

СЛУЖБА
ГЛАВНОГО МЕХАНИКА



**ИНЖИНИРИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ**

ИГРА, КОТОРАЯ СТОИТ СВЕЧ!



Павел Борисович Кирасов,
генеральный директор
ЗАО «Инжиниринговая
компания «МТО»

«Уголь Кузбасса» неоднократно возвращался к теме, поднятой в одном из номеров главным механиком шахты «Распадская», специалистом с почти тридцатилетним опытом работы, Сергеем Михайловичем Прытковым: «Какой быть службе главного механика?». Сергей Михайлович сетовал на то, что часто на складах предприятия остаются планомерно заказанные запасные части, которые не были востребованы. Эти «материальные запасы» оттягивают значительную часть средств на обеспечение бесперебойной работы машин и механизмов, при этом не давая 100% гарантию максимально быстрого восстановления в случае аварии. Способ исправить эту ситуацию, избавив предприятие от неоправданных капиталовложений и обезопасив, тем не менее, себя в случае аварии — есть. О таком способе рассказывает генеральный директор ЗАО «Инжиниринговая компания «МТО» Павел Борисович Кирасов. ЗАО «Инжиниринговая компания «МТО» вот уже на протяжении почти 7 лет занимается поставкой оборудования и запасных частей для горнодобывающих предприятий страны. Главные плюсы ее работы — наличие сервисных складов на всей территории деятельности предприятия, которая охватывает Сибирский и Дальневосточный округа РФ. Номенклатура запасных частей, представленных на складах, такова, что может обеспечить замену многих часто выходящих из строя деталей. Причем эти детали могут быть предоставлены именно в тот момент, когда они нужны.

— Павел Борисович, а как вы считаете — насколько эффективно содержание собственных складов предприятий (т.е. плановое приобретение запасных частей)?

— Система материально-технического снабжения сейчас находится на стадии становления нового этапа своего развития. С этим трудно поспорить. Вообще эта сторона успешного функционирования предприятия невероятно сложна. Конечно, есть различные взгляды на ее развитие. Хорошо, что журнал поднял эту тему, здорово, что она вызвала отклики — ведь не зря говорят, что истина всегда лежит где-то посередине! Она — симбиоз, комплекс решений и логистических ходов. На сегодняшний день, на мой взгляд, самым прогрессивным является использование сервисных складов. Этот путь несет предприятию, которое пользуется услугами сервисного склада, некоторые преимущества в сравнении с системой плановых закупок.

Во-первых, для проведения плановых закупок, например, запасных частей к экскаваторам, необходимо сначала составить заявку, т.е. список запасных частей, которые будут необходимы для обеспечения парка машин на период закупки (месяц, квартал, год и т.п.). Этот список должны составлять специалисты энерго-механических и ремонтных служб предприятия. Но они люди, а не боги. Поэтому с действительностью эти заявки совпадают на 60-70%. То есть 30%-40% средств, затраченных предприятием, лягут на склад в виде неиспользованных запасных частей, так называемых неликвидов или сверхнормативных запасов. Как показывает практика, за год, в результате несоответствия планов и действительности, для угольного разреза мощностью в 6-8 миллионов тонн добычи в год этих сверхнормативных запасов по всем направлениям службы МТС предприятия набирается до 60-80 миллионов рублей.

Во-вторых, при работе по системе плановых закупок контракт предприятия-покупателя с поставщиками, выигравшими на торгах право поставлять определенную номенклатуру товаров, обязывает выкупить заказанную продукцию. Это означает, что покупатель обязан оплатить и забрать эти запасные части и комплектующие у поставщика, даже если они, вследствие изменившихся



условий, уже стали ему не нужны, или будут нужны ему в более отдаленный период, или в меньшем количестве. А ведь затраты на проведение ремонта оборудования (кроме стоимости запасных частей есть и иные затраты!) не так просто перенести на другой период, более того — чуть позже их, возможно, просто неоткуда будет взять. В этом случае купленные комплектующие станут претендентами на «неликвиды».

В-третьих, несмотря на то, что при выборе поставщиков большинство предприятий в качестве основного критерия используют цену товара, основную часть убытков предприятий при решении вопроса обеспечения запасными частями составляют всё же убытки, возникающие вследствие простоя оборудования из-за отсутствия запасных частей для его ремонта. Эти потери в разы, а часто в десятки и сотни раз могут превышать разницу в стоимости запасных частей у различных поставщиков, участвующих в торгах на поставку ЗИПа.

