



Кому доверить подряд по АСКУЭ?

«По договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику в установленный срок, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (уплатить цену работы).

Подрядчик самостоятельно определяет способы выполнения задания заказчика.

Работа выполняется за риск подрядчика»

Гражданский кодекс Республики Казахстан

Статья 616

Филичев А.В., Глава Филиала Эльстер Метроника Казахстан, г.Алматы

Три ключевых предварительных вопроса:

Каков будет Результат?

Какова Цена?

Каковы Риски?

Результат вроде понятен — Автоматизированная система коммерческого учета электроэнергии и мощности (АСКУЭ), об этом сейчас много говорят и пишут в прессе, можно почитать и почти разобраться.

Цена — тоже вроде понятно, на примере автомобилей мы уже давно поняли, что есть надежные, а есть — не очень. Ныне отношения рыночные, можно купить любой и при этом, еще и поторговаться в разумных пределах.

А вот Риски? Тут не все так просто, как в машине или даже на велосипеде — крути, рули, и дорога приведет куда нужно.

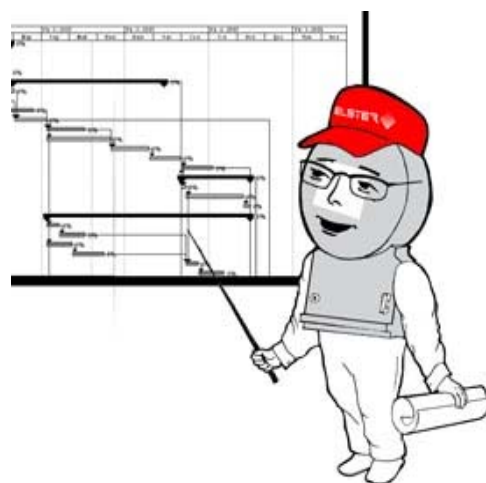
Риски объясняются тем, что в договорных обязательствах ведет не дорога, а подрядчик. И вы доверяетесь ему полностью, поскольку он подрядчик просто по закону, должен являться профессиональным специалистом в сфере той деятельности, в какой выполняет для вас работы, предусмотренные договором. Поэтому подрядчику должны быть известны все технические, технологические и экономические сложности, связанные с обеспечением и производством работ, и способы их преодоления. Заказчик же в этом обычно не разбирается, да и не должен.

Подрядчик самостоятельно решает все организационные и технические вопросы, связанные с выполнением работ и согласованием их результатов.

Работа по подряду выполняется по индивидуальному Вашему заданию. Это придает результату работ свойства индивидуально определенного имущества, т.е. конкретно для Вас.

Итак,

Подряд по АСКУЭ — это процесс создания имущества заказчика по индивидуальному заданию посредством решения день за днем к установленному с заказчиком сроку всех технических, технологических и организационных вопросов, стоимость которых определена заранее и неизменна.



Задумались (?) — заключая договор подряда, вы создаете свое имущество!

И вам надо сделать изначально правильный выбор.

С кем заключать договор? С компанией, имеющей имя и опыт? Или с новичком, имеющим финансово заманчивое предложение? А может самим взяться?

Теоретически в роли подрядчика может выступать любой, кому удастся заключить договор на создание системы АСКУЭ. (См. «Результаты анализа, проведенного компанией Elster Metronica в Казахстане»). Это может быть и проектная организация, и финансовая или энергоснабжающая компания, и просто своя фирма, решившая «справиться с этим делом».

Подрядчики по проектам АСКУЭ в РК



На практике же оказывается, что подобным умением — «справиться» — обладают единичные компании, т.к. на рынке создания автоматизированных систем учета, пока не все так просто.

Правила еще до конца не определены, они все время меняются и зачастую меняются в своей основе. Появляются как новые требования со стороны Заказчиков, так и новые требования со стороны регулирующих органов (к примеру — февральское распоряжение АО КЕГОС — о снятии показаний приборов коммерческого учета в 00:00 часов по средневропейскому времени). Как быть в таких ситуациях, что делать? С решением этих вопросов возникли трудности даже у пользователей, которые вроде бы все уже и освоили в своих системах АСКУЭ.

