



НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО
«Российское теплоснабжение»

**Отраслевая Электронная Торговая
площадка в сфере теплоснабжения
как инструмент управления качеством
и снижения рисков в условиях кризиса**

Поливанов Василий Иванович

г. Екатеринбург, 15 апреля 2015 г.

- ❑ Федеральные органы законодательной и исполнительной власти рассматривают функционирование **Партнерства** в качестве «центра компетенций» — эффективной **площадки для обсуждения новых идей, обмена опытом, выработки совместных решений и продвижения инициатив** в целях определения путей развития и преобразования российского теплоснабжения в стабильный и эффективный бизнес.
- ❑ **Экспертная секция «Теплоснабжение»** Консультативного Совета при Председателе Комитета Государственной Думы РФ по энергетике, **основными целями** которой являются:
 - **вовлечение в законотворческий процесс специалистов** занимающихся практической работой по обеспечению надежности **региональных систем теплоснабжения**;
 - формирование предложений по совершенствованию нормативных правовых актов с учётом соблюдения интересов субъектов теплоэнергетики;
 - консолидация современных подходов и **обмен опытом по вопросам эксплуатации и развития систем теплоснабжения**;
- ❑ ЭС поддержала инициативу Некоммерческого партнерства «Российское теплоснабжение» (НП «РТ») по созданию Электронной Торговой Площадки для нужд теплоснабжения **ЭТПТ**, базисные условия организации закупок на которой основаны на ресурсе Системы качества НП «РТ».



- Признать проект «ЭТПТ», инициированный НП «РТ», одним из действенных инструментов для достижения практических целей и задач отраслевых преобразований в сфере теплоснабжения, реализация которого станет существенным фактором повышения эффективности функционирования и обеспечения развития отрасли**



Вопросы обеспечения теплоснабжения качественной продукцией и услугами уже давно стали одним из ключевых аспектов развития отрасли, а управление качеством – важнейшим фактором ее устойчивого функционирования.

В условиях кризиса, **приобретение продукции и услуг, не соответствующих** предъявляемым к ним требованиям и **нормам качества, становится** не только непозволительной роскошью, но и **угрозой значительных финансовых потерь.**

Что предлагают ЭТП?

- ❑ комплексное информационное обеспечение по закупкам, конкурсам, аукционам, торгам и тендерам на территории РФ в удобном для пользователя виде:
- ❑ упорядоченную по регионам, отраслям и типам торгов (тендеры, запрос котировок, открытый аукцион);
- ❑ с расширенным поиском по параметрам, ключевым словам в названии и описании закупки и прикрепленным к закупке документам.



Как правило, информационная система ЭТП:

- ❑ структурирует под единый формат заявки все данные, поступающие с нескольких тысяч сайтов, благодаря чему поиск по всей информации реализован в «одном окне»;
- ❑ автоматически классифицирует закупки по типам, регионам и отраслям;
- ❑ указывает для каждой закупки точную дату окончания подачи заявки;
- ❑ размещает всю документацию на своих серверах, что полностью исключает сбои в работе;
- ❑ проводит рассылку интересующей информации по электронной почте



На сегодняшний день нет ЭТП:

- ❑ **профильных, специализированных** под нужды теплоснабжения, обеспечивающих привлечение критической массы Заказчиков из одной отрасли (**Теплоснабжение как отрасль не позиционируется**) ;
- ❑ позволяющих максимально учесть специфику закупочной системы теплоснабжающих организаций;
- ❑ формирующих максимально качественный набор участников на площадке через какие-либо отборочные либо рекомендательные процедуры;
- ❑ обеспечивающих **СОТРУДНИЧЕСТВО** всех Участников торгово-закупочного процесса (Участников ТЗП) – Заказчиков и Поставщиков

Сегодня Рынок на ЭТП устроен так, что

Поставщик диктует условия Заказчику. Для развития отрасли необходимо соблюдать интересы и Поставщика, и Заказчика. Задача не из легких. Невозможно отрегулировать, тем более влиять на баланс отношений (если можно говорить об отношениях в рамках огромного интернет-массива), гибко реагировать на изменения внешней среды, отвечать на нужды отрасли, формировать оптимальный резерв товарных запасов, работать в условиях фиксированных цен/лизинговых программ и т.п.

