

Обзор

**«Электронные торговые площадки в России: игра по новым правилам»
подготовили:**

Дмитрий Миндич,
ведущий аналитик департамента аналитики и консалтинга ООО «РАЭК-Аналитика»

Дмитрий Кабалинский,
заместитель генерального директора ООО «РАЭК-Аналитика»

Содержание

Резюме.....	3
Методика.....	5
Развитие межкорпоративного электронного рынка: эпоха зрелости.....	7
Качество услуг ЭТП: поставщикам тоже непросто.....	14
Последствия реформы госрегулирования: новая реальность.....	18
Рейтинг качества услуг ЭТП.....	22
Интервью с Антоном Киценко, заместителем генерального директора ОАО «Единая электронная торговая площадка (ЕЭТП)».....	27
Интервью с Андреем Бойко, коммерческим директором Центра электронных торгов B2B-Center.....	32
Интервью с Павлом Кузнецовым, управляющим директором департамента транзакционного бизнеса и привлечения ресурсов Московского кредитного банка.....	37
Интервью с Дмитрием Сытиным, генеральным директором ЭТП «ТЭК-Торг»..	39
Интервью с Олегом Умрихиным, генеральным директором ООО «ТендерПро»..	44
Интервью с Николаем Андреевым, генеральным директором ЗАО «Сбербанк- АСТ».....	47

Резюме

Основные индикаторы закупочной деятельности крупнейших корпоративных заказчиков показали умеренный рост, однако доступные данные за 2018 год демонстрируют, что рынок электронной межкорпоративной торговли близок к стагнации. Доля внедривших электронные закупки компаний растёт крайне медленно четвёртый год подряд: рынок вступил в период насыщения. Однако наиболее серьезные последствия для рынка услуг ЭТП в корпоративном сегменте имеет реформа госрегулирования закупок — она уже привела к его сегментации, а в будущем может привести к уходу ряда заметных игроков.

Рынок межкорпоративной электронной торговли близок к стагнации. Прирост среднего объёма электронных закупок крупнейших заказчиков по итогам 2017 года составил всего 12%. Динамика объёма регулируемых корпоративных закупок и доступные данные о показателях закупочной деятельности ряда крупнейших российских компаний позволяют прогнозировать ещё более скромные темпы прироста электронного рынка межкорпоративной торговли по итогам 2018 года. По предварительным оценкам, прирост среднего объёма электронных закупок крупнейших компаний по итогам 2018 года близок к нулевой отметке.

Основным драйвером роста электронного рынка в сегменте закупок крупнейших корпоративных компаний стал рост проникновения электронных закупок, а также рост интенсивности использования электронных закупок заказчиками. Внедрившие электронные закупки крупнейшие заказчики в среднем проводят на ЭТП свыше 67% своих закупок, а доля респондентов, проводивших в электронной форме более 80% закупок, достигла 50%.

Рынок услуг ЭТП в сегменте закупок крупнейших корпоративных заказчиков насытился. Доля использующих электронные закупки крупнейших компаний, согласно данным опроса и анкетирования, достигла 83%, однако уже четвёртый год подряд её ежегодный прирост не превышает 3 процентных пункта. В сегменте закупок крупнейших компаний осталось крайне мало незанятых ниш.

Крупнейшие корпоративные заказчики в качестве основного инструмента проведения электронных закупок все чаще делают выбор в пользу использования внешних ЭТП, а не разработки и внедрения собственных корпоративных ЭТП. Среди компаний топ-200 рейтинга RAEX-600, внедривших электронные закупки в 2018 году, выбор в пользу крупнейших независимых ЭТП сделали 64%, хотя годом ранее наблюдался полный паритет между компаниями, внедрившими корпоративные ЭТП, и компаниями, ставшими клиентами независимых площадок. При этом средняя оценка качества услуг независимых ЭТП впервые за все годы наблюдения превысила аналогичную оценку, данную корпоративным площадкам.

Общэкономическая ситуация начинает оказывать сдерживающее влияние на предложение на электронном рынке B2B. Респонденты оценивают уровень конкуренции в электронных закупочных процедурах наиболее сдержанно среди всех аспектов качества услуг ЭТП. При этом средний показатель количества участников в электронных закупочных процедурах у значительной доли опрошенных компаний демонстрирует слабо негативную динамику по сравнению с 2017 годом.

Состоявшаяся в 2018 году реформа государственного регулирования корпоративных и государственных закупок уже привела к заметному реформатированию рынка услуг ЭТП. «Цифровизация» закупок госкомпаний у субъектов МСП и проведение отбора универсальных ЭТП углубили сегментацию рынка — не прошедшие отбор площадки были вынуждены переориентироваться на работу преимущественно в нерегулируемом сегменте корпоративных закупок. В среднесрочной перспективе реформа может привести к оттоку заказчиков-субъектов 223-ФЗ с площадок, не включённых в перечень универсальных, а также к уходу с рынка услуг ЭТП ряда заметных игроков «второго эшелона». ◀

Методика

Исследование основывается на данных опроса и анкетирования компаний, вошедших в 2018 году в рэнкинг 600 крупнейших по размеру выручки компаний России RAEX-600¹, информации о результатах закупок компаний на крупнейших ЭТП, опубликованной в открытых источниках, данных анкетирования операторов ЭТП, а также углублённых интервью с руководителями операторов ЭТП. В рамках подготовки обзора было опрошено 247 компаний, из которых анкеты заполнили 86. Ещё 161 компания либо отказалась от предоставления подробных анкетных данных, либо заявила о том, что не пользуется закупками в электронной форме.

Совокупная выручка заполнивших анкеты респондентов в 2017 году составила 16 636,6 млрд рублей (согласно данным RAEX-600), а совокупная стоимость договоров, заключённых ими по результатам закупок в электронной форме — 5576,8 млрд рублей.

На вопросы анкеты исследования ответили следующие операторы ЭТП:

- Центр электронных торгов B2B-Center;
- ОАО «Единая электронная торговая площадка (ЕЭТП)»;
- ООО «ТендерПро»;
- ЭТП «ТЭК-Торг»;
- АО «Российский аукционный дом»;
- Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ».

Оценки качества услуг электронных торговых площадок и построенные на основании их рэнкинги являются мнением RAEX (ООО «РАЭКС-Аналитика»), отражающим средневзвешенные оценки участников анкетирования. Для определения средней взвешенной оценки качества услуг ЭТП использовались оценки компаний, заявивших в ходе анкетирования о наличии опыта сотрудничества с данными ЭТП для проведения закупок, в том числе, в ходе проведения тестовых торгов. При этом респондент мог поставить оценки любому количеству ЭТП, опытом сотрудничества с которыми в качестве заказчика он обладает.

Оценки, данные дочерними и зависимыми обществами холдингов, чья выручка в 2018 году превышала минимальный размер выручки участников рейтинга RAEX-600, учитывались наравне с оценками, данными их материнскими компаниями, даже в тех случаях, когда в рейтинг RAEX-600 была включена только материнская компания на основании данных консолидированной отчетности.

Для определения средней взвешенной оценки отдельных аспектов качества услуг конкретной ЭТП использовались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В публикуемые в данном исследовании рэнкинги были включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

¹ В 2018 году в итоговый рэнкинг RAEX-600 вошли компании, выручка которых в 2016 году превысила 18,7 млрд рублей.

Средневзвешенные оценки качества услуг электронных торговых площадок, а также отдельных аспектов качества услуг ЭТП, данные заполнившими анкеты респондентами, рассчитывались по формуле:

$$\bar{x} = \sqrt{\frac{\sum_{i=0}^n x_i^2 f_i}{\sum_{i=0}^n f_i}} \quad (1),$$

где:

\bar{x} — средневзвешенный балл;

x_i — значение i -го балла, поставленного респондентом по 10-балльной шкале;

f_i — частота, с которой i -й балл встречается в ряду оценок (статистический вес балла).

Углублённые интервью были проведены со следующими спикерами:

Андреевым Николаем Юрьевичем, генеральным директором ЗАО «Сбербанк-АСТ»;

Бойко Андреем Александровичем, коммерческим директором Центра электронных торгов B2B-Center;

Киценко Антоном Сергеевичем, заместителем генерального директора ОАО «Единая электронная торговая площадка (ЕЭТП)»;

Кузнецовым Павлом Анатольевичем, управляющим директором департамента транзакционного бизнеса и привлечения ресурсов Московского кредитного банка;

Сытиным Дмитрием Анатольевичем, генеральным директором ЭТП «ТЭК-Торг»;

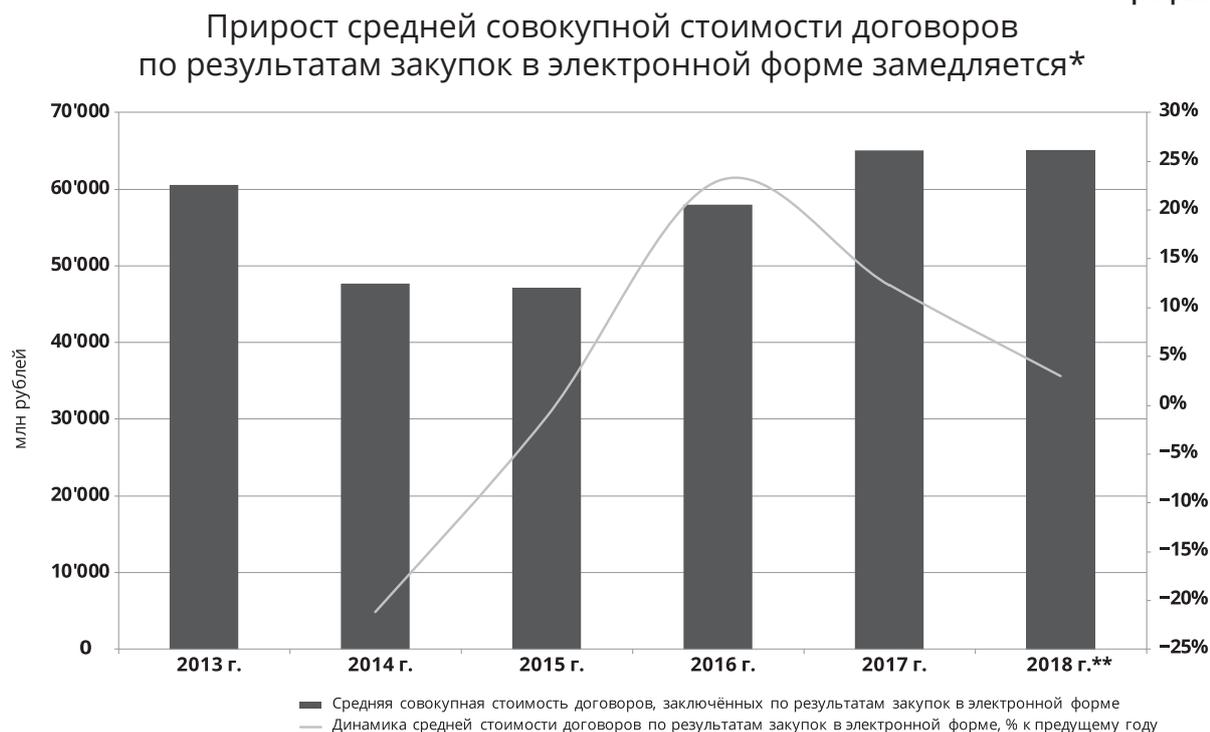
Умрихиным Олегом Викторовичем, генеральным директором ООО «ТендерПро».

Выражаем признательность всем партнёрам и спикерам за интерес, проявленный к нашему исследованию. ◀

Развитие межкорпоративного электронного рынка: эпоха зрелости

Данные анкетирования российских компаний, проведённого в 2018 году, несколько превышают сделанные нами год назад прогнозы динамики объёма рынка межкорпоративной электронной торговли в сегменте закупок крупнейших заказчиков. По сопоставимым данным², прирост показателя среднего объёма договоров по результатам электронных закупок компаний составил по итогам 2017 года 12,3% (см. график 1). При этом оценки опрошенных операторов ЭТП, данные мониторинга закупок субъектов федерального закона 223-ФЗ, а также доступные RAEX (РАЭКС-Аналитика) данные о закупочной деятельности ряда крупнейших российских компаний заставляют оценивать итоги 2018 года для рынка межкорпоративной электронной торговли ещё более сдержанно. По всей видимости, на показателях 2018 года негативно сказалось зафиксированное государственным регулятором снижение абсолютных объёмов регулируемых корпоративных закупок, а также, что более симптоматично — снижение среднего объёма одной закупочной процедуры субъектов 223-ФЗ.

