

«МЫ ПОЛНОСТЬЮ ИСКЛЮЧАЕМ СИСТЕМУ ОТКАТОВ» В НОЯБРЕ ЭТОГО ГОДА ЗАО «КОМПЛЕКСНЫЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ» ОТКРЫЛО СОБСТВЕННУЮ ПЛОЩАДКУ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ НА БАЗЕ УЖЕ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ B2B-ENERGO. О РИСКАХ И ПОЛЬЗЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК ДЛЯ КРУПНЫХ ХОЛДИНГОВ ВВГ РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ, ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР КЭС АНДРЕЙ ШИШКИН.

BUSINESS GUIDE: Зачем КЭС понадобилось создание собственной электронной площадки на базе уже действующей системы B2B-Energo?

АНДРЕЙ ШИШКИН: Торгово-закупочная система холдинга КЭС входит в единую систему электронной торговли «B2B-Центр». Центральная площадка тоже активно развивается, растет, подстраивается под рынок, под потребителей своей продукции, то есть не ведет себя как законсервированный скелет. Но, участвуя в централизованных электронных торгах, мы поняли, что в компании нет системного подхода к закупочной деятельности. А закупки — это такой вопрос, к решению которого нужно подходить только системно, тем более в такой отрасли, как энергетика. Невозможно делать закупки то там, то здесь, потому что в конечном счете это отражается на общей эффективности. В настоящее время в холдинге КЭС идет работа по централизации части поставок: объединены в централизованные лоты закупки трубной и химической продукции, объявлены электронные торги для закупок работ по крупным инвестпроектам.

И тогда мы сделали шаг вперед — захотели создать собственную площадку, на которой бы сформировался пул поставщиков «под нас», чтобы они знали, какого рода товар и услуги мы заказываем, какого качества, и чтобы они сами выходили на нас. Это гораздо рациональнее, чем осуществлять закупки на большой площадке. Мы, в свою очередь, получили бы возможность контролировать торги только нашей компании. Отдельный портал позволяет компаниям, входящим в холдинг, проводить процедуры закупок в одном месте, что упрощает контроль, сбор статистики, анализ закупочной деятельности и пр. Поставщики понимают, что мы выполняем свои обязательства, а они — свои. Таким образом, мы исключаем полностью систему откатов и создаем прямо противоположную ей систему, при которой все участники торгов поставлены в одинаковые условия, а процедура выбора победителя достаточно прозрачна.

BG: Большинство экспертов, комментирующих тему электронной B2B-коммерции, говорят исключительно о ее преимуществах — прозрачности, равных для всех участников условиях, отсутствии коррупционности. Но сложно поверить, что у этого бизнеса нет своих рисков.

А. Ш.: Действительно, благодаря прозрачности закупок на ЭТП высока защищенность от недобросовестной конкуренции. У этой открытости есть и оборотная сторона: мы менее защищены от возможных жалоб участников торгов, так как любая наша ошибка тут же становится видна всем. Однако данное положение мы считаем скорее плюсом, чем минусом, так как это является некой формой самоконтроля.

Если же говорить о технологической стороне процесса, то самое слабое место электронной торговли — это программные и аппаратные сбои, которые могут привести к потере данных. Как и все информационные систе-



АНДРЕЙ ШИШКИН: «ВСЕ ЗАКУПКИ МЫ СЕЙЧАС ПЕРЕВОДИМ В ОТКРЫТЫЙ КОНКУРС, ОСОБЕННО В ОТНОШЕНИИ ГЕНЕРИРУЮЩЕГО И ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ПАРОВЫХ КОТЛОВ. В ЦЕЛОМ МЫ ГОТОВЫ ДЛЯ РЕКОНСТРУКЦИИ СВОЕГО ОБОРУДОВАНИЯ ЗАКУПАТЬ ОБОРУДОВАНИЕ У РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ. ДАЙТЕ НАМ ГАРАНТИИ И ОБЕСПЕЧЬТЕ НАДЕЖНОСТЬ — ЭТО ВСЕ, ЧТО МЫ ПРОСИМ»

мы, ЭТП уязвимы с точки зрения защищенности от таких сбоев. Существуют также возможности электронно-го взлома и несанкционированного вхождения в систему. Вот почему мы начали с укрепления технологической безопасности площадки.