То есть главным критерием оценки эффективности покупки в этом случае становится длительность простоя оборудования из-за отсутствия запасных частей. Здесь у системы плановых закупок перед системой работы через сервисные склады практически нет шансов выиграть. Ведь в первом варианте специалисты МТС должны получить заявку от эксплуатирующего или ремонтного персонала, затем разослать заявки потенциальным поставщикам, дождаться ответа от них, выбрать наиболее устраивающий вариант, выполнить необходимые формальности (договор, спецификация и т.п.), оплатить поставку, осуществить доставку товара до места ремонта оборудования и лишь после этого заменить вышедшую из строя часть, узел и т.д. и запустить оборудование в работу. А простой в течение одних суток экскаватора ЭШ-10/70, например, иногда превышает триста тысяч рублей. Вот и представьте, во что может вылиться аварийный выход из строя оборудования, если нужную





ХОРОШО ОТЛАЖЕННАЯ РАБОТА СЕРВИСНОГО СКЛАДА С ШИРОКОЙ НОМЕНКЛАТУРОЙ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ – ЭТО РЕАЛЬНЫЙ ПУТЬ ПЕРЕХОДА К ТАК НАЗЫВАЕМОЙ «СИСТЕМЕ РЕМОНТОВ ОБОРУДОВАНИЯ ПО НАРАБОТКЕ»

запасную часть придется искать несколько дней.

А при наличии ее на сервисном складе восстановить работоспособность оборудования можно будет через часы, причем без предоплаты. Конечно, так будет, если нужная деталь в нужный момент есть на сервисном складе, но об этом чуть дальше.

В-четвертых, плановая система закупок требует больших трудозатрат, чем работа через сервисные склады. Не буду спорить, на переходном этапе, конечно, потрудиться придется. Так уж устроен человек. Он тяжело переходит от чего-то привычного к новому. Но, зато потом службе снабжения можно будет направить энергию сотрудников на другие «узкие» места, которых в работе всегда достаточно.

— Думаю, что у вас уже возник-

ло желание спросить у меня: «А не слишком ли много преимуществ?»

— Да, согласен с вами, есть и обратная сторона вопроса, но она больше касается собственника склада, а не пользователя. Ведь для создания склада необходим довольно большой объем оборотных средств. Для того чтобы они не лежали мертвым грузом, нужно, чтобы оборачиваемость склада была как можно выше. А для этого, опять же, нужно не ошибиться в номенклатуре либо иметь на складе широкий ассортимент товара, что требует еще большего вложения средств. Решения этой задачи можно добиться еще и расширением количества пользователей складом. Но это возможно в местах, где плотность предприятий потребителей услуг склада велика, как, например, у нас в Кузбассе. К примеру, в г. Междуреченске, на наш взгляд, такой склад был бы и работоспособным, и позволил бы значительно эффективнее использовать всегда ограниченные финансовые ресурсы предприятий-пользователей. Но, к моему удивлению, несмотря на наши неоднократные предложения, руководители ООО «УК «Южный Кузбасс», четыре угольных разреза которого расположены вокруг города Междуреченска, упорно отказываются экономить и повышать эффективность использования финансовых ресурсов группы «Мечел». А ведь хорошо отлаженная работа сервисного склада с широкой номенклатурой запасных частей — это реальный путь перехода к так называемой «системе ремонтов оборудования по наработке».

— Говорят, что в идеале полная плановая замена запасных частей

обеспечивает безаварийную работу. Нужны ли будут в этом случае сервисные склады?

— Плановая замена детали вполне оправдана. Ученые давно рассчитали средний срок «жизни» каждой из них. Даже если деталь еще не сломалась, внешне выглядит вполне удовлетворительно, но ее наработка приблизилась к критической, она уже таит опасность и может повлечь, в случае аварийной ситуации, замену целого блока сопряженных деталей. Заменяв же ее на новую через рассчитанное количество наработанных моточасов, мы оградим машину от поломки. В идеале замена всех запчастей до наступления предельной наработки должна приблизить коэффициент использования машины к единице. Возможно, когда-то мы к этому придем. Но пока плановая закупка просто не может быть эффективна на 100%, в этом, я думаю, практикующих специалистов убеждать не надо. К примеру, заказали вы 20 зубьев для экскаватора, а использовали всего 16, остальные «легли» на склад, вместе с потраченными на них деньгами. С другой стороны, и совсем отказываться от плановых закупок нельзя — ведь есть детали, цикл изготовления которых достигает 10 и более месяцев! Стоят они, соответственно, довольно дорого, и держать их на складе «на всякий случай» было бы крайне невыгодно.

— Расскажите, пожалуйста, о взаимодействии партнеров с ЗАО «Инжиниринговая компания «МТО» чуть подробнее. Сработает ли эта система в случае внезапной поломки?