График 1



* Сопоставимые данные компаний, участвующих в анкетировании три и более года подряд

** Предварительная оценка

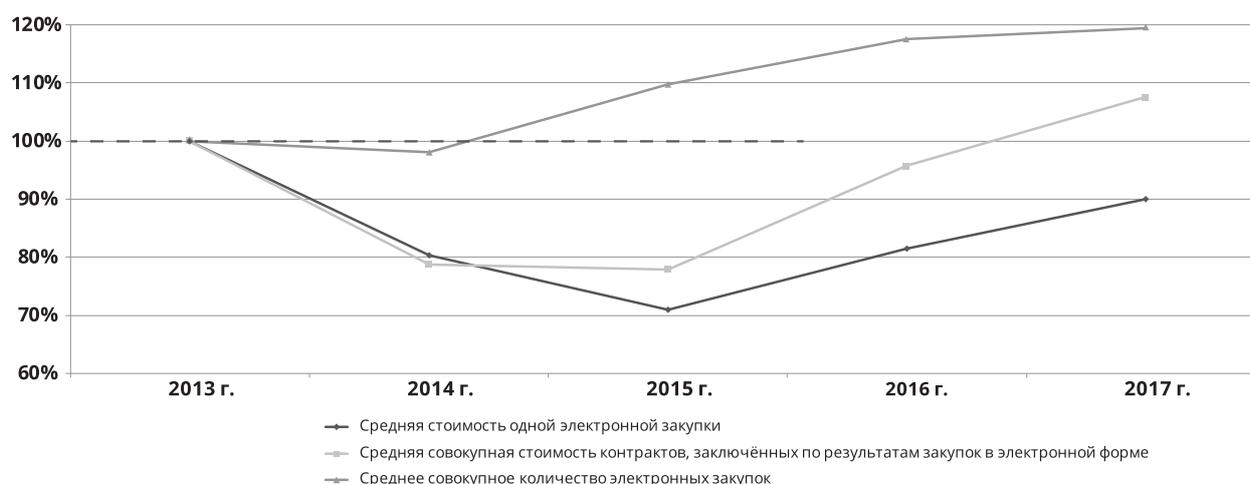
Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

² Данные 24 компаний, совокупный объём выручки которых в 2017 году составил 7 033 млрд рублей, а совокупный объём закупок в электронной форме — 1 982 млрд рублей. Из расчёта динамических показателей исключены данные о закупочной деятельности ПАО НК «Роснефть» и её ДЗО, поскольку объём проводимых этой компанией закупок в электронной форме сопоставим с совокупным объёмом закупок в электронной форме прочих респондентов, принявших участие в анкетировании. В противном случае динамика объёмных показателей год к году отражала бы преимущественно динамику показателей одного крупнейшего корпоративного заказчика, принявшего участие в исследовании.

Средняя численность проведённых электронных процедур в 2017 году, по сопоставимым данным, практически не увеличилась — прирост составил всего 1,7% по сравнению с уровнем предыдущего года. В этой связи средняя стоимость одного договора опрошенных заказчиков, по сопоставимым данным, увеличилась на 10,4% по сравнению с уровнем предыдущего года, однако так и не превысила докризисный уровень 2013 года (см. график 2).

График 2

Ключевые показатели закупочной деятельности крупнейших заказчиков превысили докризисный уровень, однако электронный рынок B2B близок к стагнации (динамика показателей к уровню 2013 года, процентов)*



* Сопоставимые данные компаний, участвующих в анкетировании три и более года подряд

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

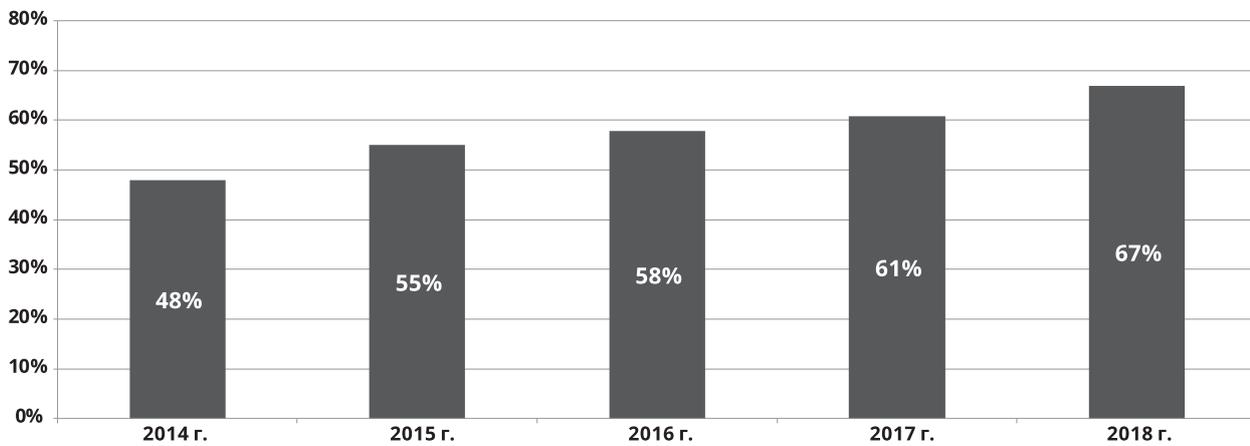
В целом, основные показатели закупочной деятельности заказчиков, участвующих в исследовании два и более года подряд, восстановились после обвала 2014–2015 годов. Тем не менее, наблюдаемые темпы прироста среднего объёма закупок крупнейших компаний позволяют говорить о стагнации межкорпоративного электронного рынка. Ситуация на электронном рынке B2B отражает общую ситуацию в российской экономике, для которой характерны невысокие темпы роста и относительно низкая инвестиционная активность.

На фоне скромной динамики средних показателей закупочной деятельности крупнейших корпоративных заказчиков наиболее значимым драйвером роста межкорпоративного электронного рынка стал рост проникновения электронных закупок в данном сегменте, а также рост доли закупок, которые проводились в электронной форме уже использующими этот инструмент компаниями.

В среднем использующие электронные закупки компании проводили в 2018 году в электронной форме свыше 67% закупочных процедур (см. график 3). Таким образом, рост этого показателя по сравнению с 2017 годом превысил 7 процентных пунктов, а по сравнению с 2014 годом — почти 40 процентных пунктов. Поскольку ожидать изменения сложившейся тенденции не приходится, можно прогнозировать, что уже в среднесрочной перспективе процедуры в «бумажной» форме станут исключением из общей практики закупочной деятельности большинства крупных корпоративных заказчиков.

График 3

Внедрившие электронные закупки крупнейшие заказчики
в среднем проводят на ЭТП свыше 67% своих закупок



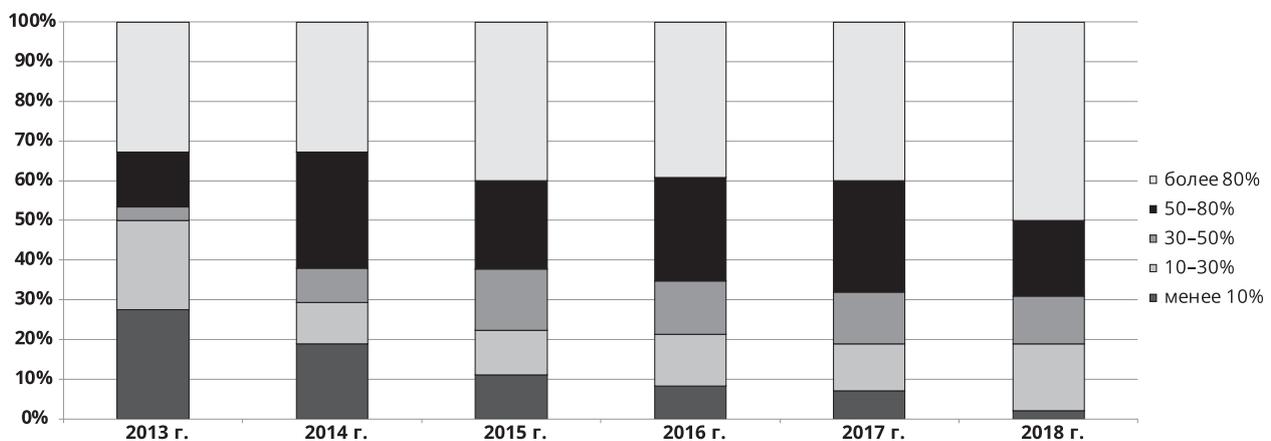
Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

«В 2018 году сохранил актуальность глобальный тренд по переводу закупок частных компаний, — как крупных предприятий, так и средних и малых, — в электронную форму. На примере АО «ЕЭТП» мы наблюдаем устойчивый рост интереса к электронным закупкам со стороны частного бизнеса из различных отраслей, в том числе пищевой промышленности, сельского хозяйства, добычи и переработки нефтепродуктов, ритейла и других», — комментирует заместитель генерального директора ОАО «Единая электронная торговая площадка (ЕЭТП) **Антон Киценко**.

Не менее впечатляющими темпами росла интенсивность использования электронных закупок. По сравнению с 2017 годом доля компаний, проводящих на ЭТП 80% своих закупок и более, выросла сразу на 10 процентных пунктов (см. график 4). Такие компании в 2018 году составили 50% от общей численности участников анкетирования. Доля заказчиков, которые проводят в электронной форме более половины закупок, в свою очередь также заметно увеличилась и составила 69%.

График 4

Половина респондентов проводит в электронной форме
более 80% закупочных процедур



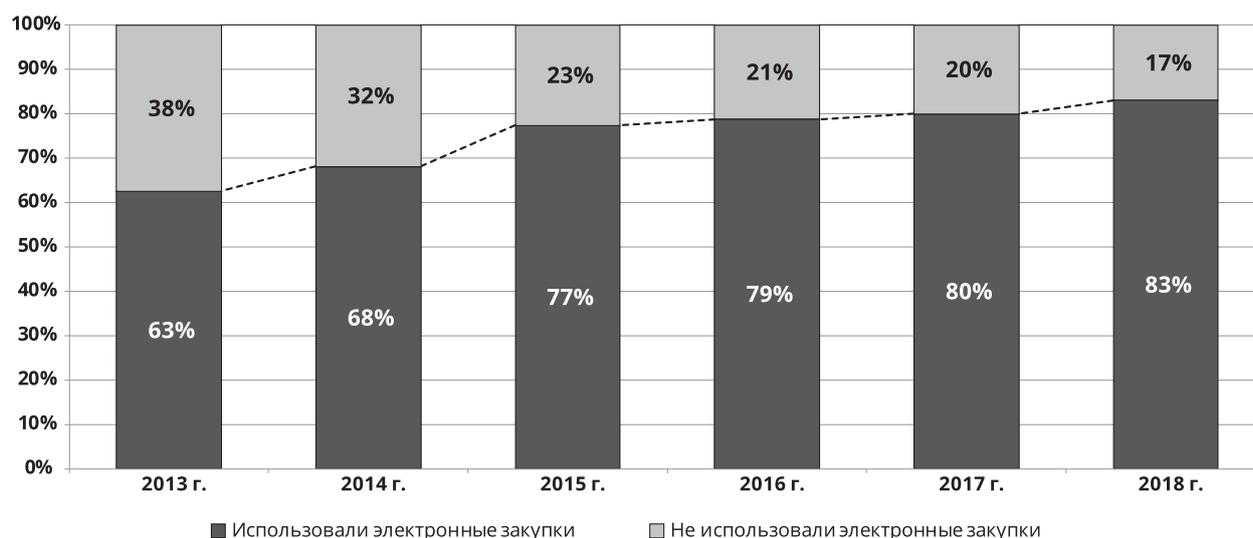
Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ В РОССИИ: ИГРА ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Доля заказчиков, использующих электронные закупки, среди принявших участие в опросе и анкетировании компаний по итогам 2018 года достигла 83% (*график 5*). Тем не менее, по сравнению с 2017 годом прирост составил всего 3 процентных пункта. Таким образом, темпы прироста доли респондентов, внедривших электронные закупки, остаются низкими уже четвёртый год подряд.

График 5

Темпы прироста доли крупнейших заказчиков, внедривших электронные закупки, остаются низкими четвёртый год подряд

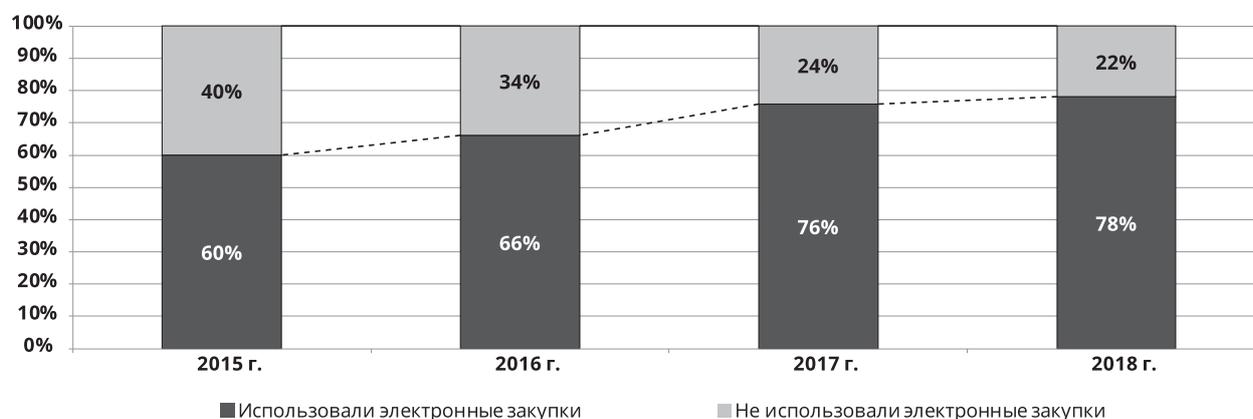


Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Замедление прироста доли компаний, внедривших электронные закупки, отмечается и в сегменте крупнейших компаний России, как показывает сплошной анализ активности на электронном рынке корпоративных заказчиков, вошедших в топ-200 рейтинга RAEX-600 в 2018 году (*график 6*). По сравнению с 2017 г., темпы прироста доли заказчиков, использующих электронные закупки, в этом сегменте снизилсякратно (с 10 процентных пунктов в 2017 году до 2 процентных пунктов в 2018 году).

