

та на привычном рынке? Она ищет новые рынки. А электронные площадки могут показать, что на рынке требуется здесь и сейчас. Это, конечно, не панацея, но это один из реальных и эффективных способов поддержать ликвидность компании».

По данным Ассоциации электронных торговых площадок, несмотря на кризис, число контрактов в электронной торговле за последние месяцы возросло. «В рамках деятельности ассоциации мы отслеживаем динамику активности электронных торговых площадок, — рассказывает Илия Димитров, исполнительный директор ассоциации. — Сегодня мы видим, что клиенты все больше стремятся осуществлять торги и искать информацию через электронные системы. В ближайшее время мы прогнозируем всплеск электронной торговли».

Фактором, сдерживающим развитие этой сферы, является отсталость как участников рынка, так и законодательства в области ИТ, что заставляет стороны сомневаться в выполнении условий сделки, заключенной через электронную площадку.

Кроме того, повсеместное снижение уровня доверия может помешать покупателю выбрать выгодное предложение от поставщика, с которым он не сотрудничал раньше и поэтому не может быть уверен в его надежности. «Большинство компаний может предпочесть старых проверенных партнеров, а не „синицу в небе“. Кроме того, с давним поставщиком легче договориться о скидке», — отмечает Марк Штилкинд.

ЭКОНОМИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ По общему мнению участников рынка электронной торговли, большинству крупных и средних российских компаний о существовании подобных сервисов известно. Если они ими не пользуются, это, вероятнее всего, результат внутренних политических решений руководства. «Дело в том, что электронные торги действительно обеспечивают прозрачность и независимость в принятии решений, — отмечает Андрей Черногоров, директор по маркетингу электронной торговой площадки setonline.ru. — Не все компании готовы на это ввиду, возможно, коррупционной составляющей, которая часто сопутствует закупкам. Сегодня у лиц, принимающих решения, появилась дополнительная мотивация в использовании технологии электронной торговли, поскольку на первое место встает экономия на издержках.

Компания, ранее закупавшая товар у нескольких поставщиков на основе личных контактов и договоренностей, получает доступ к новому рыночному механизму, позволяющему умножить в разы число потенциальных поставщиков и благодаря этому снизить собственные издержки, закупая товар по более низкой, конкурентоспособной цене.

По словам Александра Бойко, на рынках часто складываются закрытые клубы поставщиков: одна компания устанавливает устойчивые связи с несколькими поставщиками, которые в дальнейшем не позволяют другим конкурентам получить доступ к этой компании. А электронные торги позволяют избежать подобных сговоров, что также ведет к снижению издержек.

По оценке Андрея Черногорова, средний дисконт на аукционе в электронной системе составляет порядка 15%. «Это реальная экономия. Конечно, в разных категориях товаров снижение цены будет свое, но это средний показатель по всем торгам, а у нас их в день проходит на сумму в сотню миллионов рублей», — говорит он.

Эксперты отмечают три фактора, позволяющих сэкономить на электронных торгах. Во-первых, экономия осуществляется за счет объективизации процесса выбора победителя, который определяется автоматически в ходе аукциона. Во время торгов поставщики видят не друг друга, а только текущую цену. Заказчик, или инициатор, торгов также не может влиять на ход торгов, не имея возможности увидеть, кто подает какую цену. По завершении про-

ФАКТОРОМ, СДЕРЖИВАЮЩИМ РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ, ЯВЛЯЕТСЯ ОТСТАЛОСТЬ КАК УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ТАК И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ИТ, ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ СТОРОНЫ СОМНЕВАТЬСЯ В ВЫПОЛНЕНИИ УСЛОВИЙ СДЕЛКИ, ЗАКЛЮЧЕННОЙ ЧЕРЕЗ ЭЛЕКТРОННУЮ ПЛОЩАДКУ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

цедуры заказчику выдается протокол, в котором указывается, какая компания по его заявке предложила лучшую цену. С ней и заключается договор.

«Отсутствие возможности сговора между участниками торгов — это первое, что сокращает издержки, — соглашается Андрей Черногоров, — потому что в стоимость товаров и услуг, как правило, закладывается превышение цены, которое уходит, например, на откаты. В результате в тендере выигрывает не эффективная компания, а та, что находится ближе к источникам распределения. В электронных торгах процедура торга публична, она проходит в интернете, то есть в открытой среде, где любая заинтересованная компания может принять участие».