Отраслевая торговая площадка - инструментарий, предусматривающий непрерывное усовершенствование, предотвращение дефектов и сокращение изменений и расходов в цепи Поставщик-Заказчик - должна стать:



1 мощным рычагом управления качеством рынка



2 перспективным направлением антикризисного реагирования, а так же существенным фактором выживания средних и небольших организаций - производителей/поставщиков продукции и услуг для теплоснабжения



3 механизмом **соорганизации** интересов участников отношений в сфере теплоснабжения

ПРОЕКТ ОРИЕНТИРОВАН НА РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ТЕПЛОВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ:

- его торговая платформа **оптимизирована только под закупки в сфере теплоснабжения;**
- регулирование поставщиков и производителей, допущенных на ЭТПТ, осуществляется через Реестр надежных партнеров Системы Качества НП «Российское Теплоснабжение», пополняемый на основе рекомендаций теплоснабжающих организаций**
- процедура закупок товаров, работ и услуг для всех Участников торгово-закупочного процесса основана на едином алгоритме программного комплекса, разработанном для нужд одной отрасли.

Функционирование ЭТПТ станет дополнительной ГАРАНТИЕЙ стабильной работы ТСО и источником обеспечения надежного теплоснабжения поселений РФ, окажет положительное влияние на успешное развитие отрасли

Миссия

Консолидация усилий для принятия обоснованных стратегических и оперативных решений, направленных **на развитие сферы теплоснабжения**

Цели

- **укрепление внутриотраслевого единства**
- содействие ТСО в приобретении продукции и услуг, соответствующих предъявляемым к ним требованиям и нормам качества
- содействие ОМСУ в повышении эффективности теплоснабжения

**Задача
№1**

Организация специализированного профильного торгового ресурса в одном информационном поле на основе единых требований в рамках Действующего Законодательства (ФЗ №223)

Среди основных сервисов, предоставляемых ЭТПТ Участникам ТЗП - Заказчикам и Поставщикам:

- ❑ Электронный **Каталог** Товаров и Производителей с указанием параметров, технических характеристик товара и ценового диапазона;
- ❑ оказание консультативной помощи при формировании профильной конкурсной документации и оформлении сделок;
- ❑ Возможность **пакетирования** заявок;
- ❑ возможность оптимизации планирования закупок и складских запасов, в т.ч. размещение информации о **невостребованном профильном оборудовании**;
- ❑ доступ к оформлению обеспечительного платежа;
- ❑ возможность открытия кредитной линии на спецусловиях;
- ❑ возможность обеспечения страхования сделок и многое др.

