

ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «НАВЕЛА ПОРЯДОК» В СВОИХ ЗАКУПКАХ»: ЗАКУПКИ В ПОРЯДКЕ – СПАСИБО ПЛОЩАДКЕ!



Интервью руководителя отдела закупок
ОАО «Дальневосточная энергетическая
управляющая компания» **Алексея КУЗЬМЕНКО**



▲ **Алексей КУЗЬМЕНКО**

Российский энергетический сектор активно переводит свои торгово-закупочные процедуры в системы электронных торгов. Ведущие энергетические компании не первый год осуществляют свою закупочную деятельность на сторонних или собственных электронных торговых площадках (ЭТП). Между тем, о практическом применении второго варианта сказано несправедливо мало, ведь спектр задач, решаемый собственной площадкой, чрезвычайно широк.

Руководитель отдела закупок ОАО «Дальневосточная энергетическая управляющая компания» («ДВЭУК») **Алексей КУЗЬМЕНКО** рассказал нашему журналу об особенностях работы и внедрения корпоративной электронной торговой площадки «ДВЭУК». Данная организация была учреждена РАО «ЕЭС России» в 2001 году как антикризисная управляющая компания для выполнения функций исполнительного органа управляемых обществ Дальневосточной энергосистемы. Сегодня основной задачей компании является реализация крупных инвестиционных проектов на Дальнем Востоке за счет привлечения средств федерального бюджета. Кроме того, компания занимается инициализацией новых инвестиционных проектов для развития энергетики Дальнего Востока, утвержденных Федеральной целевой программой (ФЦП) «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года».

Вопрос: *Алексей, расскажите, пожалуйста, как ранее организовывались ваши закупочные процедуры?*

Ответ: По большому счету, закупки осуществлялись традиционным способом на бумаге. Например, нашим потенциальным поставщикам приходилось забирать всю конкурсную документацию из нашего офиса, то есть участие в торгах было практически очным. Кроме того, у нас был непродолжительный опыт проведения закупочных процедур на сторонних электронных торговых площадках типа b2b.

Вопрос: *Алексей, что подтолкнуло «ДВЭУК» к созданию собственной электронной торговой площадки?*

Ответ: Поводом к началу работы по внедрению собственной системы электронных торгов стал Федеральный Закон №223-ФЗ, предоставляющий организациям возможность проводить закупки в любых формах, в том числе, уже сложившихся на предприятии. Единственное, что требует Федеральный Закон №223-ФЗ – это упорядочить проведение закупок, формально описав порядок и используемые формы закупочных процедур. Всю эту информацию необходимо публиковать и на своем корпоративном

сайте и на официальном сайте zakupki.gov.ru. Но в случае, если официальный сайт по госзакупкам перестанет работать, мало ли какая внештатная ситуация может произойти, то закупка считается правильно осуществлённой, если вся необходимая информация будет опубликована на собственном сайте компании.

Вопрос: *То есть свой сайт и публикация на нем нужны в любом случае?*

Ответ: Да. Я веду к тому, что наша собственная площадка работает в строгом соответствии с Федеральным Законом №223-ФЗ, и, по словам разработчиков, в скором времени сможет автоматически передавать необходимые данные о наших закупках на сайт zakupki.gov.ru. Произойдет это после принятия правительством официального протокола интеграции. Таким образом, наша корпоративная ЭТП решает все возможные сложности с Федеральным Законом №223-ФЗ. Между тем сегодня, для многих компаний, подпадающих под данный закон, это является проблемой.

Вопрос: *Значит, свою площадку вы могли и не создавать?*

Ответ: Верно. В рамках этого закона мы могли не создавать собственную площадку, а воспользоваться сторонней или “закупаться” традиционно, но, имея давнее желание автоматизировать нашу закупочную деятельность и опыт сотрудничества со сторонними ЭТП, было принято однозначное решение.

Вопрос: *Почему вы решили создать свою площадку, а не воспользовались, например, сторонней?*

Ответ: Для начала отвечу, почему вообще мы решились на автоматизацию наших закупок. Здесь причин немало, но отмечу только основные. Во-первых, бумажно-волоконные процедуры уже не в тренде. Мы — современная компания, следующая хорошо зарекомендовавшим себя бизнес-тенденциям. Автоматизация закупок позволила нам избавиться от “бумажных Эверестов”. Во-вторых, специфика нашей компании подразумевает прозрачность закупочной деятельности, ведь мы, по сути, распределяем весь федеральный бюджет по энергетическому сектору Дальнего востока. И, в-третьих, дополнительным преимуществом перевода закупочных процедур на

электронные рельсы можно назвать возможность заочного участия в торгах из любой точки страны и мира.

