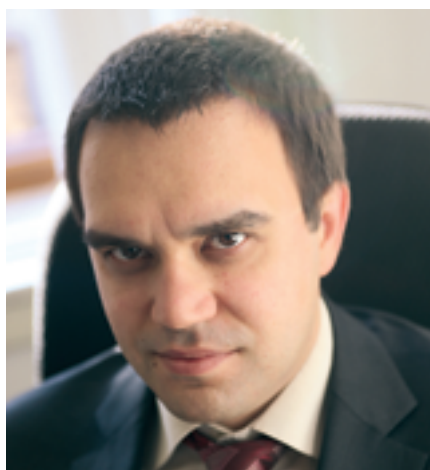


ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ НУЖНО ОБЕСПЕЧИВАТЬ ЕЕ ОПТИМАЛЬНУЮ СЕБЕСТОИМОСТЬ. ЭФФЕКТИВНЫМ СПОСОБОМ МИНИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ СТАЛ ПЕРЕВОД ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ (ЭТП). СОЗДАВАЕМАЯ ИМИ КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА (В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЕМКОСТИ ПЛОЩАДОК НА НИХ ПРЕДСТАВЛЕНО ОТ СОТЕН ДО ТЫСЯЧ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПРОДАВЦОВ И ПОКУПАТЕЛЕЙ) ПОЗВОЛЯЕТ ОДНИМ БЫСТРО СБЫВАТЬ СВОЮ ПРОДУКЦИЮ, ДРУГИМ ЗАКУПАТЬ НЕОБХОДИМЫЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ ПО САМЫМ ВЫГОДНЫМ ЦЕНАМ. ЧЕРЕЗ ОДНУ ИЗ ТАКИХ ПЛОЩАДОК — ЗАРЕГИСТРИРОВАННУЮ В КАЗАНИ ONLINECONTRACT — К ПРИМЕРУ, РЕАЛИЗУЮТ ЧАСТЬ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ КРУПНЕЙШИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ТАТАРСТАНА. О СПЕЦИФИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭТП И ПРЕИМУЩЕСТВАХ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ УЧАСТНИКИ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ, «НИК» БЕСЕДУЕТ С РУКОВОДИТЕЛЕМ ONLINECONTRACT АЛЕКСАНДРОМ ГУРОВЫМ.



Александр Гуров:

«За электронной коммерцией будущее»

«НИК»: В ежегодном послании президент России подчеркнул значение внедрения передовых управленческих технологий для сохранения конкурентоспособности отечественных предприятий в условиях глобализации рынков и с учетом перспективы вступления России в ВТО. Система управления процессами закупок и продаж через электронные информационные сети — это, видимо, одна из таких технологий?

— Именно так. Задача таких сервисов — полностью автоматизировать, упорядочить и ускорить торговый процесс, а также сократить сопутствующие издержки. На российских предприятиях продажами и закупками занимаются целые отделы, чаще всего использующие в отношениях с потенциальными партнерами традиционные средства коммуникаций. Выполнение этих операций требует много времени и усилий. ЭТП берет на себя всю «рутинную», в частности информирование участников торгов, регистрацию заявок на участие в конкурсах и аукционах, адресную рассылку объявлений и конкурсной документации, сбор ценовых предложений. Кроме

того, она предоставляет доступ к информации обо всех объявленных в системе торгах, на основании которой можно проанализировать конъюнктуру рынка, определить оптимальную цену товаров и услуг.

«НИК»: То есть ЭТП может, в принципе, полностью заменить коммерческие отделы предприятий?

— Не заменить, а стать основным инструментом для повышения эффективности их деятельности. И ведь я назвал далеко не все преимущества электронных торгов. Одно из важнейших — отсутствие географических и иных ограничений. Принять участие в торгах может любая компания вне зависимости от того, в какой точке мира она находится. В настоящее время на площадке ONLINECONTRACT работают представители более 15 стран: Польши, Швейцарии, Бельгии, Венгрии, Болгарии, США, Латвии, Германии, Финляндии, Китая, Великобритании, Италии, Австрии и др.

«НИК»: Что получают, участвуя в электронных торгах, покупатель и что продавец?

— Продавец получает возможность реализовывать крупные партии товара, не затрачивая при этом значительных средств на продвижение продукции, например на рекламу. Покупателю предоставляется возможность увеличить число потенциальных поставщиков и закупить товар по более низкой цене, сократив собственные издержки. Очевидно, что эффективность закупочной деятельности напрямую зависит от количества привлеченных партнеров: чем больше их число, тем выше конкуренция, а значит, и качество предложения. По статистике системы ONLINECONTRACT, средняя экономия при закупке товаров и услуг через ЭТП составляет порядка 15%.

«НИК»: Не секрет, что на рынке нередко складываются закрытые «клубы», члены которых не позволяют конкурентам получить доступ к «эксплуатируемой» компании-заказчику. Электронные торги — это приговор такого рода сговорам?

— Электронная торговля серьезно ограничивает влияние на ход сделки «человеческого фактора». И это еще одно ее важнейшее преимуще-

щество. Во время торгов поставщики видят не друг друга, а только текущую цену товара, что исключает возможность их сговора. Заказчики также не могут влиять на ход торгов, ведь они тоже не знают, кто какую цену назначает. Участники совершенной на площадке сделки становятся известны лишь после получения соответствующего протокола.

