



Москва

DATA CENTER
FORUM

Весь потенциал тендера - только в руках профессионалов!



DATA CENTERS
DESIGN & CONSULTING

Иван Авилкин

Руководитель проектов

[dc]²=data centers design & consulting

**«Если делать ремонт дома самому,
всегда выйдет в два раза хуже
и в три раза дороже»**



DATA CENTERS
DESIGN & CONSULTING

КЛАССИЧЕСКИЙ ТЕНДЕР – ЭТО...

- ✓ Упор на финансовых и коммерческих показателях – «техника» учитывается по формальному соответствию требованиям ТЗ;
- ✓ Стремление провести тендер как можно раньше и быстрее – много белых пятен в проекте;
- ✓ Тендер в руках закупщиков, реже – проектной команды. Ограниченность ресурсов и времени, иногда – понимания предмета закупки;
- ✓ Отсутствие бонусов за дисконт от поставщиков – снижение мотивации к работе.



КЛАССИЧЕСКИЙ ТЕНДЕР – ЭТО...

- ✓ Упор на финансовых и коммерческих показателях – «техника» учитывается по формальному соответствию требованиям ТЗ;
- ✓ Стремление провести тендер как можно раньше и быстрее – много белых пятен в проекте;
- ✓ Тендер в руках закупщиков, реже – проектной команды. Ограниченность ресурсов и времени, иногда – понимания предмета закупки;
- ✓ Отсутствие бонусов за дисконт от поставщиков – снижение мотивации к работе.

Специфика отрасли ЦОД требует переосмысления классического подхода к проведению тендеров в сторону технической части

Что такое тендер с точки зрения «Ди Си квадрат»?



DATA CENTERS
DESIGN & CONSULTING

ТЕНДЕР С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ [dc]²

#1

Тендер – неотъемлемая часть технической экспертизы проекта

ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ, 2020 - ...

Новые технологии и решения: стойки 100+ кВт, ЦОД для ИИ, новые подходы к охлаждению, BIM, «темный» ЦОД, ...

Торги: неотъемлемая часть современной экспертизы проекта ЦОД

«Зеленый» аудит: ESG, Устойчивое развитие, НДТ, «зеленые» деньги

Международная экспертиза: выход на зарубежные рынки, применение наилучшего опыта в проектах за пределами РФ

Фундамент экспертизы
базовый функционал технического эксперта ЦОД

Мы кратко нарастили собственную экспертизу – и нам есть, куда расти
дальше



ТЕНДЕР С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ [dc]²

#2

Наивысшее внимание к технической составляющей закупки

- ✓ Вес технического критерия не должен уступать финансовым и коммерческим. Цель – не менее 50%;
- ✓ Участие в торгах со стадии разработки ТЗ;
- ✓ Перекрестная проверка соответствия ТЗ профильной группой инженеров-экспертов. Контроль требований UTI;
- ✓ Работа с вендорами по устранению ошибок и несоответствий;
- ✓ Детальная проработка технических решений всех вендоров;
- ✓ Контроль дальнейшей интеграции выбранных решений.

**Участие в тендере нескольких профильных экспертов,
погруженных в проект, во многих случаях – недостижимая
роскошь**

ТЕНДЕР С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ [dc]²

#3

Оптимальные тайминги и сроки по каждой закупке

- ✓ Привязка времени каждого тендера к общему графику реализации проекта;
- ✓ Проведение тендера при сырых технических решениях – **табу!**
Идеально – начать закупку по готовности стадии «П»;
- ✓ Минимальные сроки проведения каждого тендера, благодаря вовлеченности профессиональной команды (до 10 человек);
- ✓ Заказчик сам определяет степень своей вовлеченности в задачу. При необходимости, его временные затраты сводятся к нулю.

Время – самый ценный ресурс проекта,
любая длительная задержка в проекте стоит дороже
дополнительных рук

ТЕНДЕР С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ [dc]²

#4

Лучшие коммерческие и финансовые результаты для Заказчика

- ✓ Репутация «Ди Си Квадрат» – дополнительная гарантия вовлеченности вендоров, лучших цен и условий с первых этапов тендера;
- ✓ Обязательная переторжка по коммерческим и финансовым условиям – по каждому лоту;
- ✓ Предварительный анализ ценообразования на рынке – защита от завышенных цен и невыгодных условий;
- ✓ Итоговая проверка соответствия условий в договоре предложению вендора-победителя.

