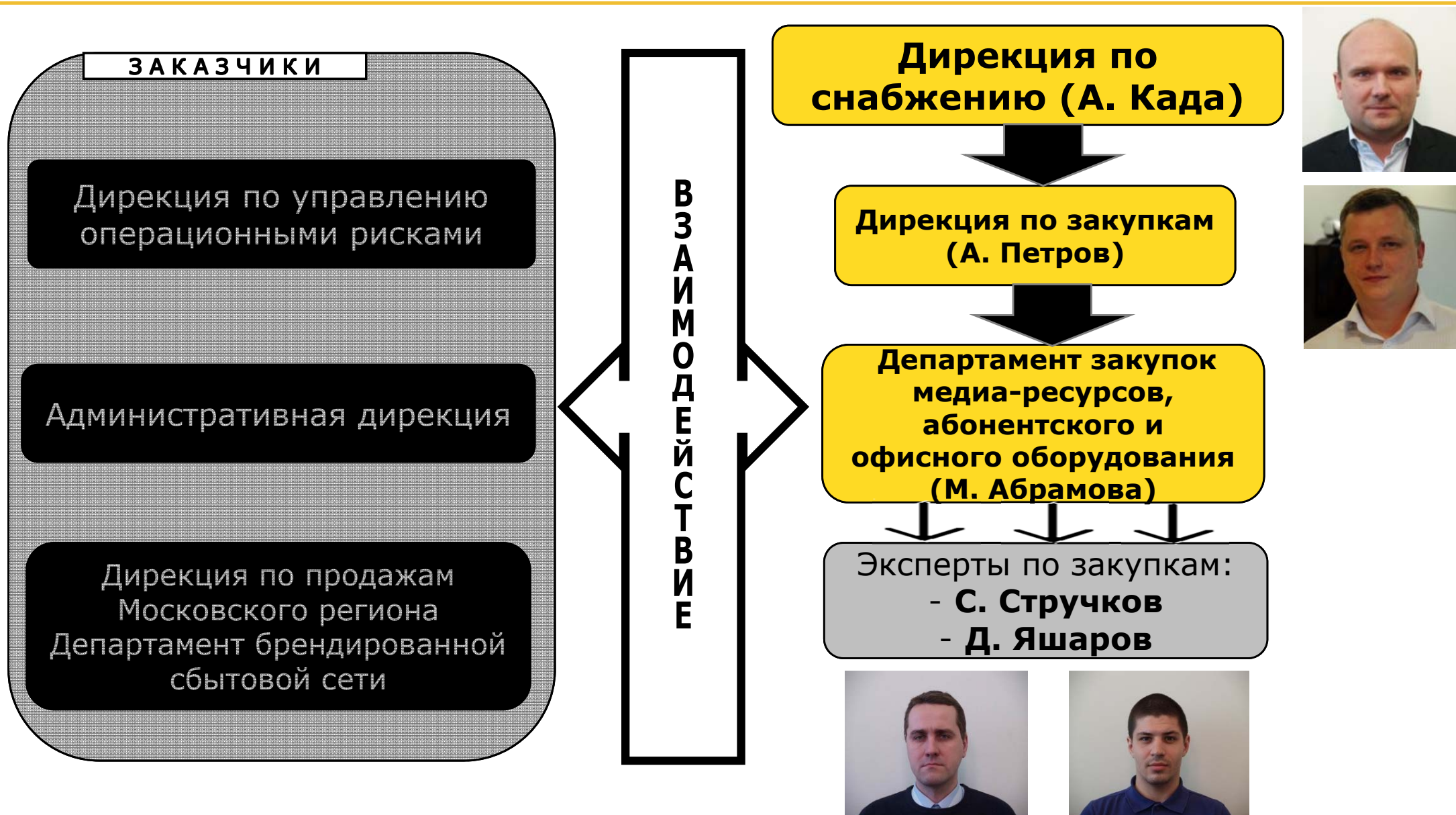


Строительство / реконструкция / ремонт объектов недвижимости (административные офисы, технологические площадки) ОАО «ВымпелКом»

Конференция поставщиков

Москва,
Апрель 2015

ДИРЕКЦИЯ ПО СНАБЖЕНИЮ И ЕЕ ЗАКАЗЧИКИ



Основные элементы процедуры выбора



Предварительный квалификационный отбор

Проводится согласно внутрикорпоративным положениям по предквалификации, предусматривающим унификацию правил проведения квалификационного отбора для всех структурных подразделений компании.

