

ОТКРЫТО НА УЧЕТ

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА РОССИЙСКИХ ЭНЕРГЕТИКОВ B2B-ENERGO ЗАРАБОТАЛА В 2004 ГОДУ ПО ИНИЦИАТИВЕ УЖЕ НЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО РАО «ЕЭС РОССИИ». КОЛИЧЕСТВО ЕЕ УЧАСТНИКОВ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К 20 ТЫС. НО ПО НЕКОТОРЫМ ПРОГНОЗАМ, В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ТЕМПЫ ПРИРОСТА КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ СИСТЕМЫ УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ МОГУТ СОКРАТИТЬСЯ ВДВОЕ.

АННА САМОЙЛОВА

Целью создателей системы B2B-Energo была организация эффективных закупок для электроэнергетики, и в первую очередь снижение затрат энергокомпаний на приобретаемые товары и услуги. По словам Алексея Романова, в прошлом руководителя дирекции организации, методологии конкурсных закупок и стандартизации РАО «ЕЭС России», годовой объем затрат на организацию торгов для энергетической отрасли в те годы превышал 300 млрд рублей, что составляло почти половину совокупных затрат холдинга. «Организация закупочной деятельности позволяла без серьезных капитальных затрат существенно снизить издержки и таким образом повысить эффективность деятельности энергокомпаний. Одним из важнейших элементов системы закупок стал проект B2B-Energo, с помощью которого энергетические компании имели возможность анализировать рынок, проводить маркетинг и организовывать различные виды закупок», — говорит бывший менеджер РАО. Специалисты компании разработали регламент всего процесса закупочной деятельности, детально описывающий всю работу торговой интернет-системы.

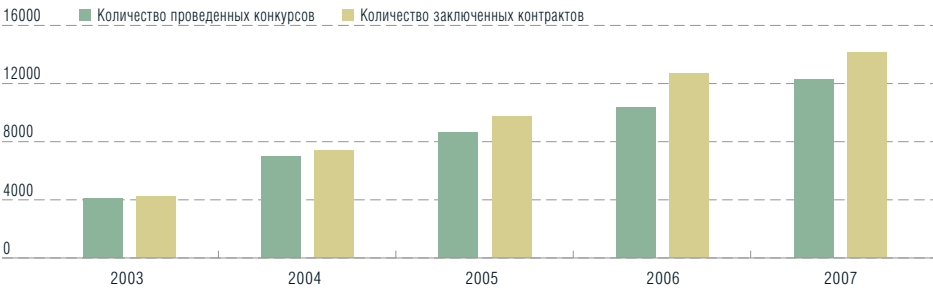
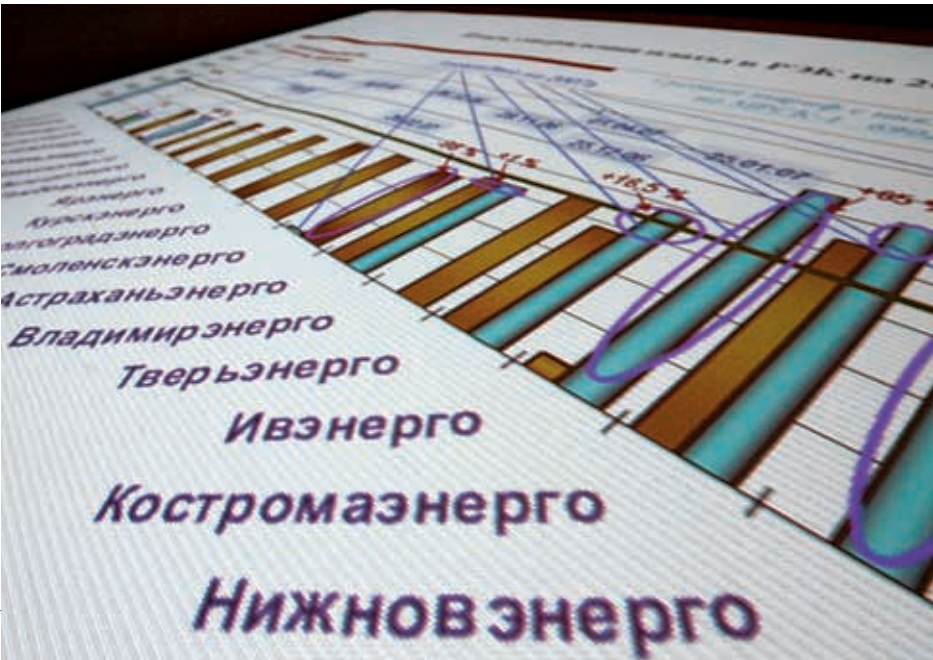
Чтобы принять участие в торгах, компании нужно было только зарегистрироваться на портале b2b-energo. В первые годы работы системы документацию на участие в конкурсах запрашивали в среднем две-три организации, в 2007 году количество заявителей на каждый конкурс выросло до 14 организаций. На момент подписания этого номера в системе B2B-Energo было зарегистрировано 19 819 участников, проводилось более 1,5 тыс. торговых операций на общую сумму более 740 млн рублей.

