

« ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ ВОССТАНОВЯТ ДОВЕРИЕ МЕЖДУ ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ »

ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПОКА НЕ ПРОЯВЛЯЮТ БОЛЬШОГО ИНТЕРЕСА К ЭЛЕКТРОННЫМ ТОРГОВЫМ ПЛОЩАДКАМ. О ТОМ, ПОЧЕМУ К УЧАСТИЮ В ИНТЕРНЕТ-ТОРГАХ ИХ МОГУТ ПРИВЛЕЧЬ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ И ЧЕМ ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ ПОМОЖЕТ КОМПАНИЯМ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА, ВГ РАССКАЗАЛ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РСПП АНДРЕЙ СВИНАРЕНКО.

BUSINESS GUIDE: На Западе электронные торговые системы функционируют давно и в большом количестве, в нашей стране они начали появляться всего пять-шесть лет назад. Как вы оцениваете текущее состояние российского рынка электронной B2B-коммерции?

АНДРЕЙ СВИНАРЕНКО: Сегодня рынок электронной торговли стабильно развивается. Но, на мой взгляд, динамика роста этого рынка не подтверждает его эффективности.

ВГ: Что вы имеете в виду?

А. С.: Количество электронных торговых площадок год от года растет, сейчас их уже несколько десятков. Однако если алгоритм работы у всех ЭТП практически один и тот же, то принципы работы разнятся. Владельцы одних площадок за возможность торговать на интернет-бирже взимают с участников только абонентскую плату и первоначальный взнос. Как правило, абонентская плата составляет не более 10 тыс. рублей — для большинства компаний это символическая сумма, поэтому площадки с такими правилами игры наиболее оптимальны для предпринимателей. Однако есть и другие площадки — и таких, к сожалению, сегодня большинство, которые в качестве платы за свои услуги требуют от участников торгов отчислять им процент от сделки. Такой метод организации работы электронной торговли я считаю неправильным и неэффективным. Ведь в сложившихся экономических условиях компаниям необходимо научиться четко контролировать и оптимизировать собственные расходы, и участие в электронных торгах может им в этом помочь.

ВГ: За счет чего, например?

А. С.: Когда предприниматель идет на электронную площадку с фиксированной абонентской платой, чтобы купить или продать тот или иной товар, у него появляется возможность сэкономить на издержках этой процедуры. Владельцы торговых систем, взимающие процент от сделки, не заинтересованы в экономии средств и преследуют собственные коммерческие интересы. Не исключено, что они каким-то образом вынуждают участников электронных бирж покупать тот или иной товар по завышенной цене, ведь чем дороже сделка, тем выше их комиссионные.

ВГ: Но ведь и сама торговая площадка должна быть заинтересована в организации торгов.

А. С.: Совершенно верно, организация электронных торгов должна быть одинаково выгодна всем сторонам: и поставщикам, и покупателям, и владельцам ЭТП. Одним из последствий случившегося финансового кризиса стало то, что участники торговых операций потеряли доверие друг к другу: некоторые игроки рынка оказались не в состоянии выполнить свои обязательства из-за отсутствия или нехватки нужных ресурсов. На мой взгляд, электронные торговые площадки могут стать высокоэффективным инструментом восстановления и укрепления этого доверия.

ВГ: Каким образом? По мнению ряда аналитиков, как раз недоверие компаний к процедуре заключения сделок в ин-



АНДРЕЙ СВИНАРЕНКО: «МЫ РАССЧИТЫВАЕМ НА ТО, ЧТО НАЛИЧИЕ ОТКРЫТОЙ И ПОНЯТНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЗВОЛИТ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ЭТОМУ СТАНДАРТУ ДРУГИМ КОМПАНИЯМ»

тернете служит одной из причин того, что рынок электронной B2B-коммерции в России недостаточно развит.

А. С.: Электронные торговые системы делают товаро- и капиталоборот всех участников практически прозрачным и предоставляют каждому новому клиенту всю необходимую для сделки информацию, начиная от аналитических данных и заканчивая условиями проведения сделки и ее оплаты.

ВГ: Компании какого профиля составляют сегодня основу клиентской базы электронных торговых площадок?

А. С.: На сегодняшний день это прежде всего машиностроительные и энергетические компании. Однако участие в системах электронной торговли может быть полезно всем законопослушным менеджерам, специалистам, поставщикам и потребителям вне зависимости от их специализации. Невыгодно оно будет только тем компаниям, которые работают по нелегальным схемам, на условиях определения победителя конкурсов за взятку. К сожалению, такими схемами сегодня пользуются многие компании.

ВГ: Как российское законодательство регулирует деятельность электронных торговых площадок?

А. С.: В действующем законодательстве РФ по государственным закупкам предусмотрена возможность проведения их в электронном виде, но учтены далеко не все моменты. Недавно правительство приняло постановление, определяющее порядок проведения электронных аукционов и законодательное закрепление номенклатуры то-

варов и услуг, подпадающих под обязательное размещение на аукционе. Однако проявлять активность на этом рынке государственным заказчикам мешает одно законодательное ограничение — установленная максимальная сумма госзаказа в каждом предложении, выставленном на торги. Дело в том, что сейчас государственные органы могут выставлять в электронной форме заявки на получение товаров и услуг стоимостью от 500 тыс. до 1 млн рублей. Минэкономразвития России совместно с ФАС России недавно подготовили поправки, по которым к 2010 году это и другие ограничения для участников рынков электронной торговли должны быть сняты.