График 6

В сегменте закупок самых крупных компаний рынок услуг ЭТП близок к насыщению (доля в общей численности корпоративных заказчиков, входящих в топ-200 рейтинга RAEX-600, %)



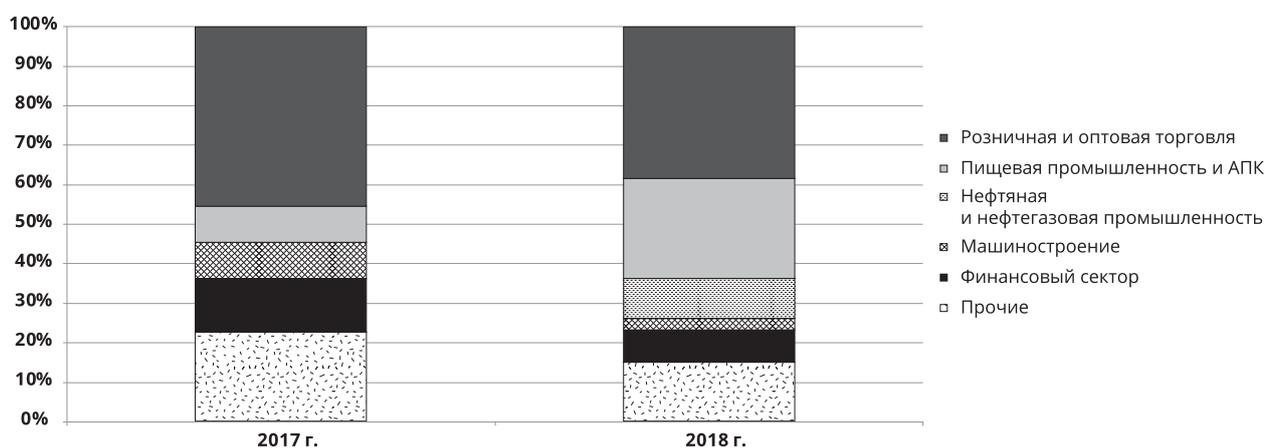
Источник: RAEX

В целом, в сегменте закупок крупнейших корпоративных заказчиков развитие рынка услуг ЭТП вошло в стадию насыщения. Период быстрых темпов прироста клиентской базы электронных торговых площадок за счет привлечения новых клиентов из числа крупных компаний уже позади.

Как и в прошлом году, наибольшая доля компаний из топ-200 рейтинга RAEX-600, внедривших электронные закупки в 2018 году, приходится на компании ритейла и оптовой торговли, а также АПК и пищевой промышленности (*график 7*). В данном сегменте операторы практически полностью освоили немногочисленные остававшиеся незанятыми ниши закупок компаний из нересурсоёмких отраслей — торговли, финансового сектора, сервиса, а также единичных «консерваторов» из числа компаний добывающей и обрабатывающей промышленности, которые до последнего медлили с внедрением электронных закупок.

График 7

Более 60% внедривших электронные закупки крупнейших заказчиков — компании торговли, АПК и пищевой промышленности (доля в численности компаний, входящих в топ-200 крупнейших компаний России по объёму реализации, внедривших закупки в электронной форме в 2017 и 2018 годах).



Источник: RAEX

«Рынок достиг стадии насыщения, когда количество клиентов стабилизировалась, и существующие клиенты, в первую очередь, обращают внимание на качество сервиса, как технической платформы, так и на качество сервиса компании, которая поддерживает и эксплуатирует данную платформу», — комментирует генеральный директор ООО «ТендерПро» **Олег Умрихин**.

Обнадёживающая тенденция для независимых операторов ЭТП — в 2018 году впервые внедрившие электронные закупки компании из топ-200 рейтинга RAEX-600 отдавали явное предпочтение использованию независимых ЭТП, а не разработке и внедрению собственных корпоративных площадок. В 2018 г. в этом сегменте доля заказчиков-новичков, использующих услуги независимых ЭТП, составила 64%, в то время как в 2017 году наблюдался полный паритет между компаниями, внедрившими корпоративные ЭТП, и компаниями, ставшими клиентами независимых площадок.

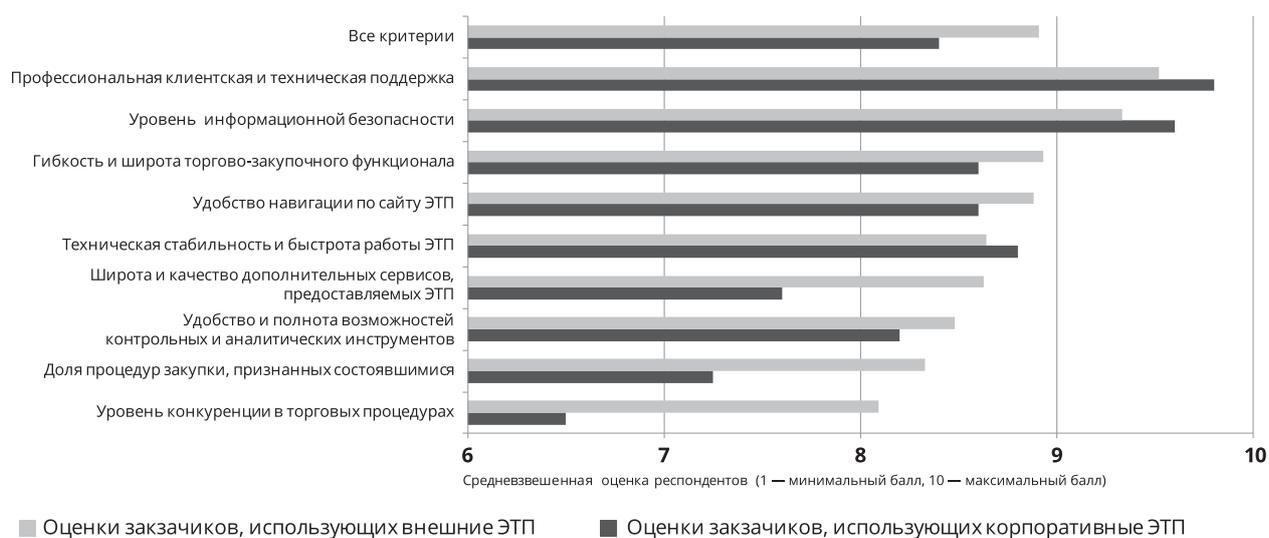
«Реформа системы закупок отдельных видов юридических лиц подтолкнула ряд крупных государственных корпораций к решению о полноценном отказе

от собственных электронных площадок в пользу нашей площадки», — считает Антон Киценко, заместитель генерального директора ОАО «Единая электронная торговая площадка (ЕЭТП)

В то же время, заказчики, проводящие закупки на корпоративных ЭТП, в среднем оценили качество сервисов используемых ими площадок заметно ниже, чем клиенты независимых ЭТП (см. график 8). Исключение составили только оценки качества клиентской и технической поддержки, стабильности работы ЭТП, а также уровня информационной безопасности.

График 8

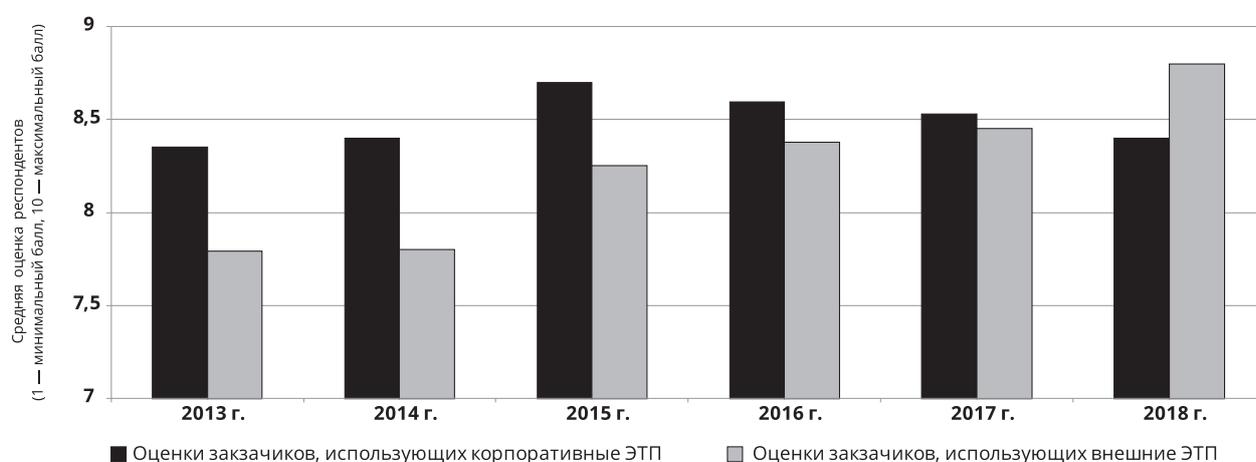
По оценкам заказчиков, независимые ЭТП опережают корпоративные площадки по большинству ключевых параметров качества услуг



Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

График 9

Корпоративные заказчики впервые оценили качество услуг независимых ЭТП выше, чем корпоративных



Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Особенно значителен разрыв в оценке по таким аспектам качества услуг ЭТП как уровень конкуренции участников закупок, доля состоявшихся закупочных процедур, широта и качество дополнительных сервисов, предоставляемых ЭТП. Таким образом, корпоративные ЭТП по качеству и разнообразию предлагаемых сервисов начинают проигрывать крупнейшим независимым площадкам. Это новая тенденция на электронном межкорпоративном рынке: результаты исследований, проведённых в 2014–2017 годах, демонстрировали диаметрально противоположную картину (*см. график 9 на стр. 12*).

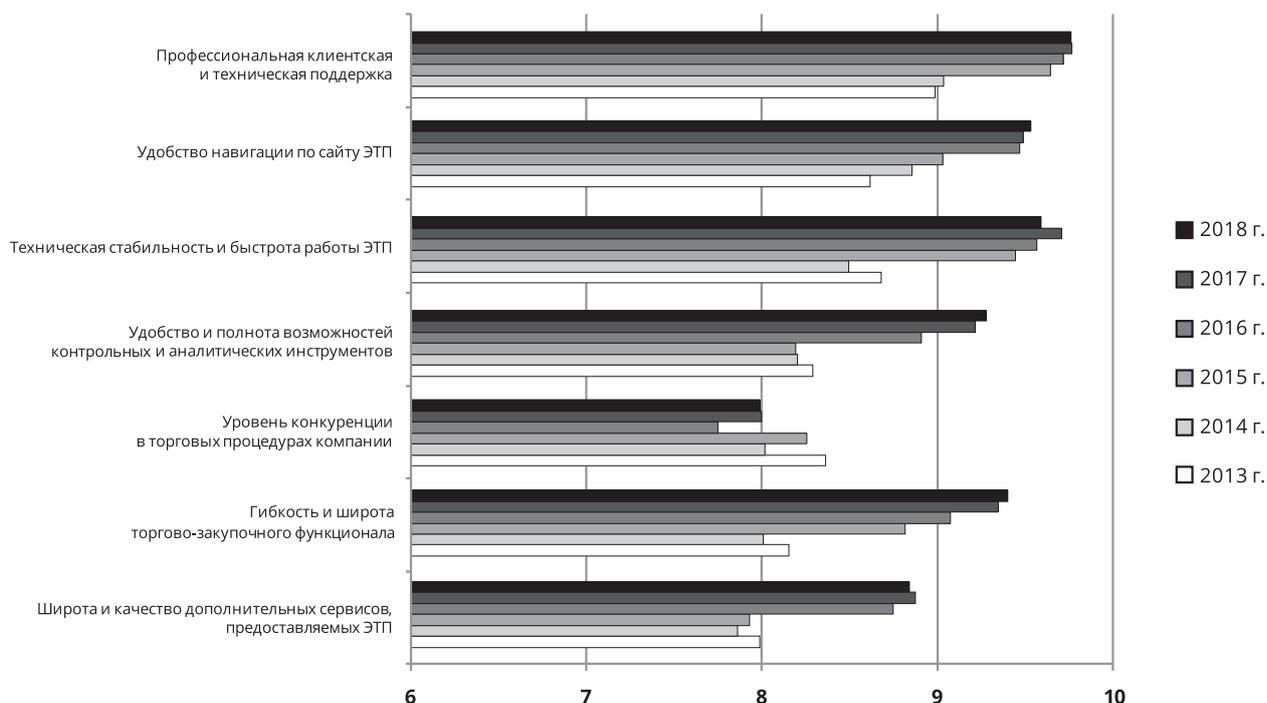
Если эта тенденция получит подтверждение в дальнейшем, то для операторов независимых ЭТП открываются новые перспективы привлечения крупнейших заказчиков, использующих в настоящее время корпоративные площадки. В условиях насыщения рынка этот ресурс для роста клиентской базы независимых ЭТП сложно переоценить, учитывая, что корпоративные площадки используют целый ряд крупнейших компаний, в том числе входящие в топ-100 рейтинга крупного российского бизнеса RAEX-600. Впрочем, как и в прошлом году, утверждать, что на рынке сформировалась устойчивая тенденция отказа крупнейших заказчиков от эксплуатации корпоративных площадок в пользу сервисов независимых ЭТП как минимум преждевременно. Скорее, крупнейшие заказчики стремятся использовать преимущества как независимых, так и корпоративных площадок. ◀

Качество услуг ЭТП: поставщикам тоже непросто

Крупнейшие корпоративные заказчики высоко оценивают качество услуг независимых электронных площадок: по итогам 2018 года оценки респондентов по большинству ключевых аспектов взаимодействия с ЭТП выросли или остались на прежнем высоком уровне (*график 10*). По целому ряду параметров, характеризующих функционал, стабильность работы и качество клиентских сервисов ЭТП, средневзвешенные оценки респондентов вплотную приблизились к максимальным.