Кроме того, развитие новых технологий оказывает сильное влияние на процесс эволюции самих систем учета. И новичок, часто просто не знает всех возможностей, достоинств и недостатков чужого оборудования.

Поэтому до сих пор, особенно при реализации технически или масштабно новых проектов в качестве подрядчиков выступают сами разработчики оборудования и систем учета электроэнергии. С течением времени, с отработкой стандартных решений это поменяется.

Конечно же, выступая в роли подрядчика по АСКУЭ сегодня можно заработать.

Но отсутствие опыта и понимания, как создавать АСКУЭ, приводит к риску того, что заказчик может вообще ничего не получить. И такой печальный опыт у некоторых заказчиков Казахстана есть — системы на их объектах уже несколько лет не могут быть закончены наладкой или сертифицированы и приняты в эксплуатацию. Гарантийные сроки истекли, все доводки только за счет нового финансирования в проект, а деньги давно расходованы. Прибыли и отдачи никакой нет и в ближайшее время не предвидится. А подрядчик-новичок топчется на месте или исчез вообще с глаз.

Вот типичные ошибки новичков, с которыми мы столкнулись:

- Недооценка проекта (компания выигрывает тендер, но не представляет себе реальные объемы и стоимость тех или иных работ).
- Непонимание назначений тех или иных этапов внутри проекта, того, что же должно быть на выходе (результатом этапа зачастую считается финансовый Акт сдачи-приемки, а отнюдь не продукт, который используется на последующих этапах).
- Формальное отношение к оформлению самого договора, без четкого определения сторонами конечных (и промежуточных) результатов (зачастую все по договору вроде сделано, но заказчик понимает, что остался один на один на середине пути).
- Некомпетентность в обследовании и, вообще, непонимание его назначения и значимости для всего хода проекта и, в конечном итоге, для его результата (зачастую обследование вообще не делается или выполняется какой-нибудь сторонней организацией или силами заказчика).
- Несоответствие утвержденных технических заданий и проектных решений требованиям к их разработке и экспертизе. Заказчику за приличные деньги просто «впариваются» кипы исписанной на компьютере бумаги.

- Некомпетентность в монтажных работах (это вообще довольно часто встречается и зачастую приводит к выходу дорогостоящего оборудования из строя и дополнительным финансовым затратам на его ремонт или замену).
- Нет видения всего проекта целиком, всех его этапов, работ, их взаимосвязи (в результате могут вообще ничего не сделать).
- Нет специальных знаний. Должность менеджер проекта и умение работать на компьютере отнюдь не предполагает наличие специальной подготовки.
- Невыполнение сроков (идет от непонимания, что заказ может потребовать не меньше 8 недель с момента оплаты).
- Нет опытных наладчиков, владеющих специальными знаниями, методиками проверок и инструментарием, которые позволяют им «на месте» вносить требуемые изменения в настройки оборудования и запускать систему.

А вот еще несколько примеров:

- Включение в систему заведомо не удовлетворяющего требованиям оборудования (в результате заказчик просто не может эксплуатировать систему по назначению).
- Популистская декларация об умении состыковать любое оборудование и программное обеспечение различных производителей в единую систему, так и остается просто декларацией (но дает иллюзорную возможность заказчику сэкономить).
- Сначала заказывается оборудование, а затем проектирование (неизбежно появляются изменения и дополнительные финансовые и временные затраты).
- Использование старых решений, без понимания технических особенностей оборудования.
- Подрядчик, который не специализируется в учете, не может, да и не заинтересован в обучении конечных потребителей системы.
- Для исправления всех ошибок или внесения изменений по ходу проекта, заказчику приходится налаживать прямое взаимодействие с производителями, а это не учтено ни в финансировании проекта, да и ни в каких планах производителя.
- Ну и конечно типичный пример: приборы учета — от одного и даже от разных производителей, контроллеры — от другого, верхний уровень — от третьего, собрано — четвертым. И если даже удалось все это запустить, кто в конечном итоге отвечает за работу всего «винегрета»? В итоге, все консультируют, но реальной технической поддержки и оперативного решения вопросов заказчик не получает.

