

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА МТК СПУСТЯ ГОД – РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Закупки в электронной форме на собственной электронной площадке все чаще используются предприятиями энергетического сектора страны. В одном из предыдущих номеров практикой применения подобной инновации с нами поделилась «АО «Дальневосточная управляющая компания». Сегодня **Александр Бондарев**, начальник отдела организации и проведения конкурсов ОАО «Московская теплосетевая компания», расскажет нашему журналу о результатах первого года работы на собственной электронной площадке.

Вопрос: Александр, насколько значимую роль для МТК играет закупочная деятельность?

Ответ: ОАО «Московская теплосетевая компания» — одна из крупнейших энергетических компаний на рынке транспорта тепловой энергии Российской Федерации. Энергетическая система компании является технологически неотъемлемой частью жилищно-коммунального хозяйства г. Москвы. Миссия ОАО «Московская теплосетевая компания» заключается в обеспечении потребителей тепловой энергией с применением в процессе транспорта тепла, передовых энергосберегающих технологий и оборудования, отвечающих высоким экологическим и технологическим стандартам.

Объемы наших закупок существенны, и грамотно налаженный процесс очень помогает нашей организации качественно выполнять поставленные задачи.

Посредством электронной торговой площадки проводятся торги по широчайшему спектру товаров, работ и услуг. Можно посмотреть информацию о проводимых торгах на нашей ЭТП и там всё увидеть: <http://webmtk.mosteploseti.ru/tender/public/contests-com/>.

Вопрос: Назовите, пожалуйста, примерные суммы объявленных торгов за последний год-два.

Ответ: Первые торги на нашей ЭТП прошли в мае 2011-го года. За первый год своей ра-

боты мы провели конкурсов и запросов предложений на сумму более полутора миллиарда рублей.

Вопрос: Как ранее осуществлялись закупочные процедуры в МТК?

Ответ: Все происходило традиционно — на бумаге. Уходила масса драгоценного времени на организацию и проведение торгов в рамках конкурентных закупочных процедур.

Вопрос: Что же стало для МТК основной причиной или поводом перехода на электронные закупки?

Ответ: Ранее участники должны были приезжать к нам в офис, получать пропуск, подниматься на третий этаж и лично вручать свои конверты с предложениями. После процедуры вскрытия конвертов сотрудники должны были каким-то образом уведомить членов конкурсной комиссии и переслать им материалы для оценки заявок. Знаете, мы в нашем отделе не страдаем от недостатка работы. Так что всякой рутинной мы с удовольствием «поделимся» с электронной системой. Вообще, получилось очень удачно. С 1-го января 2012 года вступил в силу 223-ФЗ, а у нас уже всё готово!

Вопрос: С чем был связан выбор именно собственной, а не сторонней посреднической площадки?

Ответ: Хороший вопрос. Конечно, мы и такую возможность оценивали. Но решили, что

для нашей работы лучше иметь свою площадку. Понимаете, это не громкие слова, но ОАО «МТК» – это очень большая, мощная компания, она напрямую влияет на жизнь москвичей и жителей области. Не будет большим преувеличением сказать, что существует прямая зависимость между проведением торгов и наличием горячей воды в кранах жителей. Я уже не раз говорил, что мы большая компания, закупки у нас проходят давно, уже есть определенные правила их проведения. При всем уважении к сторонним площадкам, мы эти наши правила менять не собирались. Мы понимали, что площадка, где сто организаций проводят конкурсы, не сможет для каждого из этих организаторов торгов реализовать свои уникальные правила проведения этого самого конкурса.

Например, у нас свои правила по обеспечению заявки на участие. Это та сумма, которую компания переводит на наш счет для того, чтобы принять участие в торгах. После завершения торгов эта сумма возвращается всем, кроме победителя. На сторонних площадках размер этого обеспечения может быть и 20% от начальной цены лота. Это весьма серьезные деньги, так как мы проводим закупки на большие суммы. Мы не хотим усложнять жизнь нашим поставщикам, поэтому мы ограничиваемся размером обеспечения в 50 тысяч рублей для любых лотов.

Кроме того, проблемы со сторонними площадками могут возникнуть в случаях, когда, например, нам хочется, чтобы в том или ином тендере поучаствовал конкретный поставщик. Мы не хотим заставлять его регистрироваться на сторонней площадке, где он должен будет платить либо абонентскую плату, либо фиксированную сумму за участие в той или иной электронной торговой процедуре.

Вопрос: *Данным преимуществом обладает любая ЭТП, чем же ваша площадка отличается от других?*

Ответ: На нашей электронной площадке особое внимание уделено конфиденциальности информации. Опять же сделано это в том числе и для наших поставщиков, чтобы не создавалось сложного ощущения о всевозможных подтасовках для получения тендеров “своими”. Для максимальной прозрачности всех наших торгов разработчики

нашей площадки компания “ФогСофт” использовала собственное ноу-хау – систему двойного шифрования данных. Благодаря этому на нашей площадке ни организатор торгов, ни оператор площадки, ни потенциальные поставщики не имеют доступа к информации об участниках торгов и ценовых предложениях до момента вскрытия конвертов. Более того, мы даже не знаем, какие поставщики приняли участие в торгах до официального объявления результатов. Таким образом, предотвращаются возможности любого сговора, о которых нередко подозревают участники торгов на сторонних ЭТП.