Деньги – то, на что Заказчик смотрит в первую очередь. Наша задача – показать, что лучшая цена «сейчас» не всегда эквивалентна лучшей цене «потом»

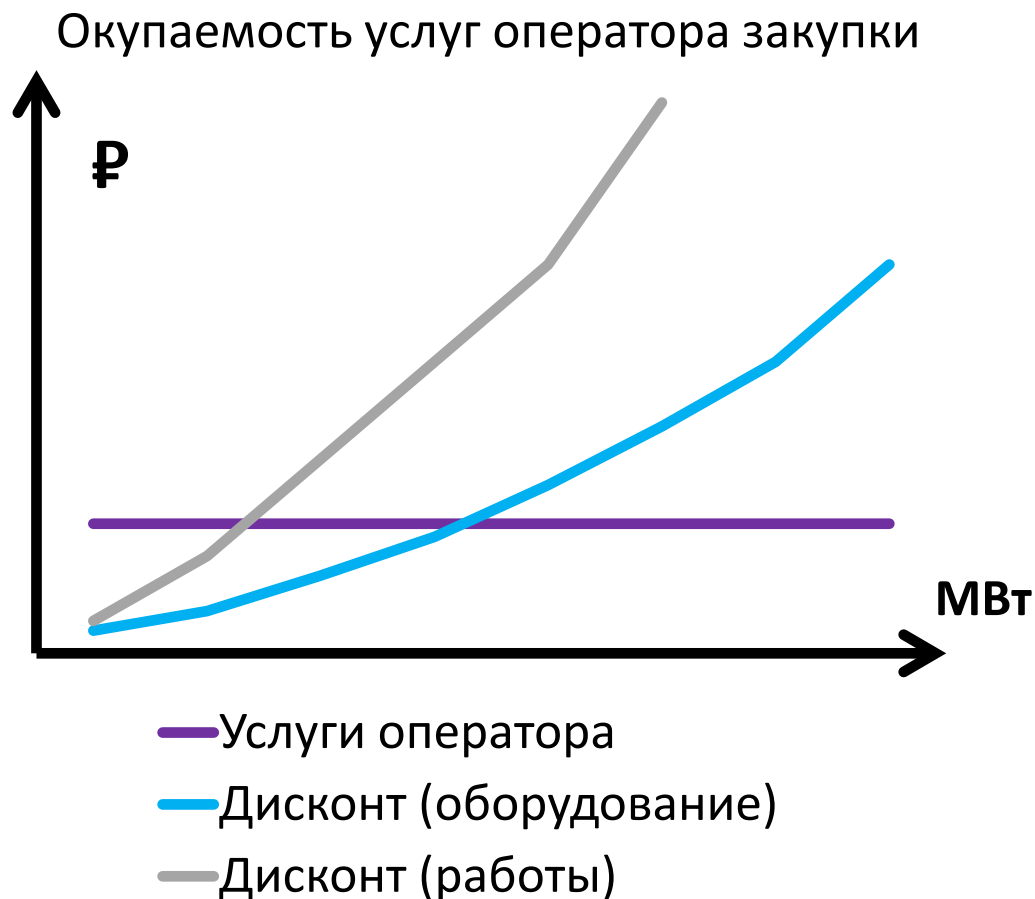
**Когда сотрудничество
становится взаимовыгодным?**

КОГДА ТЕНДЕР С НАМИ ВЫГОДЕН ДЛЯ ВАС?

Наш опыт показывает, что привлечение стороннего «оператора закупки» становится выгоден Заказчику в случаях:

- ✓ ЦОД мощностью от 4-5 МВт при закупке всего объема основного оборудования ИИ*;
- ✓ ЦОД мощностью от 2-3 МВт, если мы полностью ведем проект как тех. Заказчик;
- ✓ ЦОД мощностью от 0,5-1 МВт при выборе строительного и инженерного подрядчика.

* - инженерная инфраструктура



РЕЗЮМЕ

- ✓ Потенциал торгов не ограничивается получением более выгодных финансовых и коммерческих предложений «сейчас», необходимо учитывать и отложенные факторы;
- ✓ Глубокая интеграция технической стороны торгов в процесс становится залогом успеха, раскрытия максимального потенциала и существенной экономии времени на всем горизонте планирования;
- ✓ Передача роли оператора торгов в профессиональные и свободные руки – самое эффективное распределение ресурсов проекта для Заказчика.



**Только включение торгов в общий объем
функционала технического заказчика
позволит максимально раскрыть
потенциал закупки!**



DATA CENTERS
DESIGN & CONSULTING

Иван Авилкин

Руководитель проектов

[dc]² = data centers design & consulting



avilkin@dcxdc.ru



www.dcxdc.ru