График 10

Уровень конкуренции участников закупок — единственный параметр качества услуг ЭТП, оценка которого снизилась по сравнению с 2013 годом

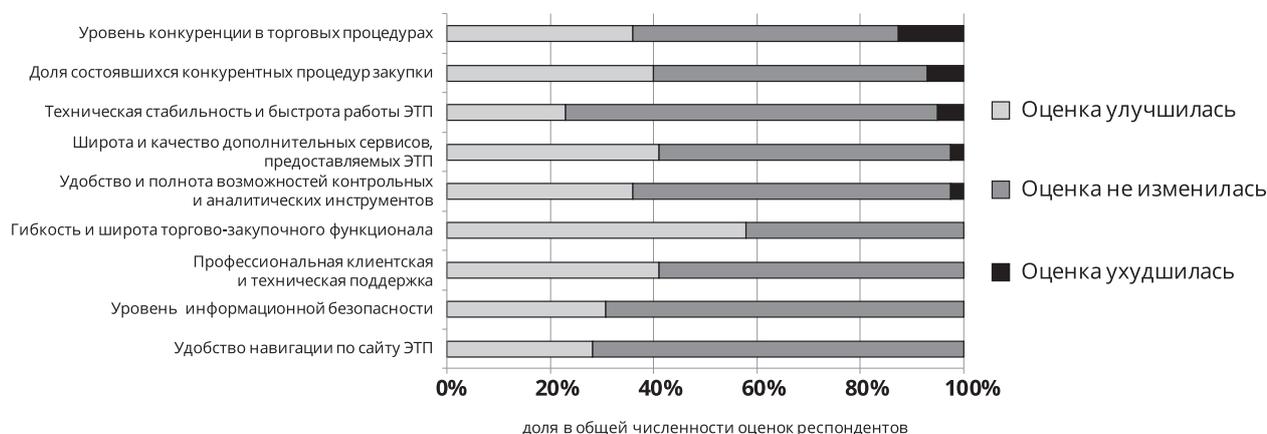


Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

На этом фоне примечательна весьма сдержанная оценка опрошенными уровня конкуренции участников электронных закупочных процедур. В целом, восприятие респондентами качества услуг ЭТП в этом аспекте за все время проведения анкетирования заметно ухудшилось. Существенная доля респондентов также отмечают снижение уровня конкуренции в проводимых ими закупочных процедурах по сравнению с 2017 годом. Среди полученных в ходе анкетирования оценок изменения качества услуг ЭТП по сравнению с предыдущим годом наибольшее количество негативных оценок связаны именно со снижением уровня конкуренции (*график 11*).

График 11

Значительная доля респондентов негативно оценила изменение уровня конкуренции поставщиков в 2018 году по сравнению с 2017 годом

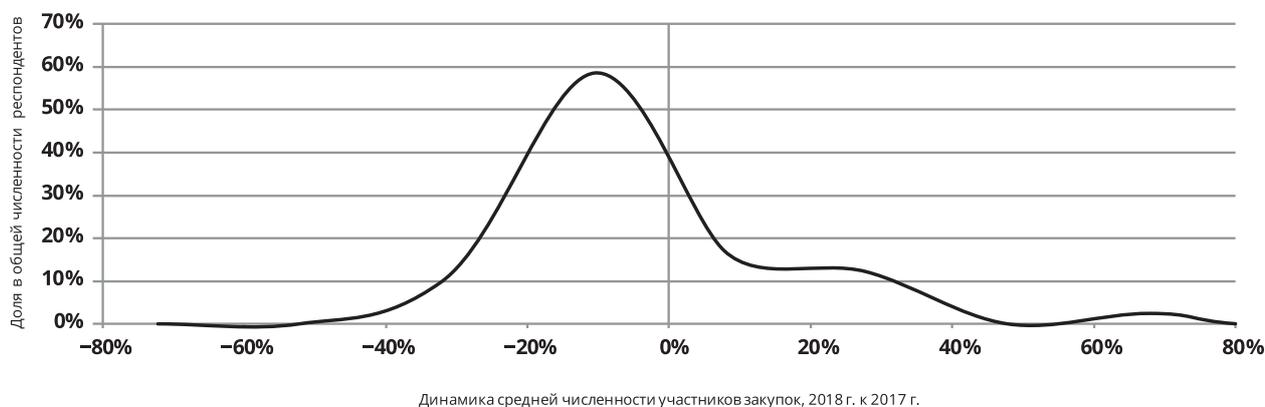


Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Отмечаемое значительной долей респондентов ухудшение ситуации в этом аспекте проведения электронных закупок подтверждается объективными данными. В рамках анкетирования, проведенного в 2018 году, мы впервые попросили респондентов указать среднее число участников в проводимых ими закупочных процедурах в 2017 и 2018 годах. На **графике 12** показано распределение значения показателя динамики количества участников, рассчитанное на основе данных анкетирования. Наибольшее количество оценок респондентов находится в диапазоне от 0% (отсутствие динамики) до -20% (слабая отрицательная динамика).

График 12

Более половины респондентов указали на слабую отрицательную динамику среднего количества участников в своих электронных закупочных процедурах по сравнению с 2017 годом



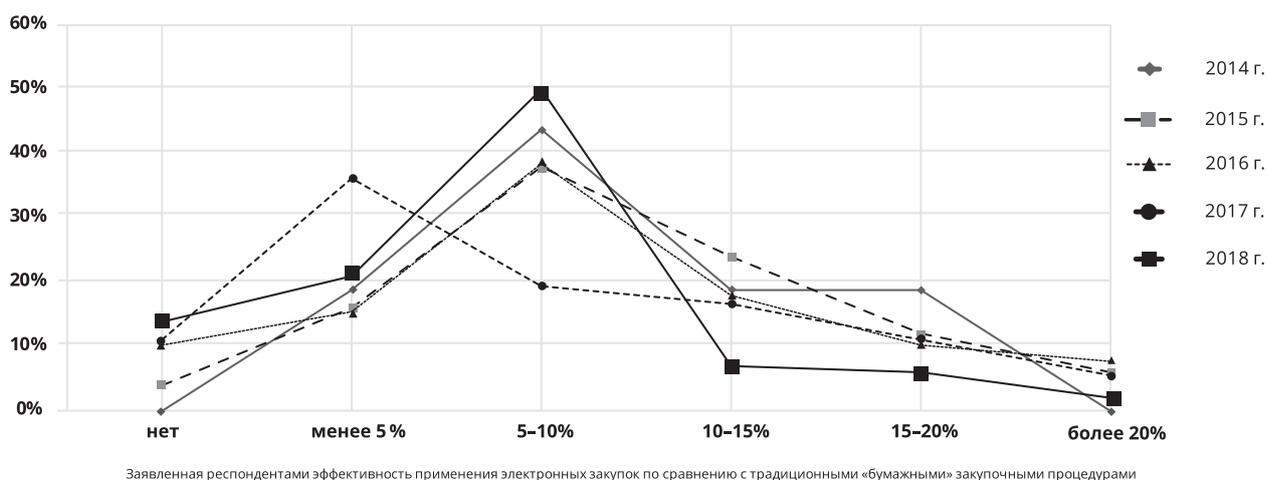
Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Доля негативных оценок изменения уровня конкуренции по сравнению с 2017 годом, а также доля компаний, указавших на отрицательную динамику среднего количества поставщиков в своих закупочных процедурах, как показал анализ данных анкетирования, не зависит ни от отраслевой принадлежности, ни от формы собственности респондента, ни от ЭТП, используемой ими для проведения закупок. Таким образом, относительное сокращение среднего количества участников закупочных процедур у значимой доли принявших участие в анкетировании компаний, отражает скорее общеэкономическую ситуацию. Впервые за все годы проведения исследования зафиксирована слабовыраженная тенденция к сокращению предложения на электронном рынке B2B.

Распределение оценок эффективности электронных закупок по сравнению с аналогичными «бумажными» закупочными процедурами, данные респондентами в 2018 году, схожи с показателями 2014–2016 годов (*график 13*). Наибольшая доля оценок находится в диапазоне 5–10%, при этом значительная доля респондентов, как и в 2017 году, оценила снижение затрат в результате закупок на ЭТП в пределах 5%.

График 13

Большинство заказчиков оценивают снижение затрат в результате применения электронных закупок в диапазоне 5–10%
Доля в общей численности респондентов, %



Заявленная респондентами эффективность применения электронных закупок по сравнению с традиционными «бумажными» закупочными процедурами

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

В целом, как показывают многолетние данные анкетирования, «норма» эффективности закупок в электронной форме с точки зрения снижения затрат находится в диапазоне 5–10%. Причём отмеченное распределение оценок не зависит ни от отраслевой принадлежности компаний, ни от доли проведённых ими на ЭТП закупок, ни от используемых ими для этой цели электронных торговых площадок.

В то же время наблюдается интересная тенденция: неуклонный рост доли респондентов, которые не отмечают значимого снижения затрат в результате проведения закупок в электронной форме сравнительно с «бумажными» закупочными процедурами. По сравнению с прошлым годом доля таких заказчиков выросла с 11% до 14%, причём в 2014 году отсутствие дополнительного эффекта электронных закупок для снижения затрат не отметила ни одна из принявших участие в анкетировании компаний.

Тем не менее, отмеченная тенденция вызвана не столько снижением реальной эффективности электронных закупок, сколько изменением ее субъективной оценки со стороны заказчиков. Как отмечалось в прошлогоднем исследовании, заказчики начинают воспринимать масштаб снижения затрат более сдержанно вследствие достижения «потолка» эффективности электронных закупок. Также необходимо отметить, что информативность такого рода оценок, зачастую, невысока. Значительная доля компаний или проводит в электронной форме 100% своих закупок, или продолжает использовать традиционные «бумажные» процедуры для закупки строго определенных групп номенклатуры товаров, работ, услуг. Таким образом, у этих заказчиков в настоящее время отсутствует база для оценки эффективности закупок в электронной форме. ◀

Последствия реформы госрегулирования: новая реальность

Наиболее важные изменения, произошедшие на рынке межкорпоративной электронной торговли и рынка услуг ЭТП в 2018 году, были вызваны влиянием внешних факторов, в первую очередь, — реализацией реформы регулирования закупок субъектов 223-ФЗ, которая подготавливалась более трех лет. Для рынка услуг ЭТП в корпоративном сегменте наиболее значимыми стали масштабные поправки в 223-ФЗ и в 44-ФЗ (в соответствии с федеральными законами от 31 декабря 2017 г. №504-ФЗ и №505-ФЗ), предусматривающие перевод 100% закупок у субъектов МСП в соответствии с 223-ФЗ в электронную форму (так называемая «цифровизация» закупок у субъектов МСП), а также введение термина «универсальная электронная торговая площадка».

Принятые поправки предусматривают, что полномочиями на проведение закупок у субъектов МСП в соответствии с 223-ФЗ обладают исключительно универсальные ЭТП. Следствием законодательных изменений стало утверждение Правительством РФ перечня операторов универсальных электронных торговых площадок, уполномоченных на проведение закупок в электронной форме в соответствии с 223-ФЗ, участниками которых могут быть только субъекты малого и среднего предпринимательства. В перечень были включены 8 универсальных электронных торговых площадок: ЕЭТП, «РТС-тендер», «Сбербанк-АСТ», «Электронные торговые системы», «Агентство по государственному заказу Республики Татарстан», «Российский аукционный дом», «ТЭК-Торг» и ЭТП ГПБ. Также статус специализированной ЭТП для проведения закупок в рамках государственного оборонного заказа (ГОЗ) получила «Автоматизированная система торгов гособоронзаказа» (АСТ-ГОЗ).

Несмотря на то, что формально основные положения изменений в регулировании закупок субъектов 223-ФЗ напрямую не затрагивают сложившуюся модель конкуренции операторов электронных площадок, а соответствующее законодательство вступило в силу только в 1 июля 2018 года и с 1 января 2019 года, реформа уже привела к значительному переформатированию конкурентного рынка услуг ЭТП в сегменте корпоративных закупок.

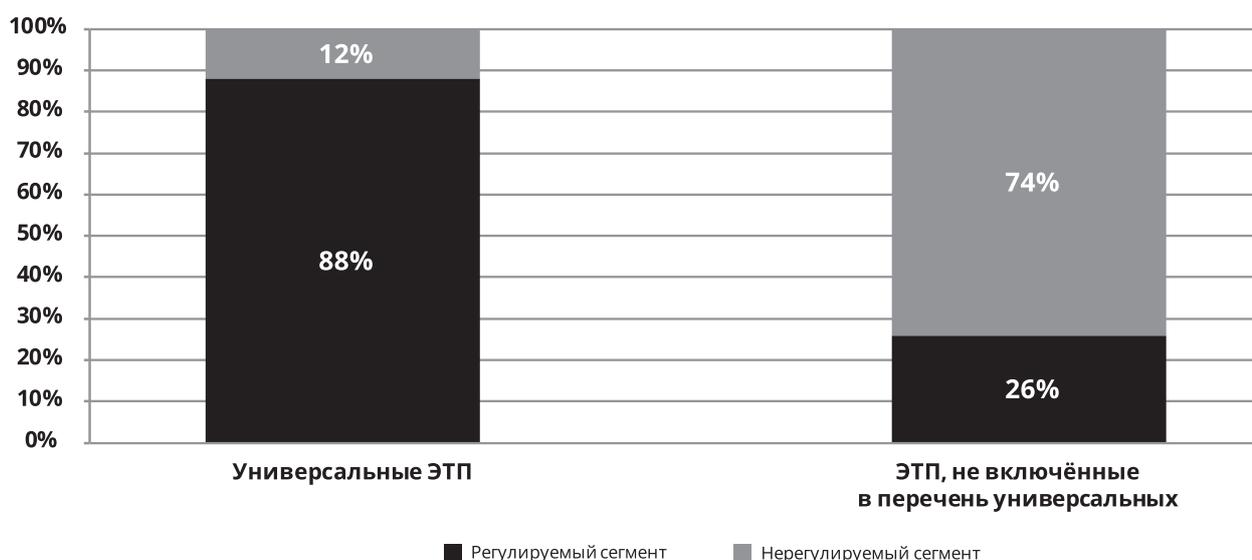
По данным Корпорации МСП, корпоративные закупки по 223-ФЗ у субъектов МСП в 2018 году составили 3058 млрд рублей, или порядка 21% от общего объёма закупок субъектов 223-ФЗ. Таким образом, полная «цифровизация» закупок у субъектов МСП с одной стороны и проведение таких закупок исключительно на универсальных торговых площадках с другой уже привела к тому, что не менее 10% совокупного оборота корпоративных закупок в стоимостном выражении (использована консервативная оценка совокупного объёма межкорпоративного рынка в 2018 году) оказались сосредоточены в обособленном сегменте рынка услуг ЭТП.

