

УЧИТЫВАЯ МНОГООБРАЗИЕ САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, КОТОРОЕ СФОРМИРОВАЛОСЬ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ В СТРАНЕ, ДЛЯ СРО СТАЛО УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО ВЫПОЛНЯТЬ ФУНКЦИИ, ВОЗЛОЖЕННЫЕ НА НИХ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ. МНОГИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ ИЩУТ И НАХОДЯТ СПОСОБЫ СОДЕЙСТВОВАТЬ СВОИМ ЧЛЕНАМ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ИХ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БОЛЕЕ ВЫСОКОМ УРОВНЕ. ТАК, АССОЦИАЦИЯ СРО «МОАБ» ПРЕДЛОЖИЛА СФОРМИРОВАТЬ ЭЛЕКТРОННУЮ ПЛОЩАДКУ ДЛЯ РАБОЧЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ СВОИМИ ЧЛЕНАМИ, НО В ХОДЕ РАБОТЫ ЭТА ИДЕЯ ПЕРЕРОСЛА В СОЗДАНИЕ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА. О ДЕТАЛЯХ «СНИПУ» РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ АССОЦИАЦИИ СРО «МОАБ» ГУСЕЙН МИРФАТУЛЛАЕВ.



## ГУСЕЙН МИРФАТУЛЛАЕВ:

*«Мы создали электронную торговую площадку для всей строительной отрасли страны»*

**«СНИП»:** *Гусейн Шамильевич, в ноябре этого года начала свою работу автоматизированная торговая площадка «МЮ-КонсалтЦентр» в партнерстве с ЗАО «Сбербанк-АСТ». Долго ли шла подготовка к запуску этой системы и в чем она заключалась?*

— Подготовка к созданию этой электронной площадки велась очень долго. Изначально возникла идея создать на базе ассоциации саморегулируемых организаций «МОАБ» внутреннюю электронную площадку для наших членов, чтобы они могли предлагать друг другу различные услуги, товары, искать партнеров. Замысел относительно создания такого портала появился еще около двух лет назад, одновременно с основанием ассоциации. Мы общались со многими компаниями — производителями электронных площадок, собирали сведения. Но в итоге неожиданно состоялась встреча с одним из руководителей компании ЗАО «Сбербанк-АСТ», самой крупной электронной торговой площадки в России. Он поддержал нашу идею, после чего были организованы переговоры с генеральным директором ЗАО «Сбербанк-АСТ» Феликсом Семеновичем Кордышем, который заявил, что давно искал партнеров именно в строительстве. А в нашей ассоциации довольно большое количество членов — не только в строительной отрасли, но и в сфере ЖКХ, пожарной безопасности и т. д. Поэтому нам было предложено создать электронную площадку в партнерстве с ЗАО «Сбербанк-АСТ». Причем не только для наших членов, а гораздо более масштабную — для всей строительной отрасли страны. Это стало знаковым моментом в развитии нашей ассоциации.

**«СНИП»:** *Какой диапазон товаров и услуг будет предлагаться на автоматизированной торговой площадке (АТП)?*

— В первую очередь, на АТП, конечно, размещаются строительные заказы — предложения подрядов, продукции, оборудо-

вания, строительных материалов, инструментов и т. д. Кроме того, пользователи могут предлагать свои услуги — от укладки фундаментов до возведения многоэтажных комплексов.

Мы позиционируем себя как торговая площадка для строительной отрасли, но это не влечет за собой жестких ограничений. Приглашаем принять участие в работе ресурса представителей других отраслей: начиная с финансистов и аудиторских компаний, которые поставляют канцтовары (все строители ими пользуются). Диапазон товаров и услуг, которыми потенциально можно обмениваться на АТП, огромен. Все знают, как много существует сопутствующих строительству отраслей...

**«СНИП»:** *Кто получит доступ к размещению заказов и участию в торгах на АТП? Будут ли иметь какие-то преимущества члены Ассоциации СРО «МОАБ»?*

— Любая структура, независимо от формы собственности, может получить доступ к работе на автоматизированной торговой площадке. Не сказал бы, что мы предоставляем нашим членам какие-либо льготы или преимущества. Мы не можем их каким-то образом выделять, так как работаем для всей строительной отрасли страны. Но, безусловно, мы окажем любую информационно-консультационную поддержку членам саморегулируемых организаций, входящих в ассоциацию.

На данный момент на электронной площадке уже более 3 тыс. пользователей. Их привлекает одновременно и наша компания, и ЗАО «Сбербанк-АСТ». Предположу, что мы в этом процессе являемся более доступными. Все-таки ООО «МЮ-КонсалтЦентр» — коммерческая структура, у нас больше времени на то, чтобы общаться с клиентами, отвечать на вопросы. Мы очень клиентоориентированная компания. При желании можем посодействовать во многих вопросах: обучить, посоветовать, подсказать, выразить экспертное мнение, заключить партнерское

соглашение по продвижению тех или иных услуг, привлечь агентов... У нас очень много друзей и партнеров.

Для того чтобы создать конкурсную заявку или принять участие в уже объявленных торгах, компания заключает договор с компанией ООО «МЮ-КонсалтЦентр». Затем пользователь получает доступ в личный кабинет и ключ — так называемую электронно-цифровую подпись (ЭЦП). По закону она приравнивается к подписи на бумажном носителе, заверенной печатью. В дальнейшем клиент может потребовать от своих партнеров, чтобы все коммерческие предложения закреплялись ЭЦП. Без нее работа на автоматизированной торговой площадке просто невозможна. Это дает каждому пользователю уверенность в том, что он общается с реальными людьми, и они ответственны за те предложения, которые озвучивают.