Основные пункты положения:

- 1) Вид квалификации – открытый/закрытый
- 2) Заключение договора может быть только с подрядной организацией, прошедшей предквалификацию.

Критерии безусловной квалификации

- Членство с СРО по ПИР, допуск на Генпроектирование
- Членство в СРО по СМР, допуск на Генподряд
- Финансовая устойчивость выше критической (*)
- Наличие опыта генподрядного строительства
- Отсутствие действующих дисквалификаций по Компании

() При финансовой устойчивости выше критической допускается авансирование до 30% при условии закупки дорогостоящего и импортного оборудования средствами подрядчика*

Предквалификация Поставщиков (основные этапы)



Процесс предквалификации непрерывен.
Подведение итогов квалификационных мероприятий – ежеквартально.

Процесс коммерческой оценки и выбора лучшего предложения

- Приглашение квалифицированных компаний к участию в закупочном мероприятии.
- Направление компаниям, подтвердившим участие, технического задания (проектная документация, первоначальный шаблон сметы).
- Получение, вскрытие, анализ первичных сметных расчетов (техническая часть).
- Формирование длинного списка участников.
- Формирование шаблона сметы, расчет целевой стоимости проекта.
- Запрос первичных коммерческих предложений по единому сметному шаблону.
- Ценовой анализ единичных расценок с учетом заданной целевой стоимости.
- Формирование короткого списка (Short list) участников
- Проясняющие очно-заочные переговоры с участниками короткого списка
- Запрос улучшенного коммерческого предложения
- Выбор потенциального победителя и резервного подрядчика
- Подведение итогов конкурса, объявление результатов.

Эффективное взаимодействие между участниками закупочных мероприятий и ОАО «ВымпелКом»

ОАО «ВымпелКом» стремится выстраивать эффективные взаимоотношения с квалифицированными участниками. Компании, уклоняющиеся от исполнения основных критериев эффективного взаимодействия, теряют потенциал победителя закупочных мероприятий.

Что мы понимаем под эффективным взаимодействием:

- Письменные развернутые ответы на все запросы/приглашения со стороны ОАО «ВымпелКом» (например, при отказе от участия в закупочном мероприятии)
- Оперативное предоставление всех запрашиваемых документов и строго не позднее обозначенных в запросах сроков.
- Обсуждение объективной необходимости продления срока на предоставление ответа.
- Предоставление обратной связи в случаях возникновения вопросов, нехватки информации для расчета предложений, недостаточного срока для расчета предложений и т.д.
- Предоставление предложений в запрошенном формате (по шаблону ВК, электронные архивы с паролем).
- Прозрачность ценообразования: предложения по конкурсным\тендерным мероприятиям должны подаваться с полной разбивкой стоимости, из которой наглядно видно ценообразование. Отвечать на уточняющие вопросы, касательно ценообразования и других условий выполнения работ, предоставлять подтверждающие документы, запрашиваемые ВК.