В ближайшей перспективе последствием проведённой реформы может стать сегментация рынка услуг ЭТП. В целом, поскольку основные параметры реформы стали известны ещё три года назад и крупные операторы начали готовиться к ней

заранее, такого рода сегментация рынка услуг ЭТП уже является свершившимся фактом (*график 14*). Не прошедшие отбор крупные ЭТП, согласно данным выборочного анкетирования операторов, в настоящее время в большей мере ориентируются на работу в нерегулируемом сегменте корпоративных закупок. Большинство корпоративных клиентов, прошедших отбор универсальных ЭТП, напротив, составляют субъекты 223-ФЗ.

График 14

Сегментация рынка услуг ЭТП в сегменте корпоративных закупок — свершившийся факт (средняя доля в обороте торгов на ЭТП, %)



Источник: RAEX (по данным выборочного анкетирования операторов ЭТП)

В реальности доля закупок государственных компаний и госкорпораций, по всей видимости, несколько больше, чем указали операторы ЭТП. По итогам 2018 года было зафиксировано общее снижение объёма закупок по 223-ФЗ — как в связи с реальным уменьшением стоимости объявленных процедур и заключенных этими заказчиками контрактов, так и вследствие изменений в законодательстве, в соответствии с которыми часть закупок государственных компаний была выведена из-под регулирования по 223-ФЗ, либо информация о них перестала публиковаться в ЕИС. Тем не менее, указанная тенденция прослеживается вполне четко.

«Регулирование закупок по отдельным направлениям ужесточалось последние несколько лет, — комментирует **Андрей Бойко**, коммерческий директор Центра электронных торгов B2B-Center. — Поэтому ещё 3 года назад мы начали готовиться и переориентировали площадку на развитие коммерческих закупок. Результат есть: доля нерегулируемых торгов на B2B-Center в 2018 году составила 60–70%. Произошло качественное изменение нашей клиентской базы»

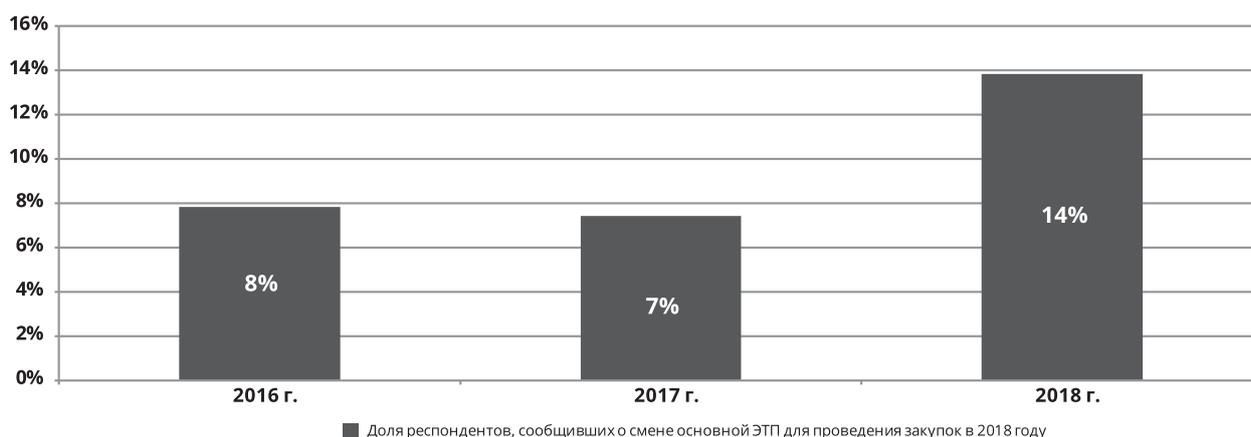
На горизонте ближайших двух-трёх лет такая сегментация рынка услуг ЭТП может значительно углубиться. Отобранные универсальные площадки станут центром притяжения для крупных заказчиков-субъектов 223-ФЗ, а не вошедшие в перечень ЭТП будут вынуждены сосредоточить усилия на работе с частными заказчиками в нерегулируемом сегменте корпоративных закупок.

Существенным последствием для рынка услуг ЭТП реализованной реформы может стать отток крупных корпоративных заказчиков-субъектов 223-ФЗ с площадок, не прошедших отбор, на отобранные универсальные ЭТП. Такой отток может быть мотивирован неудобством и сложностью искусственного (с точки зрения удовлетворения потребностей заказчика) дробления закупок между несколькими ЭТП. Также необходимо учитывать, что у целого ряда крупнейших корпоративных заказчиков, закупочная деятельность которых регулируется 223-ФЗ, закупки у субъектов МСП составляют 30% и более в общем объеме закупок. Таким образом, отобранные универсальные ЭТП получили дополнительные конкурентные преимущества в привлечении заказчиков-субъектов 223-ФЗ.

Данные проведенного RAEX анкетирования и опроса компаний показывают, что реакция крупных корпоративных заказчиков не заставила себя ждать. Доля респондентов, сообщивших о смене основной ЭТП для проведения закупок (учитывались данные, полученные от компаний, участвующих в анкетировании два и более года подряд), выросла почти в два раза — до 21% (см. график 15).

График 15

Доля респондентов, сообщивших о смене основной ЭТП для проведения закупок, выросла вдвое



Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

При этом направление «миграции» абсолютно всех компаний-субъектов 223-ФЗ, сменивших «прописку», одинаково: с площадок, не прошедших отбор, и корпоративных площадок на отобранные универсальные ЭТП.

«На наш взгляд, рынок и дальше ждут структурные изменения, связанные с перераспределением долей закупок между площадками как в 223-ФЗ и МСП, так и в 44-ФЗ, — считает генеральный директор ЭТП «ТЭК-Торг» **Дмитрий Сытин**. — Дальнейшее перераспределение закупок по 223-ФЗ ещё впереди. Мы считаем, что оно произойдет за ближайшие 2 года. В начале 2021 года Правительство может провести оценку долей отобранных площадок на соответствие нормативам, установленным в постановлении Правительства №656 и принять решение об исключении некоторых ЭТП из списка отобранных. Исходя из этого, нельзя с уверенностью говорить о судьбе не только не прошедших отбор площадок, но даже и прошедших отбор».

«На бизнес нашей площадки принятые в прошлом году поправки в законодательство, регулирующие закупки субъектов 223-ФЗ, повлияли весьма положительно. К нам пришло много новых клиентов, и мы надеемся, что сегмент 223-ФЗ станет таким же доходным, как и 44-ФЗ. Мы начали этот год в полной готовности функционала самой площадки в соответствии с нормами закона, требованиями ЕИС. Но мы понимаем, что нам предстоит ещё много сделать в диалоге и сотрудничестве с нашими клиентами», — комментирует генеральный директор ЗАО «Сбербанк-АСТ» **Николай Андреев**.

В целом, отмеченные тенденции повышают риски для операторов, не включенных в число отобранных универсальных площадок. В частности, вынужденная переориентация на частных заказчиков может оказать негативное влияние на доходность операторов ЭТП, не прошедших отбор. Как неоднократно отмечали участники рынка, предоставление услуг по проведению закупок частным компаниям сопряжено с кратно большими затратами со стороны оператора ЭТП по сравнению с компаниями, проводящими закупки в соответствии с 223-ФЗ. Также возможный отток крупнейших заказчиков-субъектов 223-ФЗ с ЭТП, не прошедших отбор, может в будущем негативно повлиять на привлекательность этих площадок и для частных корпоративных заказчиков. В частности, может проявиться эффект «снежного кома», который отмечался в период быстрого роста рынка межкорпоративной электронной торговли в первой половине 2010-х годов, когда крупные заказчики приводят (или уводят) за собой свои сформировавшиеся пулы активных поставщиков. А это приводит к повышению (или понижению) привлекательности той или иной площадки для других крупных заказчиков, в первую очередь — из аналогичных или смежных отраслей. В связи с этим в среднесрочной перспективе можно ожидать не только углубления сегментации рынка услуг ЭТП, но и его консолидации, связанной с уходом с рынка как мелких площадок, ориентированных на проведение единичных закупок единичных заказчиков, так и ряда заметных игроков «второго эшелона». ◀

Рейтинг качества услуг ЭТП

Перечень ЭТП, упомянутых респондентами и вошедших в итоговый рейтинг электронных площадок по уровню удовлетворенности корпоративных заказчиков качеством их услуг, не претерпел существенных изменений по сравнению с прошлогодним рейтингом (*таблица 1*). Топ-3 рейтинга также остается неизменным на протяжении последних четырех лет, однако впервые с 2014 года в нём сменился лидер — им стала «Единая электронная торговая площадка».

Вместе с тем данные анкетирования 2018 года подтвердили тенденцию последних лет — согласно оценкам крупнейших корпоративных заказчиков, уровень качества услуг ведущих игроков рынка услуг ЭТП сблизился и остается стабильно высоким по большинству ключевых параметров (*таблицы 2–9*).

Таблица 1

Лучшие ЭТП по уровню удовлетворённости корпоративных заказчиков качеством их услуг*

Место в рейтинге		Электронная торговая площадка	Средневзвешенная оценка респондентов, имевших опыт сотрудничества в качестве заказчика с данной ЭТП**	Доля в общем количестве оценок, %***	Итоговый балл
2018 год	2016 год				
1	2	«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	9,4	20	1,91
2	1	Центр электронных торгов В2В-Center	9,2	20	1,87
3	3	Торговый портал «Фабрикант»	8,0	14	1,12
4	5	«ТЭК-торг»	9,5	8	0,76
5	8	ООО «ТендерПро»	9,0	8	0,72
6	6	ООО «РТС-тендер»	8,2	7	0,58
7	7	Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	8,0	6	0,50
8	9	ЭТП «ГПБ»	8,6	5	0,45
9	4	АО «ОТС»	8,4	4	0,37
10	10	ТЗС «Электра»	7,9	4	0,28
11	—	«Агентство по государственному заказу Республики Татарстан» (Общероссийская система электронной торговли ZakazRF)	8,5	2	0,15
12	—	ЭТП ONLINECONTRACT	7,0	2	0,12

* В том числе в рамках проведения тестовых закупок.

** 1 балл — минимальная оценка, 10 баллов — максимальная оценка

*** Респонденты могли поставить оценку любому количеству ЭТП, с которыми имели опыт сотрудничества.

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Таблица 2

Лучшие ЭТП по уровню удовлетворённости
корпоративных заказчиков качеством их услуг

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
Центр электронных торгов B2B-Center	8,9
«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	8,7
ООО «ТендерПро»	8,6
ООО «РТС-тендер»	8,5
ТЭК-Торг	8,4
Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	8,0
АО «ОТС»	7,9
Торговый портал «Фабрикант»	7,1

* Для определения средневзвешенной оценки качества услуг ЭТП в данном аспекте учитывались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В рэнкинг включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

** 1 — низшая оценка, 10 — высшая оценка.

Источник: RAEX (РАЭКС-Аналитика), по данным анкетирования компаний

Таблица 3

Гибкость и широта торгово-закупочного функционала

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
Центр электронных торгов B2B-Center	9,6
ООО «ТендерПро»	9,5
Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	9,3
«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	9,2
ООО «РТС-тендер»	9,13
Торговый портал «Фабрикант»	9,1
ТЭК-Торг	9,0
АО «ОТС»	8,8

* Для определения средневзвешенной оценки качества услуг ЭТП в данном аспекте учитывались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В рэнкинг включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

** 1 — низшая оценка, 10 — высшая оценка.

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Таблица 4

Удобство и полнота возможностей
контрольных и аналитических инструментов

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
Центр электронных торгов B2B-Center	9,7
«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	9,3
Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	8,9
ООО «РТС-тендер»	8,8
Торговый портал «Фабрикант»	8,5
ООО «ТендерПро»	8,44
ТЭК-Торг	8,41
АО «ОТС»	8,3

* Для определения средневзвешенной оценки качества услуг ЭТП в данном аспекте учитывались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В рэнкинг включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

** 1 — низшая оценка, 10 — высшая оценка.

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Таблица 5

Широта и качество дополнительных сервисов,
предоставляемых ЭТП

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
ООО «ТендерПро»	9,6
Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	9,5
Центр электронных торгов B2B-Center	9,2
«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	9,1
ООО «РТС-тендер»	9,0
АО «ОТС»	8,9
Торговый портал «Фабрикант»	8,8
ТЭК-Торг	8,7

* Для определения средневзвешенной оценки качества услуг ЭТП в данном аспекте учитывались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В рэнкинг включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

** 1 — низшая оценка, 10 — высшая оценка.

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Таблица 6

Техническая стабильность и скорость работы ЭТП

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	9,8
Центр электронных торгов B2B-Center	9,5
ООО «РТС-тендер»	9,1
Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	9,0
Торговый портал «Фабрикант»	8,9
ООО «ТендерПро»	8,8
ТЭК-Торг	8,7
АО «ОТС»	8,6

* Для определения средневзвешенной оценки качества услуг ЭТП в данном аспекте учитывались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В рэнкинг включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

** 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Таблица 7

Удобство навигации по сайту ЭТП

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	9,8
Центр электронных торгов B2B-Center	9,6
ООО «ТендерПро»	9,3
ООО «РТС-тендер»	9,2
«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	9,1
АО «ОТС»	8,9
Торговый портал «Фабрикант»	8,8
ТЭК-Торг	8,4

* Для определения средневзвешенной оценки качества услуг ЭТП в данном аспекте учитывались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В рэнкинг включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

** 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Таблица 8

Качество клиентской и технической поддержки

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
Центр электронных торгов B2B-Center	10,0
ООО «ТендерПро»	9,8
ТЭК-Торг	9,7
Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	9,2
«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	9,1
ООО «РТС-тендер»	8,9
АО «ОТС»	8,8
Торговый портал «Фабрикант»	8,7

* Для определения средневзвешенной оценки качества услуг ЭТП в данном аспекте учитывались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В рейтинг включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

** 1 — низшая оценка, 10 — высшая оценка.

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Таблица 9

Уровень информационной безопасности

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ»	10,0
Центр электронных торгов B2B-Center	9,9
ТЭК-Торг	9,8
ООО «ТендерПро»	9,74
«Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг»)	9,72
АО «ОТС»	9,71
ООО «РТС-тендер»	9,5
Торговый портал «Фабрикант»	9,2

* Для определения средневзвешенной оценки качества услуг ЭТП в данном аспекте учитывались исключительно оценки респондентов, указавших данную ЭТП в качестве основной для проведения закупок в электронной форме. В рейтинг включены только те ЭТП, которые были указаны не менее чем в трёх анкетах респондентов в качестве основной площадки для проведения закупок.

