

Половина закупок РАО ЕЭС пойдет через интернет

На сегодняшний день B2B-системы преимущественно ориентированы на мелкий и средний бизнес. На этом фоне привлекает внимание новый сервис B2B-Energy, предназначенный для оптимизации закупок «ЕЭС России» и его партнеров. По оценкам экспертов, эффект от использования подобной системы только в этом холдинге за три года позволит сэкономить до \$400 млн. В течение 2005 года холдинг планирует довести интенсивность эксплуатации электронных торговых систем до 50% от общего уровня закупок.

Конкурсные закупки

Использование конкурсного подхода в целях обеспечения ресурсами является стандартной практикой крупных компаний, но обычно подобные процессы протекают без привлечения интернет-систем. После принятия решения перейти к конкурсной системе закупок у фирмы возникает необходимость создать прозрачную модель взаимоотношений со своими поставщиками, что позволит приобретать и распределять ресурсы максимально эффективно.

В 2004 г. общий объем закупок предприятиями холдинга «ЕЭС России», который перешел к схеме конкурсных закупок три года назад, превысил \$10 млрд., причем экономический эффект такой системы позволил сократить издержки не менее, чем на \$100 млн. Яков Уринсон, заместитель председателя правления «ЕЭС России», подчеркнул, что для обеспечения конкурентности закупок, уменьшения издержек компании и снижения тарифов на электроэнергию необходимы открытость, прозрачность и информативность.

Развивая концепцию доступности и прозрачных условий, холдинг перенес конкурентную закупку товаров в интернет, разработав новый ресурс, который позволяет всем желающим зарегистрироваться в качестве участников аукциона. При использовании подобной схемы расходы «ЕЭС России» на организацию закупок снизились на треть, в то время как цена закупаемой на виртуальных торгах товаров, работ и услуг уменьшилась на 9%. По оценке экспертов, экономия от использования схем B2B может достигать 15% со стороны закупок и 22% со стороны сбыта.

Примеры использования систем электронных закупок

Компания	Отрасль	Поставщик решения	Снижение расходов на процесс закупок, %	Снижение цены закупок, %
Alstom(Франция)	Энергетика и транспортная инфраструктура	SynerDeal	50	5 - 30
Siemens (Германия)	Производство электроники	Commerce One	40	20

Источник: РАО «ЕЭС России»

Алексей Романов, руководитель дирекции конкурсных закупок «ЕЭС России», выделяет следующие преимущества электронных технологий:

- качественно новый уровень информативности;
- равные конкурентные возможности всех участников рынка;
- прозрачность, объективность;
- сокращение времени на подготовку и проведение сделок.

Помимо снижения издержек и развития добросовестной конкурентной среды, эти преимущества интернет-технологий открывают возможность эффективного контроля за использованием средств, направляемых на закупки, что может быть особенно важно для государственных предприятий.

Основные функции B2B-Enegro**Информационная**

В рамках системы поддерживается информация о новых разработках и передовых технологиях, действующих нормативно-технических документах, организациях-участниках.

Аналитическая

В системе архивируется информация по предприятиям и сделкам, проводимым участниками в рамках системы, что позволяет проводить их учет и анализ, вести индикатирование цен, осуществлять контроль за расходованием средств.

Маркетинговая

Через систему автоматизированного поиска участники могут получить информацию о продукции и услугах, которые их интересуют, а также осуществить поиск потребителей предлагаемых ими продукции и услуг.

Торговая

Участники системы, получив информацию о потенциальных партнерах и проведя ее анализ, имеют возможность организовать электронную торговлю продукцией и услугами в различных режимах – от простой продажи, до электронных аукционов и конкурсов.

Расчетная

Участники системы могут в автоматизированном режиме производить расчеты по сделкам на основании подтвержденного ЭЦП графика платежей.

Сегодня в интернете работает несколько торговых систем, ориентированных на энергетическую отрасль, например, отраслевая электронная торговая площадка (ОЭТП) Минатома, разработку и технологическую поддержку которой осуществляет РБК СОФТ. Каждая из этих систем имеет свою специфическую идеологию построения, функциональные возможности и тарифный план. По инициативе «ЕЭС Россия» компанией «Центр реноваций энергетики» была создана и в октябре 2002 года запущена в эксплуатацию электронная система «Рынок продукции услуг и технологий для электроэнергетики – B2B-Enegro».

По словам разработчиков, B2B-Enegro проектировалась в первую очередь для нужд энергетических и сопутствующих им отраслей, тем не менее, организовать аукцион и выставить на него свой лот может любой зарегистрированный пользователь этой площадки. Регистрация платная: 45 тыс. руб. – единовременная плата за подключение, 27 тыс. руб./квартал – абонентская плата, размер которой не зависит от количества проведенных торгов и суммы сделок.

Одной из основных сложностей при создании B2B-систем является их обеспечение надежным платежным сервисом. Согласно исследованиям Gartner, затраты на интеграцию бизнес-процессов предприятия с B2B-площадками начинают окупаться, только если не менее двух третей счетов будут выставлены и оплачены через интернет. В системе B2B-Enegro услуги по организации расчетов предоставляются операционной компанией "Центр электронных расчетов и программ финансирования" ("ЦЭРАПРОФ"), договор с которой необходимо заключить для использования расчетной системы.

В основе структуры B2B-Enegro лежит всероссийский классификатор товаров и услуг, к которому добавлена возможность дополнительной конкретизации предлагаемой продукции. Сегодня на этой площадке в реальном времени проходят около 400 конкурсов, из которых в закрытом режиме – только один. «ЕЭС России» заявляют, что использование электронных систем закупки позволяет организовать конкурентную среду даже в таких традиционно монопольных сферах, как, например, рынок топлива.

В планах «ЕЭС России» официально фигурируют рекомендации в течение 2005 года довести интенсивность эксплуатации электронных торговых систем до 50% от общего уровня закупок. Использование B2B-Energo, по оценкам экспертов, позволит РАО сэкономить за три года сумма порядка \$400 млн. Для усиления этого эффекта необходимо увеличение количества игроков на электронной торговой площадке. В настоящее время на B2B-Energo зарегистрировано около двух с половиной тысяч участников из 22 стран мира.

Сергей Дубовис / CNews

11.02.05, Пт, 14:31, Мск

<http://www.cnews.ru/newcom/index.shtml?2005/02/11/174457>