

ШКОЛА ЭКОНОМИИ оператора связи

Л.Павлова

Благодаря модернизации закупочной деятельности "Ростелеком" сэкономил за последние два года 36 млрд. рублей.

ЗАКУПКИ – ЭТО ПОЛИТИКА

Программа оптимизации закупочных процедур стартовала в "Ростелекоме" в середине 2013 года, ее основная цель – сокращение затрат и повышение конкурентности проводимых торгов. Как сообщил на впервые организованной в этом году конференции "Как стать поставщиком "Ростелекома" старший вице-президент и финансовый директор компании Кай-Уве Мельхорн, для достижения этой цели оператор проводит новую политику закупок. Ее основные элементы: реализация закупочной стратегии (планирование, разграничение полномочий участников закупочного процесса, разграничение финансовых полномочий закупочных комиссий – так, закупочные комиссии филиалов оперируют бюджетами менее 10 млн. руб., макро-региональных филиалов – от 10 до 100 млн., корпоративного центра – суммами более 100 млн. руб.), оптимизация организационной структуры компании с выделением независимой закупочной функции, выстраивание работы по закупочным категориям с устранением излишних и дублирующих этапов, коллегиальность и прозрачность принятия решений, унификация стандартов и документов при осуществлении закупок.

Заметим, по объему и количеству закупок национальный оператор связи №1 входит в топ-3 заказчиков в стране. В 2014 году "Ростелеком" потратил 163 млрд. руб., совершив 8525 закупок, причем доля закупок с участием четырех и более поставщиков за два года выросла в 10 раз – с 1,5% в 2012 году до 17,3% в 2014. По словам президента компании Сергея Калугина, результатом повышения прозрачности закупочных процедур стало существенное повышение количества их участников, что привело к экономии более 16,7 млрд. руб. (в 2013 году этот показатель составил около 16,2 млрд.). Дело в том, что

мультивендорные конкурсы ведут к созданию прозрачной конкурентной среды (снижение удельных капитальных и операционных затрат за счет конкуренции вендоров), сокращению сроков поставки оборудования и соответственно ускорению процессов упрочнения объектов сети, а также к улучшению параметров SLA.

Конкурсы 2015 года

Как сообщил на конференции старший вице-президент по технической инфраструктуре ОАО "Ростелеком" Александр Цейтлин, в ближайшие месяцы оператор проведет целый ряд мультивендорных конкурсов в нескольких направлениях. Для мультисервисной сети – на поставку маршрутизаторов для магистральной (RGR), агрегирующего (DR/AR) и сервисного (BPE, BRAS, CG-NAT) уровня. Конкурс на поставку маршрутизаторов класса RGR и BPE суммарным бюджетом 0,5 млрд. руб. пройдет во втором-третьем квартале этого года, по его итогам будут определены три основных победителя (60, 30 и 10% закупок). Конкурс на устройства CG-NAT (бюджет 0,4 млрд. руб) во втором квартале 2015 года определит двух основных победителей (70 и 30% закупок). Конкурс на устройства BRAS состоится в 2016 году (в настоящее время идет процесс формирования бюджета), он выявит трех основных победителей (60, 30 и 10% закупок).

Кроме того, в 2015 году МРФ инициируют тендеры по закупке платформ AR/DR, коммутаторов агрегации и устройств сервисной границы, а также по закупке оборудования DWDM и CWDM для транспортного уровня опорной региональной сети передачи данных (РСПД). Цель реализации проектов для транспортной сети – увеличение пропускной способности IP/MPLS от 0,8 до 2 Тбит/с на отдельных участках сети для удовлетворения суммарного

спроса на услуги связи в IP-сегменте и транзитный трафик в направлении Европа-Азия. Суммарный бюджет проектов составляет 6,7 млрд. руб. с НДС. При проведении конкурсов применяются принципы вендорной политики, учитывающие текущее состояние сети и направленные на оптимизацию эксплуатационных расходов. Что касается опорной РСПД, то для оценки соответствия функциональным требованиям новых моделей оборудования, проверки взаимодействия оборудования разных производителей и реализации программы импортозамещения в технической лаборатории "Ростелекома" запланировано и уже проводится тестирование систем DWDM/CWDM и новых типов AR/D.

Ключевые проекты этого направления уже стартовали. Основные этапы: МРФ готовят и согласовывают с КЦ спецификации оборудования опорных сетей, схем связи, презентаций по обоснованию выбранных технических решений (1 кв. 2015 года); МРФ готовят и согласовывают с КЦ конкурсную документацию, скорректированные спецификации оборудования, проводят тендеры на закупку основного оборудования и заключают договора на его поставку (2 кв. 2015 года); стройка ВОЛС и подготовка площадок к монтажу оборудования (2 кв. 2015 года); поставка основного оборудования, стройка ВОЛС и подготовка площадок к монтажу оборудования (3 кв. 2015 года); поставка основного и вспомогательного оборудования, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы (СМР/ПНР), ввод оборудования в эксплуатацию (3-4 кв. 2015 года); завершение ПНР и ввод оборудования в эксплуатацию (1 кв. 2016 года). КЦ обеспечивает контроль

на всех этапах реализации инвестпроектов опорных РСПД.