Система B2B-Energo стала для энергетических компаний важным инструментом для улучшения коммуникации на рынке и снижения издержек. С самого начала своей работы она обеспечила открытость полного цикла расходования средств в процессе закупок, что исключало или, по крайней мере, затрудняло возможность организации коррупционного сговора. По мнению коммерческого директора ОАО «Центр развития экономики» Андрея Бойко, российской энергетике на тот момент была необходима электронная система закупок, поскольку коррупция в отрасли достигла предела.

С запуском электронной площадки у РАО появилась и возможность проводить мониторинг действующих цен на товары и услуги в области энергетики. Благодаря этому недобросовестные поставщики уже не могли продавать товар по искусственно завышенным ценам. Кроме того, система автоматически информировала о проводящихся государственных закупочных конкурсах максимально возможное количество заинтересованных поставщиков, что не позволяло проводить конкурс в личных интересах. «B2B-Energo позволила нам сделать прозрачным сам механизм выбора победителя конкурса и таким образом обеспечить выбор лучшего предложения по лучшей цене», — комментирует Алексей Романов.

По словам исполнительного вице-президента РСПП Андрея Свиначенко, в настоящее время российским предприятиям очень не хватает площадок электронной торговли, работающих в интересах их участников. И система B2B-Energo — одна из немногих, способствующих

СИСТЕМА B2B-ENERGO ОБЕСПЕЧИЛА ОТКРЫТОСТЬ ПОЛНОГО ЦИКЛА РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ В ПРОЦЕССЕ ЗАКУПОК, ЧТО ИСКЛЮЧАЛО ИЛИ, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, ЗАТРУДНЯЛО ВОЗМОЖНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КОРРУПЦИОННОГО СГОВОРА



РЕЗУЛЬТАТЫ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАО «ЕЭС РОССИИ» ИСТОЧНИК: ЦРЭ.

экономии средств предприятий и организаций. Надо отметить, что на портале b2b-energo предусмотрен специальный интерфейс, позволяющий участникам организовать подготовку и проведение торгов по инновационным

продуктам. С этой целью в системе созданы так называемые паспорта инноваций, ссылки на которые зарегистрированные в системе компании могут получать в автоматическом режиме.

КАК РЕФОРМИРОВАЛИ РАО ЕЭС

Реформировать РАО ЕЭС начали в декабре 1999 года. Тогда совет директоров этой компании создал рабочую группу для выработки концепции реструктуризации РАО. Процесс либерализации электроэнергетики подразумевал разделение единого и целого энергохолдинга на отдельные компании, занимающиеся разным бизнесом: генерацией, передачей электроэнергии и ее сбытом. Кроме того, планировалось создание объединенных генерирующих компаний (ОГК), территориальных генерирующих компаний (ТГК) и межрегиональных распределительных сетевых компаний (МРСК).

По плану в отрасль должен был прийти и частный капитал. Автором концепции выступил Анатолий Чубайс, занимавший в то время пост председателя правления РАО «ЕЭС России».