Вопрос: *И все-таки, почему собственная, а не сторонняя площадка теперь помогает в организации торговых процедур “ДВЭУК”?*

Ответ: Нам хотелось получить площадку, соответствующую спецификациям наших бизнес-процессов, а также реализовать наши многочисленные идеи по созданию так называемой идеальной электронной торговой площадки. Кстати, опыт использования сторонних ЭТП дал довольно четкое представление о нашей будущей площадке, что на ней должно быть, а без чего можно обойтись. В общем, своя площадка — она и есть своя. И всегда может настать момент, когда внешняя посредническая система может поменять условия не в нашу пользу.

Кроме того, мы стараемся рационально подходить к освоению бюджета. Наши подсчеты показали экономическую состоятельность решения о приобретении собственной ЭТП.

Вопрос: *А что это за разработчик и почему вы выбрали именно его?*

Ответ: Это российская компания “ФогСофт”, один из ведущих разработчиков электронных торговых площадок в нашей стране. Эта компания победила по итогам нашей конкурсной процедуры. К тому же этот разработчик — автор успешно работающей электронной площадки ОАО “Московская теплосетевая компания” и, по словам руководства МТК, нареканий к “ФогСофт” не было, и работой они остались довольны. Конечно, наша площадка — не копия площадки МТК, это скорее индивидуальное программное решение.

Вопрос: *Какие же индивидуальные черты вашей площадки вы можете отметить?*

Ответ: Среди индивидуальных черт, не входящих в пакеты услуг на тех же сторонних посреднических площадках, это автоматизация плана закупок. Сейчас все закупочные процедуры компании автоматически создаются на электронной площадке и осуществляются по заранее согласованному плану. Например, если в плане закупок на определенное число месяца стоит закупка тех или иных строительных материалов, то в назначенный день

и час информация о закупке автоматически публикуется на нашей площадке. То есть, если в плане закупок изначально чего-то нет, то наша ЭТП внеплановые торги проводить не позволит.

Вопрос: *Не находите данный управленческий подход довольно жестким?*

Ответ: Мне как руководителю важно не допускать ситуации, когда в середине очередного закупочного периода, ко мне подходит один из сотрудников и предлагает закупить то, что не входило в наши планы ранее. Возможно, это довольно жесткий управленческий подход, но я привык все продумывать заранее и стараться не отходить от стратегических планов. Как правило, внеплановые закупки это недостаточно проделанная работа на этапе планирования. Конечно, если произойдет некая действительно внештатная ситуация, план сможет быть подкорректирован, но опять же только под моим контролем.

Вопрос: *Сталкивались вы с какими-либо сложностями в процессе внедрения?*

Ответ: Неоспоримая сложность – разница в часовых поясах. В целом процесс внедрения был и сложным и интересным. Начну с того, что у нас не было жесткого технического задания. Мы лишь примерно определили необходимый функционал площадки. Далее по ходу проекта вырисовывались некоторые потенциальные возможности, о которых мы как неспециалисты в автоматизированных системах и не подозревали. Очень много хороших идей разработчикам подавали и мы.

Вопрос: *То есть сотрудники вашей компании были активно включены в работу?*

Ответ: Верно, и, на мой взгляд, это лучший подход к автоматизации тех или иных бизнес-процессов на предприятии. Кто, как не сотрудники компании лучше всего знают особенности своей организации. В общем, в процессе внедрения у нас с разработчиками сложилась весьма эффективно работающая команда. Конечно, поскольку проект нашей ЭТП не типовой – многое разработчикам приходилось делать впервые. Ошибки, пусть и не частные, были неизбежны, но “ФогСофт” их оперативно исправляла. Претензий нет.

Вопрос: *В итоге, вашим сотрудникам и потенциальным поставщикам товаров, работ и услуг пользоваться вашей площадкой легко?*

Ответ: Нам все легко и понятно. В редких случаях у наших контрагентов возникают проблемы технического характера, когда они, например, не знают, как загрузить тот или иной документ или, что такое электронная цифровая подпись и где ее получать. Это скорее исключение, встречающееся у, так называемых, случайных прохожих. У крупных и мотивированных поставщиков, которые всерьез заинтересованы в успешном участии в торгах, проблем с площадкой вообще не возникает.