Ценообразование

Формирование целевой стоимости строительно-монтажных работ

Стоимость работ

ЗП – заработная плата рабочих
 ЭМ – эксплуатация механизмов, в т.ч.
 ЗПМ - заработная плата механизаторов
 МР - учтенный материал
 НР – накладные расходы
 СП – сметная прибыль

Стоимость основных материалов

Средняя рыночная стоимость материала на единицу измерения (минимум три поставщика)
 Норма расхода материала на единицу измерения
 Транспортно-заготовительские расходы

В стоимость работ не включена стоимость основных материалов

	Наименование работ	Объем	Ед.изм.	Цена работ за ед., руб.	Цена материалов за ед., руб.	Стоимость работ, руб.	Стоимость материалов, руб.	Общая стоимость, руб.
1.	Демонтажные и подготовительные работы							-
1.1.	Подготовка территории							
1.1.2	Разборка покрытий и оснований асфальтобетонных		м3			-	-	-
1.6.	Демонтаж полов					-	-	-
1.6.1	Разборка стяжки		м3			-	-	-
1.15.	Подготовка объекта к строительству (ПОС)					-		-
1.15.1	Мобилизация							
1.15.3	Охрана площадки (объекта)		сут			-	-	-
2.	Строительство зданий и ремонт					-		-
	Земляные работы					-		
2.1.1	Разработка грунта в отвал экскаваторами		м3			-	-	-

Основные условия договора

Стандартные условия:

- 30% - аванс *
- отсрочка платежа 60 календарных дней
- 5% гарантийное удержание на срок действия гарантии

Возможность ежемесячного активирования выполненных работ

Фиксированная стоимость «Под ключ» подразумевает весь комплекс работ по проекту/техническому заданию без активирования дополнительных работ, не связанных с изменением проекта/технического задания.

() при финансовой устойчивости подрядчика выше критической допускается авансирование до 30% при условии закупки дорогостоящего и импортного оборудования средствами подрядчика.*

Организация процесса контроля за строительными работами

- **Закрепление** проектного менеджера Службы управления недвижимостью и строительством АД Штаб-квартиры за **каждым объектом**
- Осуществление периодического контроля **лично** менеджером
- Выход на каждый объект ответственного представителя независимой организации, осуществляющей **технический и финансовый надзор (ТФН)**
- Предоставление организацией, осуществляющей ТФН **еженедельного технического отчета** по результатам строительного контроля на объекте
- Право ответственного за ТФН **приостановить** производство работ до устранения причин приостановки
- Организация постов **удаленного видеонаблюдения** за производством работ на объекте (веб-камера)
- Сдача-приемка выполненных работ на объекте **комиссией**

Примеры реализации проектов (позитив/негатив)

Позитивный пример – оперативная мобилизация на объекте Заказчика (параллельно с подписанием Договора, по гарантийному письму); соответствие заявленных трудовых ресурсов фактическому; своевременное предоставление и согласование разрешительных документов на допуск к работам

Негативный пример – неправильная оценка объема работ и распределение своих сил и средств на объекте.

Пример из жизни - подрядчик в ходе проведения конкурса предложивший самую низкую стоимость работ, в ходе проведения которых просто «встал» на объекте (при том, что ВК был выплачен 30% аванс).

Потребности, объемы на 2015 год

- Реконструкция и перепланировка на **18-ти** коммутационных центрах ВК (общая площадь **6800 кв.м**) в регионах ВК
- Проведение ремонтных работ, переоснащение инженерных систем на **5-ти** объектах (центрах поддержки клиентов, общая площадь **7500 кв.м**) в гг. Ростов-на-Дону, Ставрополь, Саратов, Воронеж, Тверь
- Проведение строительно-монтажных работ офисных помещений в гг. Воронеж, Иркутск, Ростов-на-Дону, Казань, Тула, Смоленск и др. (общая площадь **более 7000 кв.м**)
- Проведение строительно-монтажных и текущих ремонтных работ в офисах ВК в г. Москве («8-е марта», «Сокольники», «Павелецкая», «Электродная», «Москвичка», «Окская», «Рязанский пр-т», «Штаб-квартира», общая площадь **более 4000 кв.м**)
- Проведение строительно-монтажных работ и работ по брендированию офисов продаж ВК в г. Москве (**~30 объектов средней площадью 50 кв.м**)

Поздравляем!
Вы прошли все шаги,
теперь Вы партнёр БиЛайн!