15 декабря 2000 года на заседании правительства проект, разработанный совместно с Министерством экономического развития, был принят за основу и направлен на доработку. Спустя чуть более чем полгода, в июле 2001-го, тогдашний председатель правительства РФ Михаил Касьянов подписал постановление «О реформировании электроэнергетики РФ». Таким образом, официально началось реформирование отрасли по плану господина Чубайса.

На первом этапе реформы энергетической компании был принят пакет федеральных законов, что положило начало преобразованию региональных энергокомпаний. Кроме того, была создана инфраструктура рынка, появилась компания, обеспечивающая работу энергосистемы, — ОАО «Системный оператор», компания, управляющая распределительными электросетями, — ОАО «Федеральная сетевая компания ЕЭС», и «Администратор торговой системы» (эта компания должна организовывать торги электроэнергией). В сентябре 2007 года из состава РАО были выделены генерирующие компании ОГК-5 и ОАО ТГК-5.

На втором этапе завершились структурные преобразования активов энергохолдинга. Часть активов и функций передали государству, часть — инфраструктурным компаниям. Всего из РАО ЕЭС в ходе второго этапа реорганизации этой компании было выделено 6 ОГК, 14 ТГК, 11 МРСК и Гидро-ОГК. В ходе реформы РАО привлекались частные инвестиции. Делалось это за счет размещения и продажи акций компаний. Общий объем частных инвестиций, привлеченных в ходе реформы, составил 803,5 млрд рублей.

С 1 июля РАО «ЕЭС России» прекратило свое существование. Глава компании Анатолий Чубайс возглавил государственную корпорацию «Роснано-технологии».



ДИНАМИКА ПОДКЛЮЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ К СИСТЕМЕ B2B-ENERGO (КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ) ИСТОЧНИК: ЦРЭ.

ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА Опрошенные ВГ участники проекта B2B-Energo со своей стороны единодушно отмечают преимущества системы как эффективного финансового инструмента, позволяющего быстро продавать и покупать товар и быть в курсе всех торговых операций, которые проходят на площадке в данный момент. Начальник отдела проведения конкурсных процедур саратовской компании Евгений Никитин называет B2B-Energo «полной учетной системой». «С ее помощью мы довольно успешно выбрали подрядчика на строительство подстанции „Ягодное“ в Жигулевске. Задача была решена благодаря тому, что претенденты могли видеть наш лот в интернете», — уверяет Евгений Никитин.

Начальник отдела проведения закупок по ОАО ТГК-5 Максим Полушин рассказывает, что его компания участвует в электронных торгах на этой площадке начиная с 2004 года, то есть с момента ее появления. «Участвовать в электронных торгах очень удобно. Ведь кроме всего прочего нам не приходится опасаться, что кто-либо из участников торгов начнет завышать цену лота», — уверен господин Полушин. Однако добавляет, что его компания не самостоятельно приняла решение об участии в электронных торгах. «Наша управляющая компания „КЭС-Холдинг“ настоятельно нам рекомендовала участвовать только в электронных торгах и только на B2B-Energo. Эта электронная площадка, в отличие от всех остальных, не берет процентного отчисления от сделок, а в качестве платы взимает первоначальный и абонентский взносы. Это снижает риск коррумпированности электронных торгов. Нас существующий порядок устраивает», — говорит Максим Полушин.

Участники электронных торгов уверяют: именно «административный ресурс», точнее сказать, настоятельные рекомендации акционеров, сделал количество клиентов этой площадки таким значительным. Из всех опрошенных ВГ участников площадки только директор ООО «Электротрейд» Дмитрий Муравьев и Алексей Романов осмелились сделать прогноз на будущее. По мнению Алексея Романова, электронные площадки в условиях кризиса станут особо актуальными. Дмитрий Муравьев, напротив, полагает, что в следующем году число участников электронных площадок в области энергетики сократится как минимум вдвое. «Для того чтобы рост был динамичным, организаторам электронной системы надо развивать смежные с электроэнергетикой отрасли», — считает Дмитрий Муравьев. ■