У ремонта каждого вида оборудования свои особенности, поэтому важно выбрать лучших подрядчиков. Независимая площадка привлекает потенциальных исполнителей, создаёт для них равные конкурентные условия и помогает подготовить все документы. На следующем этапе планируем настроить интеграцию нашей информационной системы и B2B-Center, чтобы исключить дублирование процессов и обеспечить удобство работы для наших специалистов.

На этой электронной площадке ММК выбирает подрядчиков для капитального ремонта котлов энер-

гетических систем, генераторов, паропроводов, приводов прокатных станов, а также модернизации систем охлаждения, монтажа металлоконструкций и оборудования.

Программа референц-визита была насыщенной. После презентаций и докладов состоялся круглый стол, за которым гости и принимающая сторона обсудили всё увиденное и услышанное, поделились мнениями и обозначили перспективы сотрудничества, а завершением встречи стала экскурсия на ПАО «ММК».

– Знакомство с цехами комбината поможет гостям проникнуться металлургическим производством, – говорит Павел Васев. – В работе конференции принимает участие одиннадцать компаний, среди которых наши коллеги – ООО «Евраз-Холдинг», ПАО «Северсталь», ПАО «Челябинский трубопрокатный завод». Но и есть далёкие от металлургического производства компании, например, «Макдоналдс», думаю, им интересно посмотреть, как рождается металл. Надеемся, первая очная встреча будет полезной для всех. Специфика металлургической отрасли прослеживается в том числе и в снабженческой деятельности. Поэтому интересно услышать мнение как экспертов смежных областей промышленности, так и специалистов далёких от металлургии. Будем рады, если подобные встречи в том или ином формате – видеоконференции, поездки на другие предприятия – станут постоянными и послужат продвижению самых передовых и эффективных практик закупочной деятельности.

Елена Брызгалина

Справка «ММ»

Премия «Лидер конкурентных закупок» – первый профессиональный конкурс в сфере торгово-закупочной деятельности, объединяющий закупщиков, представителей органов власти, СМИ и общественных организаций. Премия учреждена в 2012 году, её цель – привлечение внимания к наиболее значимым проектам в области закупок, которые повышают эффективность работы компаний и вносят существенный вклад в развитие всего рынка.

Железнодорожные перевозки

В Москве прошла IX международная конференция «Железнодорожные перевозки горно-металлургических грузов». В рамках мероприятия прозвучал доклад ассоциации предприятий черной металлургии «Русская сталь», с которым выступил ведущий инженер управления логистики ПАО «ММК» Константин Гавришев.

Ассоциация предприятий чёрной металлургии «Русская Сталь» объединяет крупнейших производителей металлургической продукции в России (ООО «ЕвразХолдинг», ПАО «Северсталь», ПАО «ММК», ПАО

В фокусе – вопросы логистики

«НЛМК», ПАО «Мечел», ООО УК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ», АО «ОМК», ООО УК «ПМХ», ПАО «ТМК»), которые производят 98 процентов российского чугуна, порядка 90 процентов стали и российского проката, около 60 процентов труб, а также значительную долю сырья для металлургической промышленности.

В настоящее время, как отметил докладчик, компании металлургической отрасли испытывают серьёзный дефицит вагонов на сети ОАО «РЖД». К традиционным факторам возникновения дефицита грузовых вагонов в 2018 году

добавились новые, формирующие системный и стабильный дефицит. К их числу следует отнести длительный оборот вагонов на путях необщего и общего пользования, рост нерабочего парка вагонов, увеличение числа крупных ремонтов инфраструктуры со стороны РЖД, нехватка локомотивной тяги, а также увеличение объёмов погрузки угля в экспортных направлениях.

Помимо этого, в докладе проанализированы основные причины возникновения данных факторов, представлены предложения по сокращению оборота вагонов на

путях грузоотправителей, заявлено о необходимости учесть в инвестиционной программе ОАО «РЖД» развитие инфраструктуры общего пользования для нужд металлургической отрасли, что позволило бы предприятиям российской металлургии обеспечить дополнительный объём перевозок не менее чем на 12 млн. тонн в год.

Конференция «Железнодорожные перевозки горно-металлургических грузов» прошла 4–5 октября в Lotte Hotel, Москва. Ежегодно мероприятие собирает участников рынка из различных

регионов России, а также из Белоруссии, Германии, Латвии, Великобритании, Финляндии, Эстонии, Казахстана и Азербайджана. Среди ключевых тем нынешней конференции: обзор внутреннего и внешнего рынков перевозок горно-металлургических грузов, инструменты стабилизации грузоперевозок, железнодорожные перевозки горно-металлургических грузов в адрес портов Азово-Черноморского и Каспийского бассейнов, оптимизация перевозок горно-металлургических грузов в порты Дальнего Востока, повышение эффективности управления вагонными парками и взаимодействия с компаниями-грузовладельцами...

Управление информации и общественных связей ПАО «ММК»