** 1 — низшая оценка, 10 — высшая оценка.

Источник: RAEX (по данным анкетирования компаний)

Интервью с Антоном Киценко, заместителем генерального директора ОАО «Единая электронная торговая площадка (ЕЭТП)»



— Какие сегменты оказывали наибольшую поддержку рынку межкорпоративной электронной коммерции в 2018 году? В какой мере эти драйверы являются долгосрочными?

— В 2018 году сохранил актуальность глобальный тренд по переводу закупок частных компаний (при этом речь идет как о крупных предприятиях, так и средних и малых) в электронную форму. На примере АО «ЕЭТП» мы наблюдаем устойчивый рост интереса к электронным закупкам со стороны частного бизнеса из различных отраслей, в том числе пищевой промышленности, сельского хозяйства, добычи и переработки нефтепродуктов, ритейла и других.

Кроме того, реформа системы закупок отдельных видов юридических лиц подтолкнула ряд крупных государственных корпораций к решению о полноценном отказе от собственных электронных площадок в пользу нашей площадки. Но если говорить о долгосрочных драйверах роста, то мы, разумеется, в большой степени полагаемся на развитие сотрудничества с компаниями частного сектора.

— Межкорпоративная торговля является одним из наиболее точных барометров инвестиционной и деловой активности российских компаний. Что показывает этот барометр сейчас?

— В 2018 году прирост закупок, публикуемых корпоративными заказчиками на нашей площадке, составил 20% по количеству процедур и 17% по сумме начальных цен. Среднее количество поданных заявок на одну процедуру выросло с 2,9 до 3,7, что говорит о повышении деловой активности участников закупок.

— В каких сегментах межкорпоративного электронного рынка сохраняется наиболее значительный потенциал для роста?

— Наиболее перспективным направлением развития остаётся рынок закупок частных компаний.

— Оказали ли позитивное влияние на прирост объёма электронного рынка принятые в прошлом году изменения в законодательство, предусматривающие электронизацию 100% закупок у субъектов МСП? Заметен ли эффект 505-ФЗ уже сейчас?

— В настоящий момент говорить об эффекте законодательных изменений преждевременно, в связи с тем, что большинство компаний с государственным участием не вносили изменения в свои закупочные положения до последнего момента в соответствии с законодательными возможностями, то есть до 1 января 2019 года.

Они старались осуществить максимальный объём закупок до наступления нового года в соответствии с ранее утверждёнными правилами.

— Если анализировать первые итоги — привела ли реформа 223-ФЗ к позитивным изменениям для участников закупок из числа малых и средних компаний? В чём эти изменения проявляются?

— Опять же, анализировать итоги реформы пока ещё рано, сейчас мы наблюдаем постепенный рост активности заказчиков, размещающих закупки в соответствии с 223-ФЗ по новым правилам, и, соответственно, увеличение деловой активности среди участников таких закупок. Думаю, промежуточный анализ влияния реформы на деловую активность и, как следствие, уровень конкуренции и эффективность закупок отдельных видов юридических лиц целесообразно будет проводить по итогам II квартала 2019 года. Сейчас же можно констатировать, что процесс участия в закупках стал несколько сложнее, и что он требует от участников дополнительных ресурсов на его обеспечение.

— Каким образом на бизнесе вашей площадки отразились принятые в прошлом году поправки в законодательство, регулирующие закупки субъектов 223-ФЗ?

— С одной стороны, в этом году мы наблюдаем положительный эффект в связи с увеличением общего количества закупок, публикуемых заказчиками на нашей площадке, тогда как ранее эти заказчики использовали собственные электронные площадки. Кроме того, в 2018 году мы приложили колоссальные усилия и потратили значительные ресурсы для разработки программного обеспечения и настройки информационного взаимодействия с Единой информационной системой (ЕИС) по новым схемам интеграции. Эта работа проделана для соответствия требованиям, предъявляемым Правительством РФ к федеральным операторам электронных торговых площадок. Поэтому есть как плюсы, так и минусы.

— Насколько сложной и затратной для вашей компании оказалась перестройка бизнес-процессов, связанных с выполнением новых требований законодательства (использование квалифицированной ЭП, спецсчетов и т.д.)?

— Как уже было обозначено ранее, перестройка бизнес-процессов оказалась действительно затратной. И дело не только в объёме законодательных изменений и, соответственно, количестве последовавших технологических изменений, но также и в особенностях архитектуры наших решений: сегодня мы оперируем двумя глобальными торговыми системами для организации государственных закупок и конкурентных закупок отдельных видов юридических лиц, а также восемью торговыми площадками, реализованными специально для крупных государственных корпораций: ГК «Росатом», ПАО «Русгидро», ПАО «Ростелеком», ГК «Ростех» и других

Эти площадки функционируют абсолютно по-разному, в соответствии с особенностями положений о закупках каждой из корпораций. В результате нам потребовалось осуществить разработку и настроить информационное взаимодействие с Единой информационной системой в сфере закупок (zakupki.gov.ru) для каждой из площадок в отдельности.

Помимо этого, мы внедрили новую электронную торговую площадку с использованием принципиально нового стека технологий для организации регулируемых

закупок государственных корпораций и компаний с государственным участием, осуществляемых ими исключительно среди субъектов МСП в соответствии с новой редакцией закона №223-ФЗ.

На реализацию указанных доработок мы потратили, в общей сложности, более ста человеко-месяцев работы специалистов в области проектирования, разработки и тестирования программного обеспечения.

— Как отреагировали крупнейшие заказчики по 223-ФЗ на изменения в законодательстве, принятые в 2018 году? В первую очередь — на цифровизацию закупок у субъектов МСП и отбор ЭТП для проведения закупок у субъектов МСП по 223-ФЗ.

— Если говорить о процессе сокращения количества электронных площадок, то реакция была, в основном, нейтральная, где-то даже положительная. Что же касается законодательных изменений, то в отношении подхода к цифровизации процесса регулируемых закупок у ряда государственных корпораций были вопросы и, кажем так, замечания. Эти замечания касались того, что новая редакция закона не в полной мере учитывала закупочные практики заказчиков-субъектов 223-ФЗ, сложившиеся за семь лет действия законодательства о закупках отдельных видов юридических лиц, и потребовала от заказчиков существенных изменений их бизнес-процессов и затрат на изменение логики работы автоматизированных систем управления закупочной деятельностью.

— По вашим наблюдениям, привела ли реформа к заметному оттоку заказчиков на отобранные площадки? Как она может повлиять на изменение долей рынка услуг ЭТП в среднесрочной перспективе? Можно ли ожидать, что не прошедшие отбор ЭТП рано или поздно будут вытеснены из сегмента регулируемых корпоративных закупок?

— Разумеется, изменение структуры рынка электронных торговых площадок повлекло за собой перераспределение объёмов закупок государственных корпораций с корпоративных площадок на федеральные. Несмотря на то, что с 2019 года законодательно установлена обязанность для заказчиков-субъектов 223-ФЗ проведения на отобранных федеральных площадках исключительно тех закупок, участниками которых могут быть только субъекты МСП, — так называемых спецторгов, — большинство крупных корпораций полностью отказались от использования площадок, не прошедших отбор, или от собственных площадок в связи с тем, что объём таких специальных, регулируемых закупок составляет от 40% до 70% общего объёма закупок.

В связи с этим, мы ожидаем в горизонте одного года завершения процесса централизации рынка закупок субъектов 223-ФЗ на электронных торговых площадках, отобранных для проведения регулируемых закупок у субъектов МСП.

— В перспективе реформа приведёт, скорее, к углублению сегментации рынка услуг ЭТП, и к появлению на нем самостоятельного сегмента нерегулируемых закупок частных, в котором сложится специфическая модель конкуренции, или же к дальнейшей консолидации — за счёт вытеснения с рынка операторов, не прошедших отбор?

— Уверен, что в среднесрочной перспективе результатом реформы станет формирование жёсткой конкурентной среды среди отобранных операторов электронных

площадок, в том числе в области закупок частных компаний, и, как следствие, появление новых продуктов и сервисов, запрос на которые изначально был сформирован частным бизнесом (корпоративные интернет-магазины, системы оценки качества поставщиков, инструменты гибкой настройки закупочных процедур, доступ иностранных поставщиков к закупочным процедурам и т.д.).

— Является ли привлечение крупных частных заказчиков приоритетным направлением развития вашей площадки? В чём, в основном, заключается специфика работы с этими клиентами?

— Да, увеличение доли на рынке закупок частных компаний, — как крупных, так и малых, — остаётся приоритетным направлением развития нашего бизнеса. Специфика работы, в первую очередь, связана с отличием в закупочных процессах частных предприятий по отношению к субъектам 223-ФЗ: порядок проведения закупок в различных компаниях с государственным участием практически одинаковый и опирается на нормы и правила Федерального закона №223-ФЗ. Поэтому, начиная сотрудничество с новым клиентом из числа субъектов 223-ФЗ, нам не требуется тратить значительное время и ресурсы ни на обучение сотрудников, ни на техническую модернизацию торговой секции, так как текущий функционал нашей площадки во многом соответствует его положению о закупках.

Что касается жизненного цикла закупки компании из частного сектора, то здесь мы, как правило, сталкиваемся с набором уникальных подходов и практик, требующих изменений в бизнес-процессах, настроенных в нашей системе. Кроме того, частный сектор более требовательно относится к количеству участников, которое площадка обязана обеспечить на его закупочных процедурах; если при проведении закупок для нужд компаний с государственным участием среднее количество поданных заявок на уровне 3,4 считается приемлемым, то частные компании требуют от нас обеспечить не менее пяти участников, иначе качество работы площадки считается неудовлетворительным. Поэтому при организации работы с частным бизнесом мы всегда задействуем наш маркетинговый центр, привлекающий участников на закупки посредством телефонных переговоров и устным разъяснением порядка аккредитации на площадке, правил подачи заявки, а также требований, указанных в документации о закупке.

— Достаточна ли ёмкость и доходность сегмента нерегулируемых корпоративных закупок для того, чтобы бизнес крупной площадки успешно развивался, ориентируясь преимущественно на него?

— Потенциальный объём закупок компаний из указанного сегмента, по нашей оценке, составляет более 7 трлн рублей. Даже половины этого объёма достаточно для успешного развития бизнеса электронной площадки.

— Какие направления развития основных и вспомогательных сервисов для участников электронной торговли стали приоритетными для вас в ушедшем году и будут ключевыми в 2019 году?

— Как было сказано ранее, в 2019 году мы продолжим работу по развитию взаимодействия с частными компаниями из различных отраслей, предлагая нашим клиентам новые сервисы и обновляя текущие.

Одно из перспективных направлений, которые мы начали развивать в прошлом

году — проекты по нормализации системы нормативно-справочной информации в интересах крупных производственных предприятий.

В конце второго квартала мы предложим нашим клиентам обновленную версию системы документооборота для обмена закрывающими документами по итогам закупочных процедур в электронном виде.

Дополнительно мы развиваем финансовые продукты для поставщиков, предоставляя участникам закупочных процедур возможность получения банковских гарантий и факторинга онлайн.

Сейчас мы активно тестируем новую электронную торговую площадку для закупок частного бизнеса, а также готовимся к внедрению единого личного кабинета для наших пользователей, чтобы у них был доступ ко всем продуктам и сервисам в режиме единого информационного пространства.

В общем, как говорится, следите за новостями! Мы обо всём проинформируем наших пользователей на сайте ***roseltorg.ru***. ◀

Интервью с Андреем Бойко, коммерческим директором Центра электронных торгов B2B-Center

— Какие сегменты оказывали наибольшую поддержку рынку межкорпоративной электронной коммерции в 2018 году? В какой мере эти драйверы являются долгосрочными?

— Для нас это ритейл, сельское хозяйство, строительство, машиностроение, банки, добывающая отрасль, телекоммуникации и нефтесервисные компании. За счёт этих отраслей объём торгов на B2B-Center за прошлый год вырос на 30% и составил 2 трлн рублей.

Корпоративная интернет-торговля в этих сегментах не развита, поэтому мы, как ледокол, идём первыми и помогаем заказчикам перевести закупки в электронную форму. Ёмкость рынка большая, так как в этих отраслях много крупных и средних заказчиков.



— Межкорпоративная торговля — один из наиболее точных барометров инвестиционной и деловой активности российских компаний. Что показывает этот барометр сейчас?

