



25 мая 2016 года в в рамках международной выставки офисного оборудования, расходных материалов и комплектующих «BUSINESS-INFORM 2016» состоялась вторая конференция на тему:

**«Два взгляда на закупку и эксплуатацию расходных материалов для оргтехники. Кризис развеял мифы».**

Конференцию посетило более 150 административно-хозяйственных специалистов и закупщиков государственных и коммерческих структур; более 100 поставщиков и производителей офисной техники, лазерных и струйных картриджей, тонеров и чернил, офисной бумаги и комплектующих.



Спонсорами конференции выступили компании: **Комус, ВЕНЕТА СИСТЕМ, КоммПасс, Рамис, Delacamp, Sindoh.**

Всех посетителей конференции встречал ароматный утренний кофе от компании КоммПасс и экспозиции участников выставки «BUSINESS-INFORM 2016».



Открывая конференцию, с приветственным словом выступила президент Ассоциации «Объединение административно-хозяйственных профессионалов» **Багманя Олесь Валерьевна**. В своем выступлении она затронула тему отсутствия профильного образования у специалистов административно-хозяйственной деятельности. «На наш взгляд, причиной этого является то, что с переходом страны к рыночной экономике не было уделено должное внимание к формированию единого функционала специалистов, отвечающих за хозяйственную часть компании, предприятия, а опыт работы советских «завхозов» оказался невостребованным в новых экономических условиях. С конца 90-х годов XX века российские компании

самостоятельно перенимали европейский и американский опыт ведения хозяйственной деятельности, пытаясь адаптировать его к российским условиям. Это привело к появлению разноплановых названий должностей в штатных расписаниях организаций, к отсутствию универсальных должностных инструкций по этой специальности. Наша Ассоциация содействует появлению профильного образования на базе Государственных ВУЗов, а именно: разработала профстандарт «Специалист административно-хозяйственной деятельности» и приняла участие в формировании образовательных программ дополнительного образования. Помимо этого Ассоциация реализует проекты по обмену опытом в административно-хозяйственной сфере. Сегодняшняя конференция позволит посетителям получить дополнительные знания по закупкам расходных материалов для печати и перенять успешный опыт коллег», - сообщила Олеся.



В своем докладе **Малинский Станислав Вальтерович** (информационное агентство "Бизнес-Информ", Россия), продемонстрировал схему рынка расходных материалов для офисной лазерной печати и проанализировал роль и поведение отдельных его участников: покупателей, продавцов, производителей и их дистрибьюторов, информационного поля и законодательства. Основным выводом докладчика заключается в том, что на сегодняшнем рынке никто не объясняет покупателю экономическую выгоду использования качественных товаров. Обсуждение вопросов экономической выгоды ведется, как правило, на профессиональных выставках и конференциях с участием специалистов компаний-производителей и компаний-дистрибьюторов. А вот покупатель остается вне этого поля обсуждений и разъяснений! Как результат, при проведении закупок российский покупатель ориентируется на товары среднего качества и умеренной цены. По мнению докладчика, уже сегодня в рамках проводимых мероприятий по профессиональной переподготовке специалистов в области государственных, муниципальных и корпоративных закупок абсолютно необходимо обратить внимание на наглядную демонстрацию экономическую целесообразность приобретения качественной продукции.



**Малахова Екатерина Евгеньевна**, генеральный директор Учебного Центра "АЛЬЯНСЭНЕРГОКОНСАЛТ", эксперт в области государственного и корпоративного заказа, выступила с докладом "Систематизация способов закупок и их законодательного регулирования", из которого участники конференции узнали о совокупности нормативно-правового регулирования системы закупок в Российской Федерации, конкурентных и неконкурентных способах закупки. Также были рассмотрены основные отличия между Федеральными законами 44-ФЗ "О Контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд" и 223-ФЗ "О закупках товаров, работ

и услуг отдельными видами юридических лиц" и планируемые в них изменения, что позволит участникам конференции руководствоваться этими знаниями в своей коммерческой деятельности.



От компании «Комус» докладчиком выступал **Залозный Владимир Анатольевич**, главный специалист по расходным материалам, который поделился экспертным мнением об альтернативных способах снижения затрат при закупке картриджей.

Помимо популярных и известных способов экономии бюджета за счет закупки совместимых картриджей ProMEGA Print, их дозаправки и восстановления, существуют также способы снижения затрат и в закупке оригинальных картриджей. Особо отмечена важность грамотного составления Технического Задания, в котором должны быть указаны расходные материалы с повышенным ресурсом печати и вдвоенные коробки. Это позволяет сэкономить до 15-20% средств при закупке оригинальных картриджей. Компания «Комус» берет на себя ответственность за составление ТЗ совместно с Партнерами, а также дает рекомендации по самостоятельному заполнению Партнерами ТЗ.

