



№ 101
май
2017 г.

АВТОМОБИЛИСТ

ААГ
АльянсАвтоГрупп



ГРУППА
КОМПАНИЙ

ООО «АльянсАвтоГрупп»

Корпоративная газета 12+

Присоединяйтесь к нам в соцсетях



**В канун 72-й годовщины победы в Великой Отечественной войне
сотрудники транспортного холдинга «АльянсАвтоГрупп»
поздравляли фронтовиков с Днем Победы.**

Читайте на 3-й и 4-й стр.

АВТОХОЛДИНГ ВСТУПИЛ В ТЕНДЕРНУЮ КАМПАНИЮ – 2017 ПО ГРУППЕ КОМПАНИЙ «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»

В апреле на электронной площадке АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» начался прием документов по открытой предварительной квалификации на 2017–2018 год. Руководство ООО «АльянсАвтоГрупп» поставило перед бизнес-структурами, ранее не работавшими на объектах «Газпрома нефти», пройти предквалификационный отбор заказчика и в дальнейшем принять участие в тендерах, проводимых дочерними обществами Группы «Газпром». Комментирует новость Александр АКУЛОВ, генеральный директор ООО «АльянсАвтоГрупп».

- Начиная приблизительно с июля текущего года, дочерние общества ПАО «Газпром нефть» приступят к проведению аукционов на оказание автотранспортных услуг. Предприятия, входящие в периметр нашего альянса, будут отслеживать эти тендеры, внимательно изучать требования к заявке и пакету документов, находить для себя интересные проекты, направления и однозначно участвовать и добиваться победы. Сотрудничество с ПАО «Газпром нефть» даст нам хорошие перспективы дальнейшего развития.

Однако для участия в этих конкурсах компаниям необходимо успешно пройти предварительный квалификационный отбор по определенным видам работ, который проводится в реестр потенциальных участников закупок Группы «Газпром». В прошлом году данную процедуру, причем на все виды транспорта, уже прошли АО «Управление технологического транспорта», ООО «Автотранссервис». ООО «АльянсАвтоГрупп – Урал» также прошло предквалификацию в прошлом году, но не на все виды техники, имеющейся в автопарке, поэтому в 2017 году ему предстоит вновь пройти всю эту процедуру. Впервые предквалификацию будет проходить и наша куйбышевская структура – ООО «Управление технологического транспорта».

- Александр Юрьевич, что представляет собой предварительный квалификационный отбор?

- Если говорить в общем, то это оценка заказчика нас как

подрядчика, а если точнее, то это открытая конкурентная процедура проверки участников закупок на соответствие заранее предъявленным квалификационным требованиям и выбор из них лучших с занесением их в определенный пул. Сама процедура достаточно трудоемкая, включает в себя большой перечень вопросов, разбитых на несколько групп, таких как: ресурсы (трудовые, финансовые, материальные, технические, экологические и т. д.), опыт работы, деловая репутация (данные об оценке деятельности – награды, достижения, положительные отзывы заказчиков об оказанных автотранспортных услугах) и прочие.

Но на наших предприятиях, работающих с такими крупными заказчиками, как «Газпром», «Роснефть», «СИБУР», «РИТЭК» и прочими, все эти требования выполняются априори, и потому пройти всю эту процедуру для них не представляет особых сложностей. Конечно, коллективы ожидают много бумажной работы (но таковы условия игры!), которую необходимо будет сделать и предоставить в определенные сроки, чтобы заказчик смог проанализировать информацию и при необходимости задать корректирующие вопросы, а впоследствии провести технический аудит, лично убедиться в достоверности отраженных сведений. В прошлом году, когда ООО «Автотранссервис», АО «УТТ» и ООО «ААГ-Урал» проходили эту процедуру, к каждому из них приезжали комиссии от заказчика. И в конечном результате, наши бизнес-структуры прошли предквалификацию.

- Александр Юрьевич, 20 апреля Вы приняли участие в предварительных переговорах с ПАО «Газпром нефть». Какие вопросы стояли на повестке дня? Каковы итоги прошедшей встречи?

- В основном нами обсуждались вопросы, связанные с реализацией предстоящих проектов. Заказчика интересовали наши технические и финансовые ресурсы для осуществления будущих договоров, также обсуждались сроки проведения торгов, прохождение квалификационного отбора, а также сроки реализации контрактов. Дело в том, что предстоящие договоры будут рассчитаны на пять лет. С одной стороны, при нынешней шаткой экономической ситуации в стране иметь долгосрочный контракт – это гарантия финансовой безопасности компании, но с другой стороны, ввиду того, что контракт предусматривает индексацию цен только на ГСМ (а цены постоянно растут, все дорожает), то для транспортных это создаст серьезные проблемы.

В частности, в настоящее время наша оренбургская бизнес-единица работает по пятилетнему контракту с «Роснефтью». Скажу честно, очень непросто работать по ценам 2013 года в 2017 году. Жизнь за это время подорожала очень сильно, а тарифы остались на прежнем уровне. И хотя мы предпринимали со своей стороны попытки урегулировать ситуацию, но ничего не смогли добиться. Поэтому чтобы снова на одни и те же грабли не наступать, мы озвучили перед «Газпромнефть» предложение индексировать статьи затрат, отражающие расходы не только по ГСМ, но и по ряду других.

Полученный ответ несколько обнадежил, так как заказчик пообещал рассмотреть наше пожелание, больше того, предложил нам самостоятельно рассчитать коэффициент-дефлятор по годам и включить в тариф. Во всяком случае, это предложение в настоящее время отрабатывается «Газпромнефть» для дальнейшего его внедрения в коммерческие условия тендера, чтобы все участники торгов были в одинаковом положении.

Конечно, в таких экономических условиях будет сложно сделать долгосрочные расчеты, предусмотреть все риски и сформировать гибкий тариф – и конкурентоспособный, и выгодный для альянса, но в любом случае, для нас это шаг вперед. И мы готовы побороться!