Начавший функционировать в этом году балансирующий рынок должен был со второго квартала перейти на реальные финансовые расчеты. Пока отложено. Одна из причин — отсутствие технического оснащения субъектов рынка системами АСКУЭ. Системы, тем не менее, создаются многими (см. информацию на сайте АО КЕГОС www.kegos.kz) и спрос на них возрастает. Свои услуги в качестве подрядчиков

предлагаются многими. И известные корифеи, и компании, никогда раньше этим не занимавшиеся.

Новички, в конечном счете, либо уйдут с рынка, либо станут профессионалами. Это закон бизнеса. Но время дешевой электроэнергии закончилось. И надо уже ее экономить, разумно использовать, а за то, что израсходовано — платить и желательно правильно.

Поэтому вот несколько советов по выбору подрядчика для организации правильного современного учета электроэнергии от тех, кто стал профессионалом уже давно.



Советы от Elster Metronica

Создать и полностью раскрыть возможности системы АСКУЭ могут только профессионалы.

Создать небольшую автоматизированную систему с использованием нашего аппаратно-программного комплекса

Счетчики — АЛЬФА,
контроллеры — УСПД серии RTU-325,
программный пакет — Альфа ЦЕНТР
вы можете сами.

Но только подряд с производителем системных решений гарантирует Вам качественный Проект АСКУЭ для ОРЭ РК.

Кто, как не производитель, лучше других знает все возможности своего оборудования и нормативные требования к его работе.

Кто, как не разработчик, лучше других знает новые технологии, которые можно использовать уже в вашем проекте АСКУЭ.

Кто, как не поставщик системных решений, обладающий опытом в управлении и реализации нескольких десятков проектов, предложит оптимальное по цене и качеству решение для Вашей системы АСКУЭ.

Все это есть у нас.

Работая с Elster Metronica Вы получаете:

- Доступ к самым современным технологиям учета
- Красивое системное решение
- Профессиональный проект и эксплуатационную документацию АСКУЭ
- Надежное сертифицированное оборудование и ПО
- Комплектную поставку всей системы из одного источника
- Идеальный монтаж, качественную наладку и конфигурирование системы АСКУЭ под конкретный объект с учетом всех его особенностей
- Обучение пользователя, гарантию на систему АСКУЭ в целом



- Освидетельствование системы для ее использования на ОРЭ
- Техническую поддержку и сопровождение системы на весь срок ее службы.

Мы также составили краткий список требований, который заказчики, со своей стороны, должны предъявлять к потенциальным подрядным организациям по созданию систем АСКУЭ.

Подрядчик обязан:

- Знать область АСКУЭ, конъюнктуру рынка и специфику коммерческого учета.
- Иметь надежную связь с производителем оборудования и системных решений АСКУЭ.
- Иметь реально работающую сеть субподрядных специализированных организаций
- Владеть методологией организации, контроля и исполнение работ по АСКУЭ.
- Решать вопросы согласования в различных регулирующих структурах.
- Нести ответственность за конечный результат
- Иметь положительный опыт по реализации проектов АСКУЭ на региональном рынке.
- Гарантировать обучение пользователя.
- Гарантировать техническую поддержку после завершения договора.
- Гарантировать возможность модернизации системы при изменении нормативов ОРЭ.

Безусловно, к этим требованиям Вы может добавить и свои.

Но если Ваш подрядчик не удовлетворяет хотя бы двум из этих, указанных нами десяти требований, то имеет смысл вернуться и задуматься над ответами для себя на три ключевых вопроса (см. начало этой статьи).

Все, что мы есть, — это результат нашего знания.

Наше знание — это Ваш успех.

Elster Metronica Almaty
Kazakhstan
Tel: +7 (727) 273-9275