Ведение Реестра надежных Участников ТЗП

- Производители/поставщики продукции/услуг
- Заказчики

Интерактивные программы взаимодействия с Участниками ТЗП

Социализация аудитории и формирование собственной соц. сети

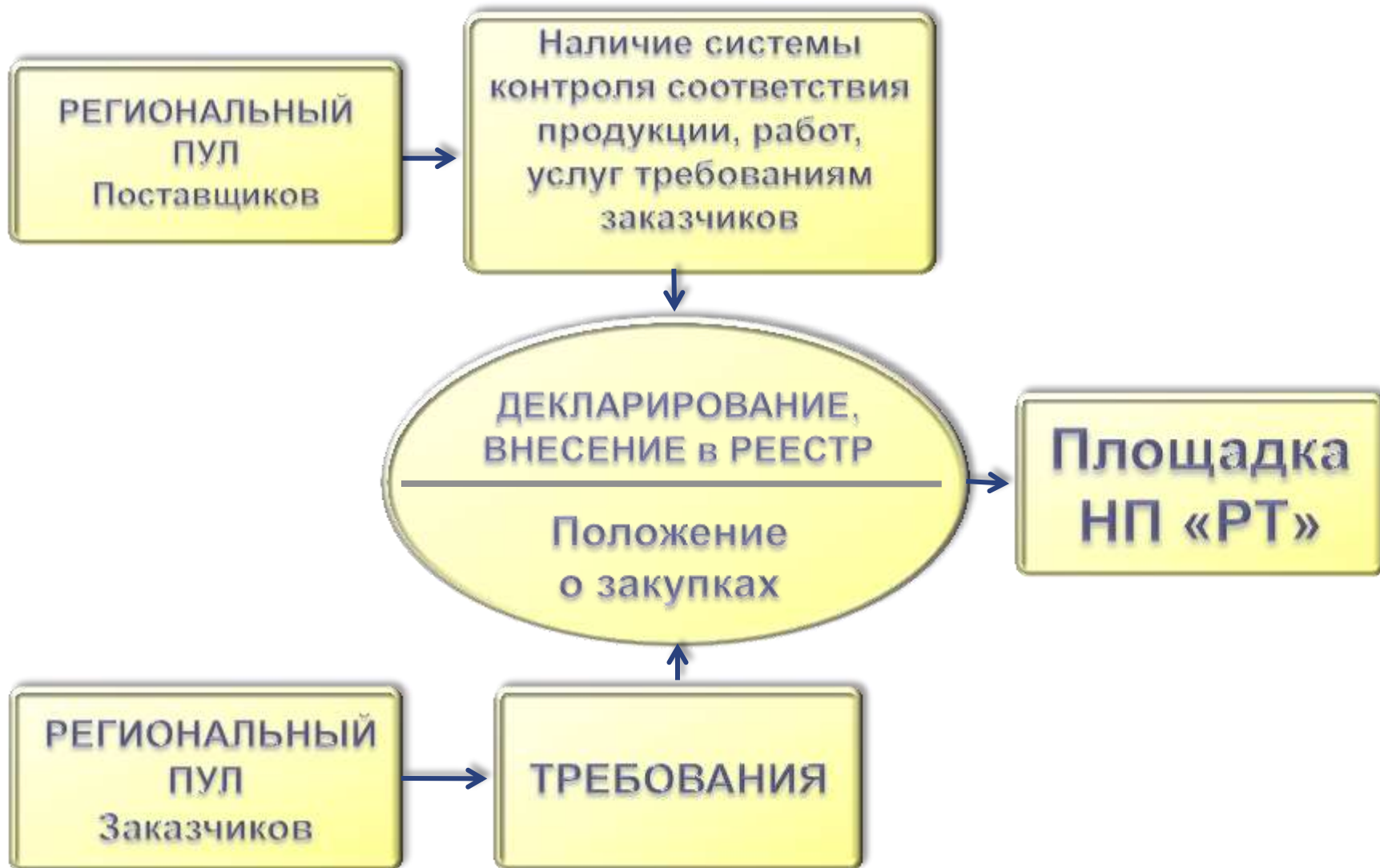
Комментарийная программа и качественные инструменты ее анализа

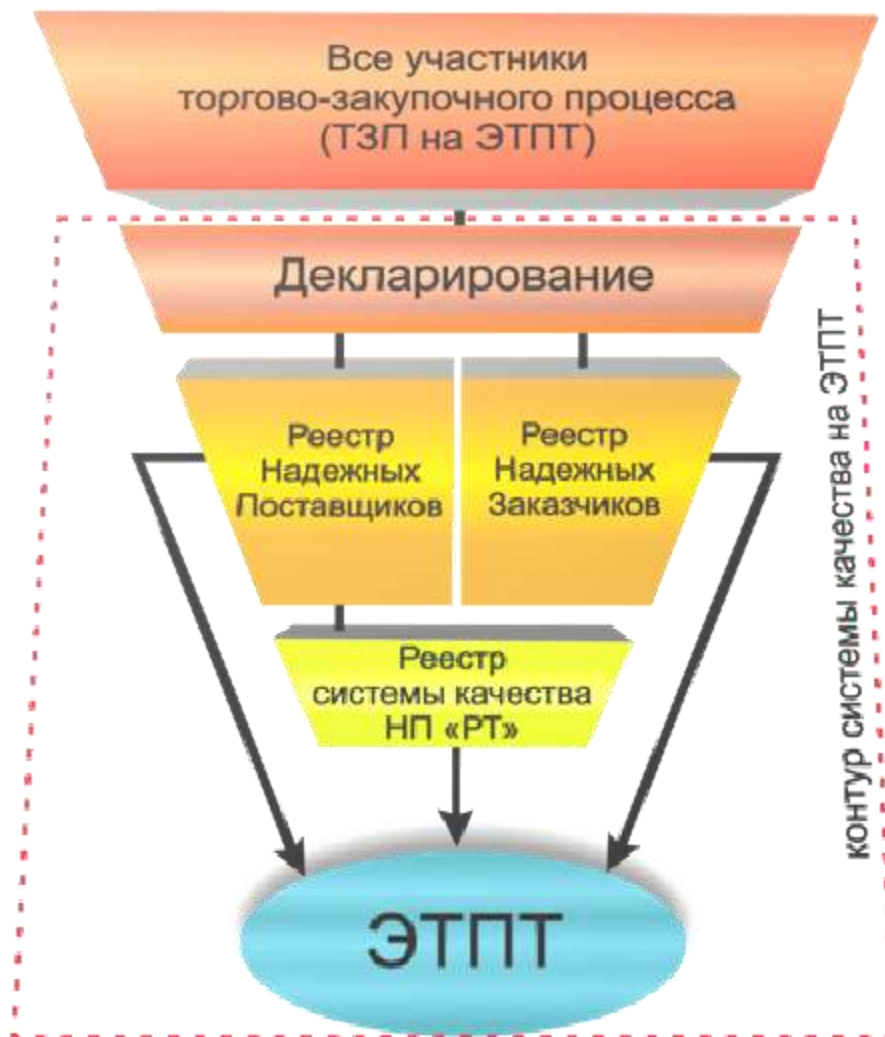
Модули управления потоками Участников ТЗП и их компетенции