Второе, что позволяет сэкономить, — это увеличение географического охвата. Компании из разных регионов могут одновременно участвовать в торгах, для этого им не нужно приезжать в город их проведения. Часто информация об аукционе появляется за неделю до его проведения, что не позволяет многим компаниям чисто физически успеть принять в нем участие. Электронный аукцион снимает эти барьеры, позволяя компании также снизить и накладные расходы (командировочные, суточные и т. п.).

Третья составляющая экономии — это снижение трат на бумажный документооборот. В электронных системах необходимость в нем отпадает, так как практически любую конкурсную документацию можно предоставить в цифровом виде. А получив в банке электронную цифровую подпись, договор также можно заключить прямо в электронной системе.

Впрочем, по словам Антона Никольского, исполнительного директора Национальной ассоциации участников

«КРИЗИС — ЭТО ПОВОД ПОСТРОИТЬ ИННОВАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ»

АЛЕКСАНДР ШОХИН, президент Российского союза промышленников и предпринимателей считает, что электронная торговля может помочь инновационным бизнесам пробиться на рынок



ИРИНА КАРАШНИКОВА

Сегодня официально признано, что производителем мирового финансового кризиса являются США. На саммите G20, состоявшемся в Вашингтоне в октябре этого года, американцы в некотором смысле даже принесли за это извинения. В прошлом году термин «кризис» использовался очень аккуратно. Да, были легкие неприятности с перекредитованием. Да, финансовые власти США практически национализировали два крупнейших ипотечных агентства — Freddy Mac и Fannie Mae. Но потом оказалось, что под угрозой еще и частный, и инвестиционный банковский сектор. Весной этого года Bear Stearns, пятый по величине инвестиционный банк США, был передан американскому казначейству. Затем последовал крах Lehman Brothers и т. д. Вся эта цепочка закончилась выделением конгрессом \$700 млрд на поддержку американской экономики.

Неопределенность и отсутствие четкой позиции у монетарных властей страны — производителя кризиса на протяжении долгого времени в том, как действовать, породило волну недоверия и вызвало серию падений на фондовых рынках. В итоге мы имеем спад на фондовых рынках почти всех стран Европы, США, России, Китая. Однако то, что мы наблюдаем сегодня, это только начало падения. По оценкам экспертов, дно кризиса придется на начало следующего года, некоторые российские эксперты, прогнозируют, что самым сложным будет март. В целом большинство склоняется к тому, что весь 2009 год будет очень тяжелым. Это однозначно глобальная рецессия, глубины и продолжительности которой сегодня никто не знает. Оптимисты считают, что к концу 2009 года все закончится, а пессимисты придерживаются мнения, что кризис затянется на два-три года.

Главный негативный эффект кризиса заключается в волне недоверия, из-за которой разваливаются цепочки спроса. Контрагенты, еще вчера нормально сотрудничавшие, перестают доверять друг другу. Отсюда нехватка ликвидности, резкое падение мировых цен на нефть, металл и другие товары. Почему в России кризис проявляется сильнее, в том числе и падение фондового рынка? Именно в силу односторонней сырьевой направленности экономики. Спрос на экспортные сырьевые товары упал, а их обеспечивали наши основные «голубые фишки». Они потянули за собой весь сектор публичных компаний. Если бы структура нашей экономики была иной, более диверсифицированной, не зависящей в такой степени от конъюнктуры мировых рынков базовых энергетических товаров, то и падение могло бы быть гораздо меньшим.

С другой стороны, кризис — это повод начать выстраивать инновационную модель экономики. Это повод наконец осуществить технологический сдвиг. Объясняя причины возникновения кризиса, часть экспертов указывает на то, что кондратьевский долгосрочный цикл смены технологической базы совпал с рядом других циклов, в том числе с финансовым. Однако поскольку кризис в любом случае откроет новые возможности, то перестройке той же технологической базы может способствовать, например, система онлайн-овых электронных торгов.

В чем связь инновационного развития с электронными торгами, онлайн-овыми системами корпоративных и государственных закупок? Дело в том, что они позволяют выбирать лучшую продукцию не только по ценовому, но и по более широкому кругу параметров. О ней трудно узнать, стоя в очереди традиционных поставщиков, у которых давно созданы эксклюзивные связи с крупными потребителями, корпорациями, государством и т. д.