— Российским компаниям сейчас непросто. Даже те, кто всегда хорошо рос, начинают чувствовать дискомфорт на рынке. Они стали внимательнее к деньгам: ищут способы удешевления производства, инструменты для повышения эффективности расходов, контроля издержек и внутренних процессов.

Поэтому интерес к электронным закупкам вырос. Но это не инвестиционная активность, а следствие нестабильной экономической ситуации. По своему бизнесу мы всегда можем сказать, когда компаниям становится хуже. В этот момент они приходят к нам.

— В каких сегментах межкорпоративного электронного рынка сохраняется наиболее значительный потенциал для роста?

— Не освоен целый пласт экономики — закупки малого и среднего бизнеса. Эти компании, как правило, напуганы опытом участия в зарегулированных госзакупках. Но сейчас идет плавный переход: средний бизнес начинает понимать, что это не формальность, а реальный инструмент снижения издержек.

— Оказали ли позитивное влияние на прирост объёма электронного рынка принятые в прошлом году изменения в законодательство, предусматривающие электронизацию 100% закупок у субъектов МСП? Заметен ли эффект 505-ФЗ уже сейчас?

— Заказчики по закону 223-ФЗ, которые работают на B2B-Center, проводят в электронном виде 95–98% своих закупок. Поэтому они давно перевели в электронный вид все процедуры у МСП. Увеличить их число уже невозможно. Компаниям удобно работать с нашей площадкой и контролировать все закупки в одном месте. Тем более на B2B-Center легко собирать всю статистику по закупкам.

На заказчиков скорее повлияло ожидание отбора площадок и остальных изменений. Они постарались заранее провести весь необходимый объём закупок у МСП.

— Если анализировать первые итоги, привела ли реформа 223-ФЗ к позитивным изменениям для участников закупок из числа малых и средних компаний? В чём эти изменения проявляются?

— Мы постоянно общаемся с клиентами-поставщиками. Я лично отвечаю на множество вопросов на региональных семинарах. По моим наблюдениям, у поставщиков стало больше сложностей. Специальные счета в отобранных банках, проблемы с интеграцией между ЕИС, площадками и этими банками, ошибки из-за новой формы подачи предложений и многое другое.

Есть юридические нюансы. Сроки проведения торгов сейчас привязаны к цене, а должны зависеть от сложности поставляемого товара или услуги. Закупка может быть на 2–3 миллиона, но с большим пакетом документов. Сейчас же заказчики могут сократить время проведения процедуры только потому, что начальная цена ниже установленного предела. В этой ситуации заказчик спешит, а значит, что о поставщиках он думает меньше.

Возможно, пройдёт время и все привыкнут. Но пока позитивные изменения, наверное, получили только регулирующие органы.

— Каким образом на бизнесе вашей площадки отразились принятые в прошлом году поправки в законодательство, регулирующие закупки субъектов 223-ФЗ?

— Вопрос звучит так: «Вам отрезали часть ноги. Быстрее ли вы стали бегать?». Наш бизнес стоит на двух опорах — закупках коммерческих компаний и компаний, работающих по 223-ФЗ. Во втором сегменте государство всё время проводит реформы, которые вынуждают участников рынка перестраиваться. Поэтому мы активно адаптируемся к изменениям и постоянно ищем новые возможности.

Регулирование закупок по отдельным направлениям ужесточалось последние несколько лет. Поэтому ещё 3 года назад мы начали готовиться и переориентировали площадку на развитие коммерческих закупок. Результат есть: доля нерегулируемых торгов на B2B-Center в 2018 году составила 60–70%. Произошло качественное изменение нашей клиентской базы. Сейчас на B2B-Center среди крупнейших по объёмам закупок заказчиков есть как коммерческие, так и государственные компании. Эта трансформация продолжается, и она поможет минимизировать риски в будущем.

— Как отреагировали крупнейшие заказчики по 223-ФЗ на изменения в законодательстве, принятые в 2018 году, в первую очередь — на цифровизацию закупок у субъектов МСП и отбор ЭТП для проведения закупок у субъектов МСП по 223-ФЗ?

— У наших заказчиков и так были оцифрованы все закупки. К этому они отнеслись спокойно. В остальном — реакция негативная. И это не страх перемен.

Из-за поправок заказчики должны перестроить процесс: изменить положение, структуру службы закупок, изучить обновленную ЕИС, выбрать другую площадку, переобучить сотрудников, оповестить поставщиков. А ещё — подготовиться к снижению числа участников закупок из-за новых правил и неизбежных ошибок. Для холдинга, в который входят десятки заказчиков, это огромный объём работы.

Он был бы оправдан, если эффективность закупок вырастет. Но законодательство оторвано от бизнес-логики: с точки зрения закона, конкурентность зависит от названия процедуры и её описания, но не от сути. Поэтому самые популярные способы закупок — запросы цен и предложений, а конкурентные переговоры официально не считаются конкурентными.

Ещё одна важная проблема: по 223-ФЗ работают не только госкомпании, но и коммерческие заказчики из регулируемых отраслей. Это электроэнергетики, аэропорты, морские порты и другие компании. Это полностью коммерческие предприятия, которые заинтересованы в снижении издержек и получении прибыли. А сейчас их постепенно переводят в статус государственных заказчиков, которые озабочены формальным соблюдением правил, а не эффективностью бизнеса.

— По вашим наблюдениям, привела ли реформа к заметному оттоку заказчиков на отобранные площадки? Как она может повлиять на изменение долей рынка услуг ЭТП в среднесрочной перспективе? Можно ли ожидать, что не прошедшие отбор ЭТП рано или поздно будут вытеснены из сегмента регулируемых корпоративных закупок?

— Массового оттока заказчиков по 223-ФЗ у нас нет. Как я уже сказал, в прошлом году они заранее провели весь необходимый объём закупок у МСП. Сейчас основную часть процедур они проводят на B2B-Center, а закупки у МСП могут проводить на площадке ZakazRF в соответствии с новыми требованиями.

Мы считаем, что резкого падения объёма закупок по 223-ФЗ у нас не произойдёт. Законодательно повлиять на удобство и клиентский сервис невозможно, поэтому заказчики будут с нами пока это разрешено. Это наиболее лояльные клиенты, которые работают на B2B-Center много лет. Под них мы сформировали базу поставщиков и доработали площадку.

Доли рынка действительно могут перераспределиться, но не сильно. Небольшие площадки, которые работали в регулируемом сегменте, скорее всего уйдут с рынка. Перестроиться на коммерческий сегмент будет сложно. Крупные и средние площадки продолжат работу в сегменте 223-ФЗ без закупок у МСП и будут искать выход на нерегулируемый рынок.

— Приведёт ли в перспективе реформа к углублению сегментации рынка услуг ЭТП и к появлению на нём самостоятельного сегмента нерегулируемых закупок частных компаний?

— Сегмент закупок коммерческих компаний давно сложился. На нашей площадке это единый рынок с закупками по 223-ФЗ: заказчики пользуются одной базой поставщиков и похожей функциональностью.

Коммерческие заказчики всегда были законодателем мод в закупках, так как они меньше зарегулированы и нацелены на бизнес-результат. Они начали первыми использовать попозиционные и многокритериальные закупки, приведённую стоимость, автоматическое ранжирование участников, средневзвешенную оценку по параметрам предложения.

Прогрессивные заказчики из сегмента 223-ФЗ стремятся перенимать опыт коммерческих. Поэтому административное разделение — это плохая новость, прежде всего, для закупок госкомпаний. В результате мы действительно получим два несвязанных сегмента — рынок регулируемых закупок и рынок частных закупок.

— Приведёт ли это к формированию специфической модели конкуренции или же к дальнейшей консолидации — за счёт вытеснения с рынка операторов, не прошедших отбор?

— Часть операторов, которые не прошли отбор, уйдёт с рынка. У них слабые позиции в коммерческом сегменте, поэтому без закупок по 223-ФЗ они вряд ли выживут. А в регулируемом сегменте конкуренция будет специфической.

Отобранные площадки будут поглощены двумя вещами. Первое — постоянными доработками под меняющиеся законодательство, новые постановления правительства, обновления ЕИС, требования безопасности и прочее. По нашей оценке, чтобы честно выполнить все существующие предписания, нужна команда от 100 разработчиков и более 300 млн рублей в год.

Второе — это борьба за долю ограниченного рынка госзакупок, чтобы подтвердить своё соответствие законодательству. По нашему опыту, в ней активно задействован административный ресурс, поэтому гонка будет выматывающей.

При этом уровень заработка госплощадок ограничен законом. Быстро вернуть вложенные деньги не получится. Встает вопрос: хватит ли у них сил ещё и на коммерческий сегмент?

— Является ли привлечение крупных частных заказчиков приоритетным направлением развития вашей площадки? В чём, в основном, заключается специфика работы с этими клиентами?

— Да, мы сфокусированы на крупном и среднем частном бизнесе. Активно выходим в те сегменты, которые площадки никогда не рассматривали как перспективные. Сознательно перестраиваем B2B-Center под непривычные для нас закупки.

Перед коммерческими заказчиками стоят бизнес-задачи: создать эффективную систему закупок, обеспечить контроль и прозрачность процесса, получить удобный инструмент. Они требовательны к возможностям площадки, её стабильности, качеству сервиса и нашей лояльности.

Поэтому мы уделяем много внимания каждому заказчику, дорабатываем функциональность по его требованиям, привлекаем поставщиков, проводим обучение сотрудников, делимся опытом других заказчиков. Это целый комплекс услуг, который включает разработку и консалтинг.

В этом плане регулируемые закупки проще: все процедуры описаны и заказчики работают примерно одинаково. Это такая колея, которую можно создать один раз и продавать всем. В коммерческом сегменте каждый заказчик идет своим путём из-за особенностей отрасли и структуры бизнеса. Они в постоянном поиске новых решений, поэтому просят перенастраивать площадку.

Но принципиальное отличие в том, что коммерческие заказчики готовы платить за всё: эксперименты, доработки, перенастройки, работу с поставщиками. Они понимают, что нужны не сиюминутная экономия и не красивый отчет для регулятора, а эффективная система закупок, которая будет работать в любой ситуации.

Для работы с коммерческими заказчиками нужно выстроить гибкий клиентский сервис и собрать команду подходящих людей. Это приходит только с многолетним опытом. Поэтому мы не боимся открытой конкуренции на рынке частных закупок. Сейчас мы крупнейшая и, возможно, единственная независимая площадка, которая умеет подстраиваться под корпоративные требования любого бизнеса.

— Достаточна ли ёмкость и доходность сегмента нерегулируемых корпоративных закупок для того, чтобы бизнес крупной площадки успешно развивался, ориентируясь преимущественно на него?

— По нашей оценке, этот сегмент превышает 10 трлн рублей. То есть точно больше 7 трлн госзакупок. На нём нет ограничений по доходности и нет площадок, которые сопоставимы с нами по объёму закупок, функциональности, базе поставщиков. А с учётом выхода в сегмент малого и среднего бизнеса, автоматизации смежных отраслей — этот рынок для нас практически безграничен.

— Какие направления развития основных и вспомогательных сервисов для участников электронной торговли стали приоритетными для вас в ушедшем году и будут ключевыми в 2019 году?

— Мы сфокусировались на трёх задачах. Первая — это развитие площадки с помощью искусственного интеллекта и машинного обучения. B2B-Center уже умеет подбирать подходящие для поставщика закупки на основе его профиля, истории участия и поведения в системе. На следующем этапе перейдём от процедуры закупки к покупке, когда площадка по запросу коммерческого заказчика научится рекомендовать поставщика с лучшим предложением.

Сервис возьмет на себя все рутинные операции без участия человека: публикацию закупок, приглашение профильных участников, сбор предложений и выбор лучшего. Мы избавим заказчиков и поставщиков от ручного труда. Они смогут сконцентрироваться на интеллектуальных задачах.

В рамках этого направления мы создали интернет-магазин для малых закупок «Росатома» и работаем над запуском ещё нескольких для других компаний. Заказчики могут выбрать нужный товар как в обычном интернет-магазине и быстро заключить договор с поставщиком. В перспективе этот сервис станет аналогом «Яндекс.Маркета» на B2B-рынке.

Вторая задача — развитие экосистемы вокруг площадки. В прошлом году у нас было несколько крупных внедрений сервиса для управления корпоративными справочниками закупаемых товаров и услуг. Это ядро любой системы закупок, на основе которой можно делать всё: проводить электронные торги, планировать затраты, управлять поставщиками и складами. В 2019 году планируем рост в 2–3 раза по этому направлению. Также тестируем и разрабатываем логистические сервисы разных направлений, в том числе для трансграничных и мультимодальных перевозок.

Третья задача — выход на международный рынок. На нашей площадке ETS-Tender в Казахстане за прошлый год прошла 1000 закупок на 18 млрд тенге [порядка 3,12 млрд рублей — прим. ред.]. На ней уже работают более 100 крупнейших заказчиков страны: банки, телекоммуникационные, строительные и производственные компании. Это пилотный проект, который поможет выйти в другие страны СНГ и Азии.

Интервью с Павлом Кузнецовым, управляющим директором департамента транзакционного бизнеса и привлечения ресурсов Московского кредитного банка

— Как вы оцениваете первые результаты реформы регулирования государственных закупок и закупок субъектов по 44-ФЗ и 223-ФЗ, в соответствии с которой была создан механизм специальных счетов и утвержден перечень банков, уполномоченных открывать и обслуживать такие счета?

— Прежде всего, хотелось бы поблагодарить ОЭП за слаженную работу при запуске спецсчетов. С моей стороны, главный результат — это отсутствие негативной реакции от участников торгов на нововведения.

— Какими преимуществами созданная в результате реформы система банковского сопровождения закупок обладает для государственных и корпоративных заказчиков и их поставщиков по сравнению с системой, существовавшей прежде?

— Среди преимуществ отметим оперативность, удобство работы и возможность получения дополнительного дохода.