Другие "тендерные направления" этого года – расширение и модернизация международной и междугородной сети в ее сигнальной и интеллектуальной части (в 4 кв. планируется провести конкурс на устройства BRAS и замену платформы ИСС (BW, MNP), бюджет первого составляет 415 млн. руб., второго – 380 млн. руб.), развитие региональных сетей доступа с крайним сроком исполнения в июле (на поставку 140 тыс. портов коммутаторов доступа GE заложен бюджет в 70 млн. руб; 700 тыс. портов второго каскада сплиттеров GPON – 256 млн. руб; 9,5 тыс. портов голосовых шлюзов VoIP – 387 млн. руб; 2700 оптических мультиплексоров – 800 млн. руб), а также реализация проекта устранения цифрового неравенства. В последнем случае выбор подрядных организаций на выполнение СМР/ПНР по установке точек доступа Wi-Fi проводится на уровне МРФ, а основным критерием оценки заявок станет стоимость работ. Для расчета принимаются три типа подключений: точка размещается на существующих зданиях или сооружениях (ориентировочно 38819 руб. без НДС); ВОЛС заведена на железобетонную опору, на которой размещается точки доступа (103351 руб.); для размещения точки доступа требуется дополнительно установить железобетонную опору (122144 руб.). Победителями конкурса признаются два участника, которые получают 60 и 40% объема строительства на два года.

Из анонсов закупок коммерческого блока можно выделить направление абонентского оборудования для IPTV (в 2015 году компания планирует

приобрести 1,3 млн. цифровых приставок на сумму 58 млн. долл.) и ШПД по технологиям ADSL, FTTB, xDSL/FTTB, PON. Всего в 2015–2017 годах планируется закупить около 6 млн. устройств: для ADSL – 1,2 млн. шт., FTTB low – 2,2 млн., FTTB premium – 0,5 млн., PON low – 0,9 млн., GPON premium – 1,5 млн. шт.

ПАМЯТКА ПОСТАВЩИКУ

Случается, что проигравшие в тендерах поставщики должны пенять на себя. Департамент внутреннего аудита ОАО "Ростелеком", проводящий мероприятия по повышению эффективности процесса закупок (превентивный контроль закупочной документации, контроль качества работы закупочных комиссий, работа с обращениями на "этической линии" с проверкой указанных в жалобах фактов нарушений и злоупотреблений при присвоении баллов) отмечает такие недостатки в конкурсной документации претендентов, как предоставление неполного пакета документов; предоставление неактуальных документов, подтверждающих полномочия руководителя организации и лица, подписывающего заявку; предоставление отчетности с истекшим сроком действия; предоставление технико-коммерческого предложения с не соответствующими условиям конкурса параметрами товаров, работ, услуг.

По данным оператора, в прошлом году из 4719 участвовавших в закупках поставщиков 330 напутали сроки или делали все в последний момент, 545 не выполнили требования либо не приложили необходимые документы, 1793 предложили неоптимальную цену либо не пришли на переторжку.

КОРПОРАТИВНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

По словам А.Цейтлина, всерьез в тему импортозамещения "Ростелеком" вошел около года назад, и первым делом компания определила критически важные элементы инфраструктуры, которые необходимо и возможно "закрыть" оборудованием российского производства. Это в первую очередь системы магистральной трансмиссии DWDM/CWDM, а также IP-оборудование разного уровня. К слову, для своей сети оператор принял собственные корпоративные критерии определения статуса отечественного, "утяжеляющие" позиции, принятые Минпромторгом. По "Ростелекому", производитель должен находиться в юрисдикции России, собственники компании должны быть гражданами России (или юридическими лицами российской юрисдикции), права интеллектуальной собственности на оборудование и программное обеспечение должны принадлежать этой компании,

ее ключевые производственные процессы – выполняться на территории России (разработка архитектурного решения продукта, прикладного и специализированного ПО, разработка принципиальных схем электронных блоков, конструкторские работы, разработка шаблонов печатных плат, тестирование электронных блоков, обеспечение полного цикла сервисного сопровождения продуктов).

Известно, что закупочная деятельность "Ростелекома" регулируется 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг определенными видами юридических лиц". Оператор направил свои предложения в Минкомсвязи и Минпромторг с просьбой внести в закон изменения, которые позволили бы ему вводить преференции для отечественных компаний. Но уже сейчас, не дожидаясь принятия поправок, в компании обсуждается возможность введения корпоративной системы баллов, которые будут давать отечественным компаниям определенные плюсы в конкурсах. Кроме того, по словам А.Цейтлина, оператор помогает российским производителям не на этапе тендера, а заранее – специалисты "Ростелекома" обсуждают с поставщиками их "дорожные карты", объясняют им требования и условия.

При этом оператор остается прагматичным покупателем. "Мы стараемся сделать свою сеть устойчивой, имея отечественное оборудование – так поступают все национальные операторы, – заметил С.Калугин. – Но, понимая что многие российские производители находятся не в лучшем положении, будем стремиться при реализации собственных планов помогать и им решать свои задачи. Для этого очень важно зафиксировать историю с российским производством – это история долгосрочная, не конъюнктурная и не политическая. Есть классы оборудования, где отечественные производители имеют явные преимущества; есть классы "на подходе" – и мы будем стараться их поддерживать, в том числе и за счет определенных небольших преференций в закупочных процедурах. Но мы производственная компания, и если кто-то предложит оборудование на лучших условиях – мы его купим".

По мнению А.Цейтлина, "комфортный" уровень импортозамещения для компании составляет 30–40%. "С одной стороны, это достаточно устойчивая цифра, чтобы при драматическом развитии внешнеполитической ситуации была база, с которой можно стартовать и сделать 100% импортозамещения, а с другой – эта цифра хороша, чтобы мы не ездили на "жигулях", – пояснил техдиректор. – Нужно 60–70% других вендоров, чтобы быть уверенными: нам не продадут "жигули", мы их просто не купим". ■