Вебинары для Участников ТЗП

Программы мониторинга и сопровождения Участников ТЗП











1-2 кв. 2015 г.

Подготовительный

1. составление бизнес плана стартапа
2. анализ рынка ЭТП и рынка IT-платформ
3. анализ бизнес плана
4. составление плана привлечения клиентов (поставщик/заказчик)
5. расчет бюджета стартапа
6. прогноз рентабельности проекта



3 кв. 2015 г. -
2 кв. 2016 г.

Тестовый период

1. отработка алгоритмов привлечения клиентов (поставщик/заказчик)
2. оптимизация расходов проекта
3. выявление и минимизация бизнес рисков
4. работа с «якорными» Потребителями, учет и анализ недоработок и ошибок
5. отработка механизмов эффективного сотрудничества.



С 3 кв. 2016 г.

Рост и развитие

1. использование наработок стадий 1 и 2 для успешного развития стартапа (по результатам ОС)
2. стабилизация и оптимизация бизнес процессов
3. переход стартапа в реальный раскрученный проект со сложившейся клиентурой и отработанными бизнес связями

Организации - члены НП «РТ» :

- ❑ МУП ПО «Казэнерго»
- ❑ ОАО «Казанская теплосетевая компания»
- ❑ ОАО «Генерирующая компания»
- ❑ ООО «Таттеплоизоляция»
- ❑ ООО «ПКП «Таттеплотруба»

Организации, сотрудничающие с НП «РТ»:

- Приволжский филиал ОАО «Внипиэнергопром»
- Филиал ОАО Генерирующая компания» Набережночелнинские тепловые сети
- ООО «УК «КЭР-холдинг»
- ОАО «Зеленодольское ПТС»
- ОАО «Альметьевские тепловые сети
- ООО «Систерм РУС»



Организации - члены НП «РТ» :

- ❑ ОАО «Уральская теплосетевая компания»
- ❑ МУП «Челябинские коммунальные тепловые сети»
- ❑ ООО «ЮжУралТеплоПрибор»
- ❑ ООО «Интерполис»
- ❑ ООО «ЧелябинскСпецГражданСтрой»
- ❑ ООО «ИНТЕРМІ
- ❑ ООО «АЛСО»





127



3

- ✓ Одобрить инициативу НП «РТ» по созданию ЭТПТ
- ✓ Рекомендовать ТСО входить в состав «якорных» заказчиков ЭТПТ (с пакетом индивидуальных опций)
- ✓ Создавать реестр региональных производителей качественной продукции





НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО
«Российское теплоснабжение»

Спасибо за внимание

Поливанов Василий Иванович
polivanov@nprt.su