Сегодня нам нужны инновации в каждой отрасли, и прежде всего в сырьевой, потому что они еще долго будут оставаться локомотивом роста российской экономики. Но нам важен еще и рост чисто инновационных отраслей. Инновации сегодня поставляются прежде всего малым и средним бизнесом. Электронная торговля может помочь таким бизнесам пробиться на рынок. В системе онлайн-овых торгов легче выходить на рынки крупных потребителей, поскольку электронная торговля дает недискриминационный доступ к рынкам.



PHOTOPRESS

МНОГИЕ КОМПАНИИ УЖЕ СЕЙЧАС ОЗАБОТИЛИСЬ ПРОГРАММАМИ ОПТИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК.

электронной торговли, на российском рынке сравнительно немного площадок, которые сами осуществляют расчеты. Как правило, они выполняют функцию либо поиска наиболее выгодных предложений, либо их документационного сопровождения, а расчеты осуществляются традиционным способом.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ

В условиях кризиса руководство компаний будет стремиться не только увеличивать контроль над расходами на закупки и требовать повышения прозрачности снабжения. Однако многие поставщики склонны считать, что негативная сторона закупочной деятельности, связанная с наличием устойчивых связей, сговоров, откатов, экстраполируется и в электронную среду.

Эксперты указывают на обратное. Важным фактором участия в электронных торгах как раз является их прозрачность и открытость. Солидные электронные площадки, проводящие миллионные сделки, не заинтересованы в том, чтобы участники их систем мошенничали или подавали неверные сведения о себе. Компания, зарегистрированная в системе, обязана предоставить о себе все данные, которые сверяются с базами налоговой инспекции. Электронная карточка компании, где отражена полная информация о компании и история ее деятельности на площадке, открыта для других зарегистрированных участников площадки. Операторы площадок считают, что это должно создавать атмосферу доверия среди игроков и в целом способствовать преодолению кризиса. «Если компания прозрачна, она привлекательна для инвесторов, ей доверяют банки», — поясняет Александр Бойко.

Помимо восстановления доверия другим благоприятным эффектом участия компаний в электронных торгах является повышение их конкурентоспособности. По словам Марка Штилкинда, все больше поставщиков, ранее не жаловавших своим вниманием электронный рынок сбыта, будет приходить на онлайн-овые площадки в поисках новых заказов и тем самым будет создаваться конкурентная среда, привлекательная для покупателей.

СКРОМНАЯ ПЛАТА

Единственная издержка, которую компании приобретают, переходя на электронные торги, — это плата за пользование самим механизмом. Ряд площадок в качестве комиссии взыскивают процент от совершенной сделки.

«Услуга, которую мы предлагаем, в принципе безубыточна, — говорит Андрей Черногоров. — Живых денег на проведение электронных торгов заказчик не вынимает, а платит процент от сэкономленных средств». Комиссия на площадке setonline.ru составляет порядка 1,5% от объема торгов для корпоративных заказчиков. На больших лотах процент будет меньше, на меньших — больше. «Из-за финансового кризиса изменять наши тарифы в ближайшее время мы не намерены, — поясняет господин Черногоров. — На данный момент возможности для чисто экстенсивного роста нашей площадки неисчерпаемы. Мы ожидаем, что в ближайшее время на торги в электронных системах перейдут те компании, которые раньше росли за счет благоприятной рыночной конъюнктуры, а теперь вынуждены жестко экономить. Поэтому как-либо ценовая дискриминация здесь бессмысленна».

Другие площадки берут только абонентскую плату. Так, ежемесячный взнос за пользование системой b2b-center.ru составляет 9 тыс. рублей (108 тыс. в год). Абонентская плата на другой крупнейшей площадке — trade.su — по минимальному тарифу составляет 24,9 тыс. рублей в год.

Некоторые площадки предлагают комбинированный подход. Так, участие в качестве поставщика на площадке tender.pro по стандартному тарифу стоит 1,5 тыс. рублей в месяц, комиссия за участие в тендере не взимается. Однако если поставщик выбирает тарифный статус «игрок», то вместо абонентской платы он отдает 650 рублей за участие в тендере, а в случае заключения сделки платит комиссию в размере 0,5% от ее объема.

ОТБОРНЫЕ КРИТЕРИИ

Компании, решившей перейти на электронные торги, необходимо выбрать, какой тип электронной площадки ей больше подходит. В первую