Посмотреть, какие заявки, документы, регламенты размещаются на нашей электронной площадке, может любой. Но для того чтобы принять участие в аукционе или разместить свое объявление, требуется регистрация. Эта услуга стоит 10 тыс. рублей (единовременный и бессрочный платеж). В дальнейшем применяются разные виды тарифов — однолотовые и многолотовые. Пользование однолотовым тарифом обходится в 5 тыс. рублей в месяц, за год — 31 тыс. рублей (50%-ная скидка). Многолотовый тариф предполагает оплату в размере 10 тыс. рублей в месяц либо 62 тыс. рублей в год. Это гораздо дешевле, чем, например, размещать рекламу в Интернете.

**«СНИП»:** *Не секрет, что многие строители скептически настроены по отношению к электронным торгам: есть определенный негативный опыт. Что Вы можете противопоставить данной точке зрения?*

— Вопрос действительно очень актуальный. Хотелось бы, пользуясь случаем, развеять миф о том, что электронные торги — это плохо. Строители привыкли работать по 94-ФЗ о госзакупках. Этот закон очень жестко регламентирует процедуру торгов, и выйти за установленные рамки невозможно. Потребовать с участников аукциона те или иные дополнительные документы нельзя. На заказчика в таком случае поступает жалоба в ФАС, конкурс признают недействительным, за этим следует суд и т. д.

Но у нас все-таки преимущественно коммерческая площадка. Здесь конкурсы и заявки создаются в соответствии либо с внутренними положениями о закупках согласно закону №223-ФЗ от 18.07.2011, либо с нормативными документами, которые утвердил заказчик. Можно запросить абсолютно любую информацию о компании, которая будет поставлять услугу или товар: выписку с расчетного счета, перечень прежних заказчиков с номерами телефонов... Да все что угодно!

Еще одно важное отличие от электронных торгов по госзакупкам — здесь вас никто не обязывает заключать договор с той компанией, которая предложила минимальную цену. Согласно 223-ФЗ («О закупках товаров, работ, услуг...») компания может прописать в своем положении, например, что победа достанется тому участнику, который предложит наименьшую цену и при этом предоставит полный пакет документов.

**«СНИП»:** *Сейчас вы проводите обучающие семинары, на которых знакомите участников с тонкостями работы на автоматизированной торговой площадке, а по окончании обучения выдаете сертификаты ЗАО «Сбербанк-АСТ». Какие преимущества это дает?*

— Действительно, мы получили статус аккредитованного обучающего центра «Сбербанк-АСТ». Ряд наших специалистов-

преподавателей уже сдали соответствующие экзамены и получили допуск к проведению семинаров, обучающих работе на автоматизированной торговой площадке, а также семинаров по 223-ФЗ и 94-ФЗ. Но основной наш интерес — это, конечно, обучить пользователей работе с нашей площадкой: как выставлять заявки, как участвовать в конкурсах, какие необходимы документы, какие возможности предоставляет площадка. Курс занимает один день: полдня — теория, полдня — практика (на учебной версии ресурса).

В рамках обучения специалист приобретает очень полезные навыки работы на электронной площадке, которые потом могут пригодиться в любой сфере деятельности. Один человек сможет осуществлять функции всего отдела закупок или отдела продаж.

Хотелось бы отметить, что сертификаты ЗАО «Сбербанк-АСТ» достаточно высоко котируются в нашей стране (все-таки Сбербанк — это «топовая» компания). В будущем году мы начнем выдавать, помимо обычных сертификатов, дипломы о втором высшем образовании в сфере электронных торгов. Учебный план будет включать в себя такие дисциплины, как маркетинг, экономика, бизнес-процессы и т. д. Эта программа, подготовленная Сбербанком, уже получила одобрение в Министерстве образования.

**«СНИП»:** *Может ли человек, не обладающий специальными знаниями, принять участие в работе вашей электронной площадки?*

— Безусловно, может. Достаточно являться уверенным пользователем ПК и Интернета. Интерфейс автоматизированной торговой площадки очень удобен, повсюду — необходимые подсказки. Перед ЗАО «Сбербанк-АСТ» стояла задача создать простой, но в то же время эффективный ресурс по закупкам. И им это удалось. Сейчас 68% всех госзакупок в стране (по 94-ФЗ) проходит в системе «Сбербанк-АСТ». Всего, как известно, существует пять электронных площадок, имеющих подобные полномочия. То есть четыре оставшиеся площадки делят между собой лишь 30% госзакупок. Это свидетельствует о явных преимуществах нашего партнера.

**«СНИП»:** *В чем заключаются ваши отличия от других коммерческих электронных площадок?*

— В данный момент мы разрабатываем некоторые функции, которые будут доступны только на нашей электронной площадке. Например, любой участник по желанию сможет отнести себя к той или иной категории. Скажем, инвестору или строителю, ищущему подрядчика, достаточно просто сделать в поисковой системе портала запрос «подрядчик», и он получит всю необходимую информацию об этой категории пользователей, также будет существовать аналогичная функция «производитель» и другие. Это уникальная услуга, пока ни одна другая электронная площадка ее не предоставляет. У нас она заработает уже в I квартале 2012 года.

**«СНИП»:** *Каковы перспективы развития автоматизированной торговой площадки?*

— Будущее определено за электронными закупками. Через два-три года те компании, которые сейчас не регистрируются на подобных ресурсах, сделают это. Они будут выбирать себе партнеров, сравнивать статистику различных электронных площадок. Однозначно все придет к этому. Но, согласитесь, первыми осваивать эффективные механизмы всегда приятно и почетно!