BG: В таком случае как предприниматель застрахован от обмана со стороны недобросовестных участников системы?

А. Ш.: Все участники работают по договору с оператором системы ОАО «Центр развития экономики». Предоставленные ими данные автоматически сверяются с ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр юридических лиц. — **BG**). Кроме того, любой предприниматель — участник торговой площадки в обязательном порядке подписывает свои электронные документы электронной цифровой подписью (ЭЦП), которая выдается удостоверяющим центром. С точки зрения защищенности от подделки и обеспечения информационной безопасности ЭЦП превосходит обычную подпись от руки. В целом принципы функционирования электронных торговых площадок во всем мире одинаковы, но российские системы имеют свою специфику: у них более жесткие правила работы, более жесткая регламентация по сравнению с западными.

ГЕНЕРАЦИЯ ЭНЕРГИИ

ЗАО «Коммунальные энергетические системы» («КЭС-Холдинг») было образовано в декабре 2002 года в рамках энергореформы при активном участии финансово-промышленной группы «Ренова» и крупных региональных энергокомпаний. КЭС владеет контрольными и стратегическими пакетами акций в четырех территориальных генерирующих компаниях — ТГК-5 (Кировская

область, Республика Марий Эл, Чувашская и Удмуртская республики), ТГК-6 (Нижегородская, Владимирская, Ивановская, Пензенская области и Республика Мордовия), «ТГК-7 — Волжская ТГК» (Самарская, Саратовская, Ульяновская и Оренбургская области) и ТГК-9 (Республика Коми, Пермский край и Свердловская область). Также КЭС принадлежат пакеты акций в ряде энергосбытовых компаний, газораспре-

BG: Одна из задач электронных информационных систем — устранение неэффективного посредника. Что это значит?

А. Ш.: Системы электронных торгов действительно позволяют устранить неэффективных посредников. В нашем понимании это те компании, которые предлагают поставки по неэффективным ценам и создают риски по поставкам. Но неэффективный посредник, который встречается пока достаточно часто, в первую очередь снижает не свою, а нашу эффективность от закупок. Мы стараемся работать либо напрямую с производителем продукции, выбранным на конкурентной основе, либо с посредниками, которые берут на себя риски поставок, а не живут только за счет арбитражных операций. Таким образом, неэффективные посредники устраниваются на электронных торгах за счет конкуренции со стороны большого количества других поставщиков, присутствующих на площадке.

BG: А в каких случаях участники торгов могут лишиться права на участие в этой системе?

А. Ш.: В случае серьезных нарушений регламента ее работы — например, если победитель проведенного конкурса вдруг отказывается заключать договор на обговоренных ранее условиях.

BG: За счет каких средств функционирует площадка B2B-KES? Какова стоимость входного билета для участников?

А. Ш.: Центральная система функционирует за счет абонентской платы участников, которая составляет 9 тыс. рублей в месяц. Но для КЭС действует специальная партнерская программа, предусматривающая в том числе значительные скидки.

BG: Чем полезно участие в электронных торгах для крупного холдинга в сравнении с однопрофильным предприятием? Может ли холдинг, например, влиять на ценовую политику ЭТП, ведь он осуществляет закупки крупными партиями?

А. Ш.: Для крупного холдинга, несомненно, существуют преимущества, так как мы имеем возможность закупать однородную продукцию крупными партиями и заинтересовать непосредственных производителей и их торговые дома, что дает нам двойной эффект — снижение цены и повышение надежности поставки. Влиять на ценовую политику он, наверное, может, но только в своем сегменте рынка.