«НК»: Почему же при таких безусловных преимуществах многие компании до сих пор предпочитают традиционную «живую» форму торгов?

— Все новое почти всегда приживается трудно. Но основная причина в том, что многие бизнесмены не доверяют Интернету и неправильно оценивают риски торговли через электронные сети. Покупатели опасаются, что, сделав выбор в пользу наиболее выгодного предложения, могут заключить контракт с ненадежной компанией. Решением данной проблемы стало введение системы возвратных обеспечительных платежей в некоторых видах торгов, которые являются своего рода гарантией. Если сделка сорвалась, данный платеж будет перечислен на расчетный счет пострадавшей стороны. Во всяком случае ONLINECONTRACT это гарантирует.

«НК»: Как участникам рынка выбрать оптимальную ЭТП?

— Специалисты одного из крупнейших маркетинговых агентств Discovery Research Group выделяют три категории ЭТП. К первой относятся корпоративные закупочные и сбытовые площадки, создаваемые предприятиями для контактов с поставщиками и дилерами (например, в 2007 году собственными ЭТП обзавелись «СИБУР Холдинг» и «Газпром нефть»). Ко второй — отраслевые и продуктовые площадки, которые создаются обычно третьими лицами для организации эффективного взаимодействия предприятий, работающих в одной или смежных отраслях. Третья категория — это универсальные многоотраслевые порталы, позволяющие осуществлять торговую-закупочную деятельность предприятиям разных отраслей экономики. Компании могут выбрать ту или иную электронную площадку исходя из специфики отрасли и продукта, а также поставленных бизнес-задач.

«НК»: К какому типу относится ONLINECONTRACT?

— ONLINECONTRACT — это многоотраслевой интернет-портал, позволяющий производить в сети регулярные электронные торги на закупку и продажу товаров и услуг. Он начал работать в 2007 году и поначалу специализировался на проведении закупок для нужд коммерческих организаций. Первыми заказчиками стали крупнейшие предприятия Татарстана, в частности «Казаньоргсинтез», «ТАИФ-НК», «Нижнекамскнефтехим», которые закупали компьютерную технику, спецодежду, металлопрокат, оборудование.

Затем они попробовали продавать через электронную систему свою продукцию. Специально для них был разработан механизм быстрых продаж, который успешно используется и в настоящее время. Судя по тому, что эти компании теперь являются самыми активными участниками наших торгов, эксперимент удался. За два года работы в системе ONLINECONTRACT было проведено более 6500 торгов, а общий товарооборот превысил 11 млрд рублей. В настоящее время в системе работает более 5000 компаний.

«НК»: Чем торгуют НПЗ и нефтехимики на площадке?

— Продукцией, обладающей рядом биржевых характеристик. В данном случае это полимеры, бензин, дизельное и реактивное топливо, керосин, мазут, дорожный битум и т.д. В системе ONLINECONTRACT их реализация проводится в виде встречного двойного и так называемого голландского аукционов.

«НК»: Горючее, по всей видимости, в основном реализует «ТАИФ-НК»?

— «ТАИФ-НК» — один из крупнейших наших клиентов. Справедливости ради надо сказать, что и до начала торговли на электронной торговой площадке менеджмент этой компании не испытывал трудностей со сбытом своей продукции. Проблема была в другом: уже к концу первой декады месяца свободных ресурсов для реализации на внутреннем рынке у компании, как правило, не оставалось. Это осложняло решение вопросов оперативного

обеспечения потребности в нефтепродуктах мелкооптовых потребителей Татарстана и близлежащих регионов. Кроме того, при такой сбытовой схеме коммерческой службе не хватало «обратной связи» с потребителями. Продажи продукции через ONLINECONTRACT позволили решить эти вопросы. С сентября 2007 года по этому каналу «ТАИФ-НК» реализовал горючего более чем на 8 млрд рублей, в том числе в 2008 году — более чем на 5 млрд, за три квартала 2009 года — почти на 3 млрд рублей. В ближайшее время компания планирует перевести на продажи через ЭТП значительную часть мелкооптовой реализации.

«НК»: Что требуется для регистрации на вашей площадке?

— Чтобы получить доступ к торгам, нужно пройти гостевую регистрацию, предоставить копии учредительных документов (их перечень представлен на сайте www.onlc.ru) и подписать соглашение о присоединении к Правилам работы в системе. Обычно процесс регистрации занимает не более одного рабочего дня. Кроме того, компаниям, которые намерены принять участие в аукционах, запросах котировок, закупках товаров с биржевыми характеристиками, необходимо внести обеспечительные гарантии исполнения обязательств продавца и покупателя друг перед другом. Гарантии не требуются, если компания заинтересована только в получении конкурентного листа (где приведен список потенциальных партнеров и их ценовые предложения).

«НК»: Как Вы расцениваете перспективы ONLINECONTRACT?

— Мы верим, что за электронной коммерцией будущее. Аналитики по-разному оценивают объемы корпоративного сегмента российского рынка электронной торговли (B2B), однако сходятся в одном — в последнее время он развивается весьма динамично (по данным агентства Discovery Research Group, ежегодный прирост составляет порядка 25-30%, а в целом за 5 лет его объем вырос в 10 раз, достигнув \$3 млрд). Что касается нашей площадки, то мы ориентируемся на увеличение объемов продаж и привлечение новых участников рынка.