Значительного снижения цены закупки можно добиться и по картриджам HP. На примере компании «Комус» рассмотрели схему работы по SBD-контракту. Для участия в нем Партнеру достаточно согласовать с компанией «Комус» свою годовую потребность в картриджах HP. После чего «Комус» заключает с компанией HP контракт на поставку картриджей Партнеру на особых условиях поставки. Благодаря такой схеме работы компания «Комус» помогает Партнерам получить цены значительно ниже рыночных.

Партнер, потребляющий в год картриджей HP на сумму от 100 тыс. долларов США переходит на следующий уровень сотрудничества и может получить право на покупку контрактных картриджей HP. Контрактные картриджи HP – это картриджи, поставляемые компанией HP ТОЛЬКО крупным и ключевым Партнерам. Скидка от цены обычных картриджей в этом случае доходит до 25-35%.



**Максим Владимирович Кириллов**, Административный директор КБ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ» рассказал о нюансах эксплуатации офисной техники на примере банка «РЕНЕССАНС КРЕДИТ», который имеет обширную сеть представительств почти по всей территории России. Он обозначил, какие сложности возникают при выходе из строя оборудования и поделился вариантами решений, которые позволяют не

только справится с возникшей проблемой, но так же оптимизировать расходы, связанные с эксплуатацией офисной техники.



ВЕНЕТА СИСТЕМ озвучила свой взгляд на мифы об экономичной печати на совместимых и заправленных картриджах. Генеральный директор ВЕНЕТА СИСТЕМ **Игорь Александрович Логинов** рассказал о последствиях, к которым может привести решение об использовании совместимых картриджей-«клонов» в погоне за экономией в условиях кризиса. В поисках альтернативного решения об экономии на печати, стоит задуматься о долгосрочных результатах - экономии, бесперебойных бизнес-процессах, репутации своей компаний, и, что немаловажно, – об экологическом балансе. Совместимые картриджи – не решение, разобраться с этими вопросами поможет только грамотный подход к подбору техники и организации бесперебойной экономичной и экологичной печати, начиная от закупки печатающего оборудования до его утилизации. «И если бизнес, в том числе и наши клиенты, уже сделал свой выбор в направлении оптимизации процесса печати на базе восстановленных картриджей, то государственные структуры по-прежнему привязываются к цене, а не к качеству. Как государственные структуры могут решить этот вопрос? Проводить конкурсы не на покупку картриджей, а на организацию бесперебойной печати – только все услуги в комплексе», - говорит Игорь Логинов.



**Егменова Наталья Алексеевна**, руководитель группы разработчиков профессионального стандарта "Специалист административно-хозяйственной деятельности", ревизор «Объединения АХП», обозначила, какую роль должен играть профессиональный стандарт в дальнейшем в рамках выстраивания отношений между работником и работодателем, а также какие цели планируется достичь в результате разработки и утверждения профессионального стандарта.



В "Объединение АХП" и Информационное Агенство "Бизнес Информ" обратился священник, Протоиерей **Иванов Дмитрий Валентинович**, директор православной школы святого князя Александра Невского в городе Кинешма, Ивановской области, с просьбой о помощи. Впервые в рамках профессиональной отраслевой конференции с трибуны звучали слова о духовности, милосердии, возрождении нравственности среди учеников. Отец Дмитрий рассказал об успехах и насущных проблемах православной школы. Ждать им помощи неоткуда, кроме помощи неравнодушных людей. Подробности здесь: <http://www.proffadmin.ru/novosti/sobytiya/pomoshch-chastnoy-pravoslavnoy-shkole-v-g-kineshma/>.



После перерыва **Малинский Станислав Вальтерович** в своем докладе «Цена важнее Качества! Что дальше?» продемонстрировал статистику продаж в 2015 году в России расходных материалов для офисной лазерной печати. Нехватка средств вынудила российских потребителей переориентироваться в своих закупках на наиболее дешевую продукцию весьма низкого качества. Как результат - среди российских потребителей в 2015 году значительно выросла доля недовольных качеством совместимых расходных материалов. Причем, независимо от того, являлись ли совместимые расходные материалы низкокачественными картриджами-новоделами или это были качественно восстановленные оригинальные картриджи. Станислав Малинский показал, что дальнейший рост поставок в Россию дешевых низкокачественных картриджей приведет к тому, что российские потребители потеряют доверие к совместимой продукции в целом, что, при улучшении экономической ситуации в России, приведет к резкому падению закупок совместимой продукции.



В своем выступлении **Томас Шпикер (Thomas Spiker)**, компания Delcamp AG (Германия) обратился к теме восстановления картриджей, необходимого для экономии ресурсов и являющегося частью концепции круговой (циркулярной) экономики. Экологически целесообразным является только восстановление картриджей, но оно может быть разного уровня: от простых заправок с использованием дешевых материалов до высокоуровневого восстановления с использованием подобранных друг к другу компонентов и тонера высокого качества. Немецкие компании индустрии восстановления стараются повторно использовать как можно больше компонентов оригинального картриджа, а при необходимости замены используют материалы высокого качества, специально подобранные для наилучшей работы с остальными компонентами. При этом особое внимание уделяется многоступенчатому входному и выходному контролю качества. В отличие от производителей низкого ценового сегмента, немецкие восстановители думают не только о продажной цене, но и о возможных репутационных издержках, транспортных и сервисных расходах, компенсациях за простой аппарата, и стараются предложить

наивысший возможный уровень качества по справедливой цене. Рассказав о немецких восстановителях, докладчик выразил поддержку российским компаниям индустрии восстановления, стремящимся соответствовать уровню качества и технологий.