BG: Как вы оцениваете результаты работы центральной электронной площадки, с момента запуска которой прошло уже почти пять лет?

А. Ш.: Сейчас B2B-Energo — крупнейший электронный рынок поставщиков и подрядчиков, представляющий весь спектр продукции, услуг и технологий для нужд электроэнергетики. Суммарный объем торгов, проведенных на данной площадке за все время ее существования, а это более 400 млрд рублей, лучше всего характеризует востребованность рынка в ее услугах.

BG: Финансовый кризис как-то повлияет на работу электронных торгов?

делительные активы в семи субъектах РФ и трех регионах Украины. В 2008 году холдинг принял решение о формировании новой бизнес-модели, включающей в себя генерацию (производство электроэнергии и тепла, тепловые сети), трейдинг, ритейл (розничные продажи электричества, тепловой энергии, газа) и строительство новых генерирующих мощностей.

А. Ш.: Сейчас все зависит от того, как компании будут работать в новых условиях, какая у них будет эффективность. Понятно, что те, чья эффективность окажется выше, будут получать для своих акционеров прибыль, и после того как кризис минует, их акции будут лучше котироваться на рынке.

BG: Готов ли КЭС в таких условиях изменить свою политику закупок, например сотрудничать только с российскими производителями?

А. Ш.: Энергетики отмечают, что сейчас очень высока стоимость строительства оборудования. Готовы ли мы закупать продукцию у российских поставщиков? Реформирование российской электроэнергетики, в результате которого произошла «распаковка» вертикально интегрированных энергетических компаний и продажа пакетов частным инвесторам, предусматривало реализацию инвестиционных программ. И здесь важно решить, где брать энергетическое оборудование, ведь сегодня и в России, и за рубежом его производителей не так много. Образно выражаясь, у нас, конечно, было желание пересечь с «Жигулей» на Mercedes, потому что необходимо эффективное оборудование, которое потребляет меньше топлива, требует меньше обслуживающего персонала и где применяются новые технологии. В России тоже есть хорошее оборудование, которое производится, например, на «Электросиле», Калужском заводе, Уральском турбинном заводе, ЭЛСИБе, Ленинградском механическом заводе. Производство есть, но с ним надо работать, нужно внедрять другие технологии, другой маркетинг, идеологически другую модель в инжиниринге.

Мы рассматриваем любого поставщика, но нам нужно хорошее предложение. Поэтому все закупки мы сейчас переводим в открытый конкурс, особенно в отношении генерирующего и электротехнического оборудования, паровых котлов. В целом мы готовы для реконструкции своего оборудования закупать оборудование у российского производителя. Дайте нам гарантии и обеспечьте надежность — это все, что мы просим. И если характеристики продукции будут совпадать с требованиями органов технического регулирования, мы ее купим. Оборудование должно быть конкурентоспособно по цене, качеству и техническим характеристикам. Мы также рассчитываем, что наши машиностроители смогут обеспечить полный цикл — от проектирования генерирующего оборудования до его производства, от установки до сервиса. Ведь никто не будет заказывать оборудование без определенного качества обслуживания. Кроме того, необходимо, чтобы все оборудование шло в комплексе и, например, турбину можно было купить вместе с генератором. Также очень важно, чтобы отечественное оборудование обслуживалось эффективно и при участии наименьшего количества людей, потому что в этом резерв эффективности энергетической компании.

Интервью взяла АРИНА ШАРИПОВА

КАК И ВСЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ, ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ УЯЗВИМЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАЩИЩЕННОСТИ ОТ ПРОГРАММНЫХ И АППАРАТНЫХ СБОЕВ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРИВЕСТИ К ПОТЕРЕ ДАННЫХ. СУЩЕСТВУЕТ ТАКЖЕ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕСАНКЦИОНИРОВАННОГО ВХОДА В СИСТЕМУ