Вопрос: *Как вы можете оценить степень соответствия уже готовой площадки относительно поставленных задач по автоматизации закупочных процедур “ДВЭУК”?*

Ответ: На 90% мы достигли поставленных задач, что, на наш взгляд, немало для такого сложного проекта. Кроме того, у нас есть идеи по расширению функциональных возможностей системы, и следующим этапом, скорее всего, будет новый проект по совершенствованию нашей электронной торговой площадки. Идеи еще не исчерпаны, конечно.

Вопрос: *Работаете ли вы с иностранными поставщиками на вашей площадке?*

Ответ: Уже сейчас мы активно сотрудничаем с Японией, и в планах, расширение международных контактов. Наша площадка в этом сыграет далеко не последнюю роль. Кроме того, сейчас активно внедряется технология трансграничной электронной подписи, которая позволит проводить торги с иностранными участниками рынка без посредников.

Вопрос: *Сейчас все-таки посредник необходим?*

Ответ: В России лишь в конце мая научились распознавать иностранную электронную подпись, которой обычно подкрепляются все электронные документы, поступающие на нашу площадку. Но пока это не перешло в промышленную эксплуатацию, мы работаем с российским представителем нашего Японского поставщи-



▲ **Михаил ФОГИЛЕВ**,
генеральный директор компании
“ФогСофт” (FogSoft)

КОММЕНТАРИЙ РАЗРАБОТЧИКА

Работа над созданием электронной торговой площадки для компании “ДВЭУК” изначально подразумевала индивидуальный подход к проекту. Данная организация, равно как и другие наши заказчики, обладают особыми бизнес-чертами, которые мы всегда стараемся учесть. Между тем на площадке “Дальневосточной управляющей энергетической компании” реализовано немало технических новшеств, которые мы ранее не реализовывали на площадках наших клиентов.

Например, одно из нововведений связано с тем, что для “ДВЭУК” при выборе поставщика той или иной работы, товара или услуги важна далеко не только цена. Нам, как разработчикам, была поставлена задача — реализовать нестандартную систему отбора участников, где критерии отбора были бы специфичны для каждой торговой процедуры.

В связи с этим на площадке “Дальневосточной энергетической управляющей компании” введен новый вид критериев: отборочные критерии. Они имеют древовидную структуру, и их набор определяется для каждого торгов индивидуалью. По отборочным критериям, относящимся к составу и оформлению заявки, при вскрытии конвертов создается матрица, по которой организатор проводит первоначальную оценку. Далее идет более детальная экспертиза, где определяется, кого из участников допустить до оценочной стадии.

Оценочные критерии также претерпели изменения — они были объединены в группы. При этом, для каждой из групп задается величина относительной значимости.

В свою очередь, набор оценочных критериев и величина значимости для каждой группы определяются организатором при создании торга.

По результатам совокупной оценки по отборочным и оценочным критериям система автоматически формирует различные документы, сводные таблицы, матрицы.

Кроме того, площадка “ДВЭУК” создавалась в четком соответствии с Федеральным законом №223-ФЗ и автоматически формирует все необходимые документы для передачи на сайт zakupki.gov.ru. И как было сказано в интервью Алексеем Кузьменко, в будущем эти данные действительно будут оперативно передаваться на официальный сайт в автоматическом режиме.

Относительно процесса внедрения площадки “ДВЭУК” тоже была особая история. Сотрудники этой компании были настолько включены в работу по созданию площадки, что мы едва успевали реализовывать их весьма интересные идеи. Идеи генерировались постоянно и тестировались сотрудниками данной управляющей компании на прототипе создающейся ЭТП чуть ли не в режиме реального времени.

ка. Между тем представительства в нашей стране есть далеко не у всех иностранных компаний. В общем, трансграничная подпись решит эту проблему.

Вопрос: *Алексей, известны ли Вам другие энергетические компании, практикующие использование собственной ЭТП?*

Ответ: На Дальнем востоке мы стали первопроходцами в области автоматизации закупочной деятельности на своей электронной торговой площадке среди энергетических компаний. В столице — уже упомянутая мной площадка МТК. Более мне не известно.

Вопрос: *Вы бы посоветовали компаниям энерго-сектора обратить внимание на возможность создания собственной электронной торговой площадки?*

Ответ: Я бы порекомендовал не просто обратить внимание на эту возможность, а все-таки обзавестись собственной площадкой. Да, это довольно сложный, трудоёмкий и длительный процесс. Но те преимущества, которые дает автоматизация тех или иных бизнес-процессов, повышает конкурентоспособность компаний, что, безусловно, актуально сегодня в период глобализации и ожидаемого вступления в ВТО.

Интервью провела Александра Авенберг — внештатный корреспондент журнала “Автоматизация и ИТ в энергетике”.