ВГ: А какие меры по поддержке электронных торговых систем предлагает РСПП? Ведь именно ваше ведомство активно продвигает идею о необходимости формирования этого рынка в России.

А. С.: Да, сейчас мы готовим негосударственный корпоративный стандарт закупочной деятельности, который будет носить рекомендательный характер. Стандарт детально прописывает технологию проведения в интернете оптовых закупок, аукционов и конкурсов, процедуру принятия решения конкурсной комиссией, порядок участия в конкурсе тех или иных компаний. Мы рассчитываем на то, что наличие открытой и понятной системы организации закупочной деятельности позволит присоединиться к этому стандарту другим компаниям, причем он может быть применен к предприятиям всех отраслей экономики без

исключения. Важная особенность корпоративного стандарта состоит в том, что он защищает электронную торговую систему от несанкционированного вмешательства извне, например от самовольного внесения изменений в сроки или в параметры конкурсных предложений — в этом случае система дает тревожный сигнал администраторам. Все это ограничит возможности давления на поставщиков со стороны недобросовестных конкурентов. Наша главная задача в том, чтобы отношения, возникающие при закупке и поставке между участниками электронной системы, были как можно более прозрачными, а торговые процедуры — открытыми и легко контролируемые. В условиях финансового кризиса обеспечение этих условий просто необходимо.

ВГ: Пробелы в правовом регулировании — единственная проблема российского рынка электронной B2B-коммерции?

А. С.: Нет, есть и другие проблемы. Во-первых, у нас наблюдается явный недостаток площадок электронной торговли. Во-вторых, отсутствует заинтересованность в них со стороны участников торговой деятельности — как государственных, так и негосударственных структур.

ВГ: А как можно привлечь их интерес? Что может послужить стимулом для массового выхода российских компаний на электронные торговые площадки?

А. С.: Я считаю, что государство должно подать пример малому и среднему бизнесу, переведя государственные монополии в систему электронной торговли. Например, «Газпром», РЖД, «Росатом» и другие госкорпорации сегодня не зарегистрированы в электронных системах и не участвуют в открытых торгах. Торговый оборот и объем средств в государственных сырьевых компаниях очень высок, и если бы они вели торговлю на электронных площадках, их экономическая политика стала бы более прозрачной и понятной другим игрокам рынка. В этом случае в тендерах крупных государственных компаний могли бы участвовать представители малого и среднего бизнеса, а это помогло бы установить тесные контакты между поставщиками и потребителями разных уровней. Кроме того, я убежден, что в электронной торговой системе должны принимать участие не только сырьевые компании, но и образовательные и здравоохранительные учреждения, которые также вынуждены закупать необходимые для рабочего процесса товары, начиная от простых карандашей и ручек и заканчивая строительными материалами.

ВГ: Если госкорпорации начнут участвовать в электронных торгах, кто будет контролировать этот процесс? Ведь в этом случае оборот средств на ЭТП вырастет в разы.

А. С.: Я думаю, в этом случае произойдет разграничение сфер влияния. Расходы государственных компаний будут контролировать государство, расходы в корпоративном секторе — частные компании и акционеры.

Интервью взяла АННА ГЕРОЕВА

ОДНИМ ИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ СЛУЧИВШЕГОСЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА СТАЛО ТО, ЧТО УЧАСТНИКИ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПОТЕРЯЛИ ДОВЕРИЕ ДРУГ К ДРУГУ: НЕКОТОРЫЕ ИГРОКИ РЫНКА ОКАЗАЛИСЬ НЕ В СОСТОЯНИИ ВЫПОЛНИТЬ СВОИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ИЛИ НЕХВАТКИ НУЖНЫХ РЕСУРСОВ



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Андрей Геннадьевич Свинаренко родился 24 сентября 1953 года в Москве. Окончил Московский институт народного хозяйства имени Плеханова по специальности «экономист». В 1970-х годах работал в Государственном комитете цен Совмина РСФСР, в 1979–1984 годах — в Министерстве машиностроения для животноводства СССР, в 1984–1991 годах — в Гос-

плане СССР. В 1991 году перешел на работу в Министерство экономики, в 1997-м занял пост первого заместителя министра. В июне 2000 года был назначен первым заместителем министра промышленности, науки и технологий РФ. В 2004-м, после упразднения ведомства в ходе административной реформы, стал заместителем министра образования и науки РФ. Был одним из разработчиков концепции ре-

формирования российской науки, которая предполагала значительное сокращение числа научных организаций и приватизацию НИИ с целью повышения их эффективности. С марта 2007 года занимает должность исполнительного вице-президента Российского союза промышленников и предпринимателей. Параллельно возглавляет Ассоциацию содействия развитию системы конкурсных закупок.

Профессор, академик Академии проблем безопасности, обороны и правопорядка.