Вопрос: *Александр, а как вы выбрали разработчика вашей площадки?*

Ответ: Выбирали мы долго. Как вы понимаете, желающих поработать с такой компанией, как наша, было немало. Но мы отнеслись к выбору поставщика очень серьезно и без спешки. Мы должны были убедиться, что выбранная нами компания не только справится с разработкой. Было и много других требований. Компания должна быть с опытом в вопросах автоматизации закупочной деятельности. Также нам очень было важно понять, что разработчик будет гибко реагировать на наши пожелания. Нам проще было увидеть сначала что-то работающее, а потом высказать замечания.

В результате, по всем параметрам победителем запроса предложений на разработку системы стала компания ООО “ФогСофт”.

Вопрос: *Вы говорили, что техническое задание было подготовлено вами самостоятельно. Вносились ли в него изменения по ходу внедрения?*

Ответ: Правильнее сказать, что нами были подготовлены общие технические требования к ЭТП. Тем самым мы постарались оставить себе пространство для маневра. Сроки на сам проект были весьма жесткими. Площадка начала функционировать через месяц после определения победителя в тендере на разработку. Через два месяца мы уже провели процедуру вскрытия электронных конвертов, а через три – были, в основном, автоматизированы все требуемые процедуры нашего отдела закупок.



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

КОММЕНТАРИЙ РАЗРАБОТЧИКА

В МТК очень серьезно подошли к выбору разработчика будущей электронной торговой площадки – выбор был сложным и длительным. Предполагаю, что свои варианты ЭТП демонстрировали им, вероятно, все разработчики электронных площадок в России.

Люди, которые с нами работали со стороны МТК, точно понимали, что является в проекте главным, а именно: необходимость обеспечить бесперебойное и качественное проведение закупочных процедур. Доверяя нам, как профессионалам в IT, клиент шел навстречу, даже рискуя в некоторых моментах из-за очень жестких сроков. Например, для скорейшего начала использования системы еще до включения возможности проведения торгов мы запустили на площадке МТК регистрацию, размещение извещений и приём заявок. Все торги прошли вовремя уже в новой системе.

В свою очередь, и мы шли навстречу везде, где это было возможно. Например, в договоре сопровождения у нас срок реакции на запрос клиента два дня. Но, зная серьезность ситуации, мы реорганизовали моментально, оперативно решая всевозможные сложности, связанные с первыми шагами работы площадки в реальном мире. И, что особо приятно, всё это было не зря. И сейчас с клиентом отличные отношения, и все задачи выполнены. Мы уверены, что МТК всегда даст положительные рекомендации о нашей работе.

Сейчас партнерство с МТК мы продолжаем. Поскольку сегодня площадка работает в соответствии с 223-ФЗ, обязывающим размещать положение о закупках и еще кипу важной информации о закупочной деятельности на официальном закупочном сайте, ждём, когда можно будет реализовать механизм автоматической передачи этих данных. Это будет возможно только после того, как на официальном сайте проведут необходимые работы, а в ближайших планах – интеграция ЭТП с другими системами, работающими в ОАО “МТК”.

Вроде бы и ничего сложного. Сотрудник отдела закупок по электронной почте отправляет файлы участникам. Но, как часто бывает в таких процедурах, регулярно что-то шло не так. Иногда файлы были слишком большого размера и их не “пропускали” почтовые сервера участников. Иногда участники “теряли” полученные письма, звонили и просили выслать повторно.

Теперь сотрудники отдела закупок от этой головной боли избавлены. Участники сами скачивают всю документацию в своем личном кабинете. А чтобы этот процесс был еще более комфортным, разработчики реализовали возможность скачать все файлы конкурсной документации “за один клик”!

Вопрос: *Что значит “в основном”?*

Ответ: Как я уже сказал, сроки были очень жесткими. Также я говорил, что нам временно было трудно оценить, насколько правильно разработчик понял наши требования до того момента, когда мы видим готовую реализацию. Потому мы со своей стороны с пониманием относились к тому, что некоторые вещи, без которых можно первое время обойтись, были готовы не сразу. Ну, например, мы просим разработчика поменять механизм допуска к торгам, нам говорят – “не вопрос”, но тогда первое время протокол о вскрытии конвертов будете формировать, как делали это раньше.

Вопрос: *Но сейчас можно сказать, что все поставленные задачи решены?*

Ответ: Конечно, сейчас всё в порядке. Все, что нам было нужно, мы получили. Желания вернуться назад у нас нет. Переход на электронные торги – верное и своевременно принятое нами бизнес-решение, которое мы готовы рекомендовать и энергетическим компаниям и любым другим предприятиям, имеющим либо особенные бизнес-процессы, либо большие объёмы закупок.

Не так давно за рекомендацией хорошего разработчика ЭТП к нам обратилась “Дальневосточная управляющая энергетическая компания”. Итог – в июле они запустили свою площадку.

Интервью провела Александра Авенберг – внештатный корреспондент журнала “Автоматизация и IT в энергетике”.