Свой доклад **Евгений Петрович Беликов**, компания Рамис (Россия), начал с аналогии: в 90-е годы на рынке совместимых материалов для матричных принтеров происходил похожий процесс появления все более дешевых альтернатив, сопровождавшийся падением качества, - процесс, закончившийся только с уходом матричных принтеров с рынка (за исключением специализированных областей). В индустрии восстановления лазерных картриджей также можно видеть, как высококачественные японские производители, закрепившись в отдельных областях, постепенно уступили основную долю рынка сначала корейским, а затем и китайским компаниям. При этом было бы опрометчиво определять уровень китайских производителей как низкий: за последние десять лет они сделали значительный рывок и способны предложить продукты разного уровня качества – вплоть до очень высокого, но по соответствующей цене. Например, компания Mito, один из ведущих китайских производителей, при поставках на рынок США использует в своих картриджах японские фотовалы, а для российского рынка – китайские. Таким образом, уровень качества продуктов зависит не только от производителя, но и от того, сколько готовы заплатить российские потребители, которые зачастую выбирают низкую ценовую категорию. Существует методика определения качества картриджей по шкале от 0 до 1 – по данным ИА «Бизнес-Информ» пик закупок приходится на значение 0,43, тогда как граница «приемлемого» - 0,67. Компания Рамис поставляет картриджи разного уровня цены и качества: Uniton Premium – наилучший уровень качества, Uniton Eco – достаточно высокий, АТМ – «текстовый». При этом даже картриджи АТМ уверенно перешагивают границу в 0,67, а картриджи Uniton Premium обладают одним из наилучших показателей на рынке.



**Евженко Сергей Владимирович** – Руководитель АХО ООО «Октаника» считает, что экономить на печати не только можно, но и нужно! Главное определиться с оптимальным качеством отиска в зависимости от специфики бизнеса и построения рабочего процесса в компании. А для реальной экономии необходимо сделать правильный выбор:

- По подбору техники для качественного решения поставленных задач, учитывая стоимость, специфику эксплуатации и обслуживания, иные параметры техники, а также технологии печати.

- Ответственных поставщиков расходных материалов и обслуживания парка офисной техники либо аутсорсинга, в зависимости от ассортимента, количества и сложности офисной техники.
- Расходных материалов: новые оригинальные или совместимые, восстановленные. Учесть возможность заправки.



**Кузнецова Ирина Алексеевна** – известный специалист в административно-хозяйственной деятельности с 30-ти летним опытом работы в «Совинтел» («Вымпелом»), Shell, PricewaterhouseCoopers и ОАО «Банк ВТБ» дополнила Малинского Станислава Вальтеровича. «Составление технического задания (ТЗ) для проведения тендера и описание нужных характеристик закупаемого товара – важная часть процесса закупки. Закупщики не могут быть глубокими специалистками на всех рынках. Поэтому я рекомендую обращаться к нескольким источникам для составления ТЗ на тендер:

- специалистам производителей или дилеров производителей. Но тут есть минус в том, что они говорят глубоко только об одном товаре - своем. Надо обратиться к нескольким/многим производителям/дилерам, чтобы получить информацию.
- специалистам своей организации, которые работают с этими товарами или являются профессионалами в этой области. Минус в том, что они могут не знать весь рынок этих товаров, но они точно знают характеристики товаров, которые нужны.
- коллегам, работающим в таких же по размерам организациях, чтобы узнать, чем они пользуются и какие достоинства и недостатки есть у данного товара.

Такой разносторонний подход поможет выявить нужный вам товар и выбрать его из предложенных на тендере», - сказала Ирина.



**Корчагин Михаил Владимирович**, компания Canon, считает, что организации в первую очередь смотрят на качественные критерии оптимизации парка печатной техники. Это комплекс мер, включающий в себя сокращение количества техники, изменение сегмента техники, управление расходными материалами и т.д. Однако не менее важным является и количественный критерий. Качественный подход к сокращению

объема печати не только позволяет оптимизировать расходы на печать, но и рабочие процессы разных отделов. Лучшим способом достижения данных показателей является внедрение программных инструментов для сбора персонализированной статистики по печати и формированию отчетных документов по различным критериям для разных заинтересованных лиц в организации.



Фотоотчет конференции доступен [здесь](#).

Презентации спикеров [здесь](#).

**Сердечно благодарим всех посетителей конференции, ее спикеров, информационных партнеров, спонсоров и организаторов выставки! Именно Вы сделали мероприятие познавательным, масштабным и успешным!**