— Поломки тем и страшны, что

ДАЙДЖЕСТ

В Кемерове хотят создать Академгородок



Председатель президиума
Кемеровского научного центра
СО РАН, академик Алексей
Эмильевич Конторович

Председатель президиума Кемеровского научного центра академик Алексей Конторович порадовал кузбассовцев новостью о том, что президиум СО РАН подготовил предложение о строительстве в Кемерове Академгородка СО РАН, в который поначалу войдут несколько научных институтов:

— Первым шагом в переменах в структуре будет создание Института углехимии и химического материаловедения. Таким образом, уже существующий Институт угля сохранится и сосредоточится на проблемах разработки угольных месторождений и угольного машиноведения, а его «молодой родственник» займется проблемами глубокой переработки углей и технологиями получения из сырья товаров с высокой добавленной стоимостью. Ученые этих научных центров должны будут обеспечить поэтапный переход экономики Кузбасса с сырьевого на инновационный путь развития. Мы должны не торговать нессырым и часто даже небогатым углем, а продуктами его глубокой переработки. Кроме этого, в Новокузнецке появится Институт металлургии и техногенных полезных ископаемых. Мы надеемся, что эту нашу идею поддержит и правительство РФ.

внезапны. Если на материально-техническом складе предприятия сломавшейся детали нет, оборудование обречено на простой. Стоимость часа простоя оценивается порой сотнями тысяч рублей. Вдумайтесь — сотнями тысяч рублей в час! Теперь вспомните, как обычно происходит процесс приобретения. Прежде всего отдел снабжения должен объявить тендер, потом определиться с наиболее выгодным вариантом цена/время поставки/производитель, потом нужно заказать необходимое оборудование, оформить договор и... дожидаться этой самой поставки. К этому времени убытки от простоя оборудования многократно превысят сэкономленные 10, 100 и даже более тысяч рублей. Что предлагает наша компания? По территории деятельности нашей компании расположено несколько сервисных складов. Особенно этот фактор важен для крупных компаний, предприятия которых географически разбросаны. Часто склады расположены непосредственно на территории одного из предприятий-пользователей. В любое время (поломка может произойти и ночью, и в праздничный или выходной день) механик предприятия, с которым заключен договор на обслуживание (заметим, что цены в таком договоре закрепляются на квартал и вполне сопоставимы с поставками по тендеру!), — по телефонному звонку! — согласует выдачу детали со склада. Затем, в ближайший рабочий день, производится необходимое документальное оформление поставки. Оплата производится в сроки и на условиях, закрепленных в договоре поставки. Вот, собственно, и всё — временные (а значит, и финансовые!) потери сведены к минимуму. Если на складе не оказалось необходимой запчасти, но она есть на складе компании в соседнем регионе — деталь тут же будет доставлена, при этом, согласитесь, времени на замену всё равно уйдет много меньше!

— Какова территория деятельности ЗАО «Инжиниринговая компания «МТО» сегодня? Где расположены склады компании?

— Наша компания работает с предприятиями по всей территории Сибири, Забайкалья и Дальнего Востока. Основной склад компании находится в Кемеровской области (г. Белово). Сервисные склады в Приморском крае, Читинской области, Бурятии, Ха-

касии. В общей сложности на складах находится запасных частей на сумму более 200 миллионов рублей, для оборудования, используемого при добыче угля, мрамора, различных руд, золота. Естественно, при формировании номенклатуры мы учитываем потенциальные потребности заказчика, анализируя состав имеющегося оборудования, степень его изношенности, статистику деталей, требующих наиболее частой замены. Среди наших поставщиков — наиболее хорошо зарекомендовавшие себя российские и зарубежные предприятия. Например, ОАО «Уралмашзавод», ООО «Юрмаш», АО «Востокмашзавод», ОАО «Тяжмаш» и многие другие.

— С какими предприятиями уже налажены партнерские отношения?

— Партнеров, с которыми мы работаем уже несколько лет, много. Назову лишь самые крупные предприятия. Прежде всего — конечно, ОАО «СУЭК». В свое время именно директор по МТС этого предприятия Геннадий Карлович Лазарев, ученый, практик, талантливый руководитель, наш земляк, первым понял экономическую выгоду от использования сервисных складов. Очень продуктивно и плотно сотрудничаем с ХК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Русский уголь», ОАО «Ярославский ГОК», ООО «Сорский ГОК», ОАО «ХК «Якутуголь», ОАО «Междуречье».

— Если сотрудничество настолько выгодно, почему не все предприятия работают по предлагаемой вами схеме?

— Человек так устроен, что ему сложно принять новое, даже если оно сулит немалую выгоду. Еще один фактор — на всех предприятиях так или иначе система отлажена. Если начинать, то всё придется проделать «с нуля», произвести какие-то переделки, отладить механизм взаимоотношений, настроить «под себя», как и любую новую машину. Не зря же от личности в истории всегда многое зависит! При этом я просто уверен, что игра стоит свеч! Приглашаю в этом убедиться!



Тел.: 8-(384-2) 35-48-22,
35-48-29

Факс: 8-(384-2) 35-47-81

www.ikmto.ru

E-mail: info@ikmto.ru