

# ЗАКУПКИ В ЭНЕРГЕТИКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Андрей ГОГИН (Компания “Фогсофт”) 

Тема автоматизации закупочной деятельности не является какой-то новой, и в то же время всегда есть то, что остается недосказанным. В данной статье будут рассмотрены ключевые моменты, текущее состояние закупок в сфере энергетики, использование сторонних и собственных электронных торговых площадок. И, конечно, вопрос о том, как энергетическим компаниям выиграть от процесса автоматизации их закупочной деятельности.

Руководство каждой компании ставит перед сотрудниками цель: обеспечить устойчивое развитие путем увеличения прибыли (ее максимизации) и снижение издержек за счет повышения эффективности производства, а также повышения эффективности закупок. В лучшие времена компании обеспечивают себе “подушку безопасности”: инвестируют в основные фонды, проводят модернизацию производства. Данная “подушка безопасности” позволяет им выжить в период кризиса. В текущей экономической ситуации, когда кризисные явления в экономике периодически обостряются, руководство компании просто обязано применять современные и эффективные способы управления ресурсами.

Хочется поделиться собственным практическим опытом в области автоматизации закупочной деятельности предприятий коммерческого сектора.

## Кто выиграет от процесса автоматизации закупок?

Оптимизация закупочной деятельности интересует и руководство, и акционеров не только как средство извлечения дополнительной прибыли. Прозрачные закупочные процедуры повышают капитализацию ком-

пании. Да, и в целом, атмосфера раздражения от некачественно организованной закупочной деятельности, пронизывающая все предприятие, не имеет сторонников. Сколько примеров, когда заявку подали, а она потерялась, или закупили не то или не в том количестве, да и других недоразумений, связанных с человеческим фактором, немало. В электронных закупках все в единой системе, где каждый участник закупочного процесса может максимально контролировать буквально все: на каком этапе находятся торги, когда и что будет или было закуплено и многое другое. То есть, электронные закупки позволяют в принципе сделать черный ящик прозрачным.

## Использование сторонних электронных торговых площадок

У большинства средних и крупных компаний среди затрат закупки занимают существенное место. Закупки можно выполнять традиционным бумажно-волоконным способом или использовать современный подход, автоматизируя свою закупочную деятельность с помощью электронной торговой площадки (ЭТП), и именно ЭТП позволяют решить эту задачу наиболее эффективно. Причем

использование сторонних ЭТП не всегда будет выигрышным вариантом в данном вопросе.

Чаще всего закупочный процесс, если он налажен на предприятии, начинается с формирования потребностей всех подразделений и создания годового плана закупок, который обязательно утверждается руководством компании. Далее создается конкурсная документация, проводятся торги, победитель которых становится поставщиком. И вот здесь уже на этапе планирования начинаются сложности. В рамках закона 223-ФЗ необходимо не только опубликовать план закупок на год, но и по мере его корректировки внести соответствующие изменения. Собрать и свести воедино всю информацию по потребностям со всех подразделений и при этом ничего не потерять “по дороге”, а также выстроить этот процесс с минимальными затратами времени и ресурсов довольно сложно. Хотя это в любом случае придется делать.

Теперь рассмотрим процесс закупок. Правильно организованная закупочная деятельность – это четко сформированный план закупок, прозрачно и безошибочно реализуемый в соответствии с экономиче-

скими приоритетами компании. Кроме того, как апогей — это сам процесс закупок с выполнением дюжины пунктов, которые надо опубликовать в соответствии с требованиями 223-ФЗ. Закупка будет считаться правильно реализованной, если вся информация по ней не только будет опубликована на общероссийском официальном сайте (ООС) [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru), но и в случае недоступности ООС опубликована на сайте компании. А если закупок тысячи в месяц, то в “ручную” это просто уже не сделать. Еще одна головная боль организатора торгов — это постоянное отслеживание поступления средств, которые перечисляются для обеспечения исполнения договоров. В принципе использование сторонних ЭТП позволяет решить некоторые из этих задач.

Безусловно, у каждой компании есть планирование, они проводят закупки, а вот на каком качественном уровне это организовано — это уже отдельный и очень серьезный вопрос. Многие сторонние ЭТП предоставляют возможность торговаться по 223-ФЗ со всеми соответствующими публикациями, но при этом компаниям придется подстраиваться под регламент самой площадки. Небольшие и некоторые средние компании будут “подгонять” свой процесс закупок под Регламент проведения торгов сторонней ЭТП. Большинство крупных компаний с уже выстроенным процессом закупок наверняка не будут подстраиваться под “чужой” Регламент. Ведь для этого надо полностью перестроить уже налаженный процесс.

Одна из основных задач сторонних электронных торговых площадок — сделать закупочную деятельность прозрачной и легко контролируемой, и эта задача полностью решается.

### Использование собственной электронной торговой площадки

Компания может выбрать — “торговаться” на одной из сторонних независимых площадок, которых в России около десятка, либо осуществлять свою закупочную деятельность на собственной ЭТП. По какому пути пойти — каждая компания решает сама.

Правильно проведенная закупка начинается задолго до факта ее совершения. Все начинается с планирования, и уже этот важный этап работы можно автоматизировать и проводить его на электронной площадке. Как это выглядит?

Каждое подразделение, исходя из номенклатуры товаров, формирует заявки в самой ЭТП. Далее все заявки проходят процесс рассмотрения и утверждения, и так по всем подразделениям. В итоге формируется общий план закупок, который и выносится на утверждение руководства. В план при необходимости легко вносить соответствующие дополнения. А сам план и его изменения будут отражены на ООС.

При наступлении времени закупки, согласно годовому плану закупок, ответственный сотрудник нажимает кнопку “сформировать закупку”, и вся необходимая информация по данной закупке перетекает в извещение о проведении торгов. Остается только подкорректировать даты проведения торгов, указать контактное лицо по закупке, прикрепить необходимые документы по лоту и сформировать конкурсную комиссию. Все остальное происходит автоматически. Информация, требующаяся опубликования в соответствии с 223-ФЗ, будет автоматически опубликована на ООС.

Еще один немаловажный аспект заключен в контроле исполнения договоров уже по завершенным закупкам. Данную задачу собственная ЭТП может решить в полной мере.

Внедрение собственной ЭТП на предприятии позволяет подогнать процесс электронных торгов под конкретные требования организации. В отличие от независимых, такие площадки можно интегрировать с различными корпоративными системами от 1С до SAP. В этом случае работа с поставщиками будет открыта и централизована, а затраты на внедрение окупятся довольно быстро.

Правилами работы собственной ЭТП легко управлять, корректировать и дополнять без каких-либо долгих согласований. При этом в случае заинтересованности на собственной площадке можно организовать проведение торгов сторонних компаний, что может служить дополнительным источником доходов. Кроме того, на ЭТП хранится много важной и даже конфиденциальной информации, в том числе база поставщиков и условия взаимодействия с ними, которые не каждая компания желает разглашать. Среди прочих преимуществ руководители компаний и отделов закупок отмечают, что владение собственной ЭТП говорит о состоятельности и успешности предприятия.

В итоге получаем, что каждая компания найдет для себя преимущества и в использовании сторонней ЭТП, и в разработке ЭТП под свои особенности. Оба эти варианта успешно используются разными компаниями. Важно только четко определить, какие цели и задачи необходимо решить и как это соотносится с уже выстроенными бизнес-процессами.

*Андрей Гогин — заместитель директора департамента по работе с ключевыми клиентами компании “Фогсофт”.*  
<http://fogsoft.ru>