— Согласно результатам анализа первых итогов реформы регулирования по 44-ФЗ и 223-ФЗ, объёмы закупок государственных компаний у субъектов МСП во второй половине 2018 года значительно снизились. Снижение объяснялось, в том числе, трудностями, с которыми участники закупки сталкивались в связи с необходимостью открывать специальные счета, непонятностью процедуры открытия спецсчёта для участников из числа субъектов МСП. Насколько острой эта проблема является в настоящее время?

— Думаю, что причины в другом. Введение чего-то нового достаточно часто вызывает непонимание и неприятие, особенно на начальном этапе. В связи с этим многие заказчики могли провести закупки заранее или перенести на более поздний срок.

Мы не слышали от наших клиентов вопросов по открытию спецсчетов, так как пакет документов практически идентичен пакету на открытие обычного расчётного счёта. Основные вопросы возникали с процедурой подачи заявки на участие в конкурсе, времени подачи заявки, блокировке денежных средств и т.п. Но и эти вопросы закрывались консультацией клиентов или участием в первой процедуре по новой схеме.

Задача банковского сообщества и представителей ОЭП — вести постоянную разъяснительную работу о принципах функционирования новой системы. Новая модель гораздо эффективнее, и призвана облегчить и упростить жизнь участникам закупок.

— В чём для Московского кредитного банка заключается привлекательность участия в системе обслуживания специальных счетов участников закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ и банковской сопровождении закупочной деятельности? Только ли как дополнительный источник фондирования?



— Конечно, банк зарабатывает на остатках на спецсчетах, но прежде всего — это желание банка предоставлять полный спектр услуг для наших клиентов. Возможность сопровождения клиентов «под ключ» уже стала весомым конкурентным преимуществом для любой финансовой организации. Для банка это отличный повод начать взаимовыгодные отношения, доказать свою эффективность и удобство продуктов.

— Какая модель конкуренции за привлечение средств участников закупок между банками, отобранными в соответствии с распоряжением № 1451-р, может сложиться в краткосрочной перспективе?

— На первоначальном этапе имели преимущества банки плотно взаимосвязанные с ОЭП. В дальнейшем клиенты будут пользоваться услугами банков, которые предлагают более удобный сервис по подаче заявки на участие, позволяют получить дополнительный доход и пользоваться смежными продуктами (кредиты, банковские гарантии и т.п.).

— Какие конкурентные преимущества вашего банка в сфере банковского сопровождения участников закупок вы видите?

— Если мы говорим о банковском сопровождении в рамках 44-ФЗ, то это, прежде всего, команда отличных специалистов. Благодаря им клиент оперативно получает необходимый ему спектр услуг. Это и банковские гарантии, и сопровождение исполнения контрактов, контроль подрядчиков и т.п.

— Какие иные финансовые услуги, помимо обслуживания специальных счетов, вы готовы предложить участникам межкорпоративной электронной торговли? Для каких финансовых услуг, по вашему мнению, электронные торговые площадки в перспективе могут стать эффективным каналом продаж (кредитные продукты, услуги факторинга, страхования и т.д.)?

— Повторюсь. Важно, чтобы банк оказывал полный спектр услуг участнику госзакупки: осуществлял банковское сопровождение, предоставлял при необходимости электронные банковские гарантии и кредитование. Одного включения в список банков, имеющих право открывать специальные счета, недостаточно, чтобы привлечь клиента.

В 2018 году Московский кредитный банк стал предоставлять электронные банковские гарантии участникам рынка госзакупок. Наши клиенты получают продукт в онлайн-режиме с передачей в банк лишь минимума документов в электронном виде. Банк не потребует ни залога, ни поручительств, не требует и открытия расчётного счёта.

Решение о выдаче гарантии принимается в банке за час. На данный момент лимит выдачи составляет 100 млн рублей. Продукт оказался очень востребованным: с апреля по декабрь 2018 года объём выдачи «экспресс-гарантий» достиг 7 млрд рублей.

Следующим шагом станет тендерное кредитование, которое позволит участвовать клиентам в конкурсе без временного изъятия части денежных ресурсов.

— Рассматриваете ли вы сотрудничество с ЭТП как возможность для создания и продвижения новых продуктов, или новых форматов уже существующих продуктов в различных сегментах B2B?

— Правильно было бы сказать, что мы не только понимаем, что это одно из перспективных направлений, но и активно работаем в этом направлении. ◀

Интервью с Дмитрием Сытиным, генеральным директором ЭТП «ТЭК-Торг»



— Рынок межкорпоративной торговли очень чутко реагирует на положение дел в экономике. Что происходит с ним в настоящее время?

— Если посмотреть на объёмы закупок по 223-ФЗ (по данным, озвученным на Гайдаровском форуме Минфином РФ объём извещений в 2018 году — 14,99 трлн в 2017 г. — 24 трлн руб., контрактов в 2018 г. — 14,7 трлн в 2017–18,2 трлн, то мы увидим, что общий объём рынка существенно уменьшился. Почему это произошло — пока вопрос открытый. Факторов может быть несколько — от ухода с рынка закупок между взаимозависимыми лицами и перевода части закупок в закрытый сегмент до общего уменьшения объёма закупок госкомпаний в целом в сегменте 223-ФЗ.

Ещё одно изменение в структуре закупок, которое мы увидели по результатам 2018 года — увеличение доли закупок у МСП до 3 трлн руб. Это изменение в целом показывает увеличение активности субъектов МСП на рынке закупок. К 2024 году общий объём закупок у МСП должен быть увеличен до 5 трлн рублей. То есть перераспределение доли закупок в 223-ФЗ в сторону закупок у МСП будет происходить и далее. Приводит ли это к созданию новых малых предприятий или увеличению экономической активности существующих — предмет отдельного исследования.

— Какие сегменты оказывали наибольшую поддержку рынку межкорпоративной электронной коммерции в 2018 году? В какой мере эти драйверы являются долгосрочными?

— 2018 год получился годом огромных изменений практически во всех сегментах рынка. Можно сказать — годом турбулентности. В госзакупках — новый отбор площадок, реализация изменений 504-ФЗ, изменение тарифной политики, электронизация всех типов процедур, спецсчета и, фактически, сжатие сегмента тендерного кредитования, и т.п. В 223-ФЗ — уход из публичной плоскости закупок между взаимозависимыми лицами, перевод части закупок на закрытую площадку, отбор площадок и перевод закупок у МСП на них, изменение тарифной модели, реализация 505-ФЗ и т.п.

В условиях таких масштабных изменений сложно сказать, какие сегменты оказывали поддержку рынку.

На мой взгляд, основную поддержку оказали сегменты, которые практически не претерпели изменений — электронные аукционы в 44-ФЗ и обычные закупки по 223-ФЗ, а также закупки коммерческих заказчиков.

Сейчас, после окончания периода турбулентности необходим период стабилизации. Надеюсь, что тогда в качестве драйверов мы увидим новые процедуры по 44-ФЗ и дополнительные сервисы, поскольку существенного увеличения объёма закупок как по 44-ФЗ, так и по 223-ФЗ не предвидится. В этом плане рынок стабилизировался, а по 223-ФЗ даже уменьшается.

— **В каких сегментах межкорпоративного электронного рынка сохраняется наиболее значительный потенциал для роста?**

— На наш взгляд — это сегмент малых закупок. Их нужно выводить из бумажного варианта, закупок по электронной почте или в ближайшем магазине в цивилизованный вариант закупок через электронный магазин. Это даст новый объём в электронных закупках. По экспертным оценкам, объём рынка мелких закупок составляет около 5–7% от объёма конкурентных закупок в обоих сегментах рынка. Остальные изменения на рынке могут быть в перераспределении между сегментами общего объёма закупок по обоим законам.

— **Оказали ли позитивное влияние на прирост объёма электронного рынка принятые в прошлом году изменения в законодательство, предусматривающие электронизацию 100% закупок у субъектов МСП? Заметен ли эффект 505-ФЗ уже сейчас?**

— Закупки у МСП и до принятия этих изменений были все в электронном виде. Изменения 505-ФЗ направлены на унификацию процедуры закупки у МСП. Переход на закупки согласно статье 3.4 223-ФЗ были растянуты на полгода — с 01.07.2018 по 31.12.2018, поэтому большинство госкомпаний начали проводить закупки по новым правилам только с начала 2019 года. Несмотря на это, ряд эффектов уже видно. Во-первых, процедура стала одинаковой у всех заказчиков и на всех площадках, а во-вторых, уже видна большая доля несостоявшихся процедур у МСП вследствие ошибок поставщиков при подаче заявок. Думаю, что в ходе более широкого использования новых процедур заказчиками и поставщиками выявится целый ряд узких мест, которые потребуют корректировки.

— **Если анализировать первые итоги, привела ли реформа 223-ФЗ к позитивным изменениям для участников закупок из числа малых и средних компаний? В чём эти изменения проявляются?**

— На наш взгляд, унификация процедур, а также единая регистрация и аккредитация на всех электронных площадках — это системно правильные шаги. С другой стороны, сам текст статьи 3.4 требует корректировок и уточнения, а значит, и реализация статьи на практике — тоже. Работа с обеспечением через специальные счета также требует сбора обратной связи и мнений самих поставщиков. На наш взгляд, вместе с рядом преимуществ, таких как единый счёт для работы на всех площадках, появился и ряд неудобств — необходимость отслеживания движений по счету, блокировка средств после окончания приёма заказов и т.п.

Пока прошло слишком мало времени для того, чтобы подводить первые итоги. К тому же нужно собрать больше информации от всех участников рынка, чтобы делать выводы.

— **Каким образом на бизнесе вашей площадки отразились принятые в прошлом году поправки в законодательство, регулирующие закупки субъектов 223-ФЗ?**

— Позитивно то, что произошёл новый отбор и нам заслуженно удалось войти в пул отобранных площадок. Это открыло перед нами не только рынок госзакупок, но и рынок регулируемых видов торгов имуществом и правами. Перспективы впереди большие.

Из негативного пока могу отметить достаточно большие инвестиции, которые мы сделали в очень ограниченный срок для приведения всех секций площадки в соответствие законодательству, а также снижение выручки за счет установления регулируемых тарифов для закупок МСП. Это влияние изменений не только на нас, но и на все площадки на рынке.

Кроме того, необходимо отметить, что фактически сжался целый сегмент бизнеса — тендерное кредитование. Надеюсь, что впереди нас ждет период относительной стабильности, который позволит реализовать наши большие планы по развитию функциональных возможностей и бизнес-сервисов.

— Насколько сложной и затратной для вашей компании оказалась перестройка бизнес-процессов, связанных с выполнением новых требований законодательства (использование квалифицированной ЭЦП, спецсчетов и т.д.)?

— Думаю, что, если кто-то из моих коллег по отрасли скажет, что для него эта перестройка была простой и не затратной, он покривит душой.

Конечно, реализация таких масштабных изменений в такой срок, да ещё и одновременное прохождение отбора площадок — крайне сложный и затратный период. У нас замечательная, слаженная и эффективная команда. Мы все понимали, что это ответственный период для нашей компании, поэтому все ребята отработали на отлично.

Сейчас практически все позади, мы стабилизировали все системы с учётом всех изменений и перешли к плановому развитию, а также работе с заказчиками и поставщиками.

— Как отреагировали крупнейшие заказчики по 223-ФЗ на изменения в законодательстве, принятые в 2018 году? В первую очередь — на цифровизацию закупок у субъектов МСП и отбор ЭТП для проведения закупок у субъектов МСП по 223-ФЗ.

— Ещё с середины 2018 года на рынке начались структурные изменения. Заказчики, работающие по 223-ФЗ, в ожидании отбора начали прорабатывать переход на крупнейшие площадки, ранее работавшие по 44-ФЗ. После того, как стали понятны требования к отбору ЭТП, эти процессы замедлились. Большинство заказчиков к 1 января 2019 года определились, на какой площадке они начнут проводить закупки у МСП в 2019 году. На наш взгляд, рынок и дальше ждут структурные изменения, связанные с перераспределением долей закупок между площадками как в 223-ФЗ и МСП, так и в 44-ФЗ.

Как я говорил ранее, многие заказчики начали работу с новыми правилами закупок у МСП только с 01.01.2019. Поэтому, они ещё не успели накопить свою статистику и сформировать собственный опыт работы по новым правилам. Некоторые проблемы с использованием новых типов закупки я уже описал выше.

— По вашим наблюдениям, привела ли реформа к заметному оттоку заказчиков на отобранные площадки? Как она может повлиять на изменение долей рынка услуг ЭТП в среднесрочной перспективе? Можно ли ожидать, что не прошедшие отбор ЭТП рано или поздно будут вытеснены из сегмента регулируемых корпоративных закупок?

Да, некоторое перераспределение уже произошло, в основном среди процедур у субъектов МСП. Дальнейшее перераспределение закупок по 223-ФЗ ещё впереди. Мы считаем, что оно произойдёт за ближайшие 2 года.

В начале 2021 года Правительство может провести оценку долей отобранных площадок на соответствие нормативам, установленным в постановлении Правительства № 656 и принять решение об исключении некоторых ЭТП из списка отобранных. Исходя из этого, нельзя с уверенностью говорить о судьбе не только не прошедших отбор площадок, но даже и прошедших отбор.

— В перспективе реформа приведёт, скорее, к углублению сегментации рынка услуг ЭТП и к появлению на нём самостоятельного сегмента нерегулируемых закупок частных компаний, в котором сложится специфическая модель конкуренции, или же к дальнейшей консолидации — за счёт вытеснения с рынка операторов, не прошедших отбор?

— Закупки частных компаний достаточно специфичны. Часто коммерческие компании реализуют свои электронные площадки или другие технические решения для проведения закупок. Кроме того, сами процедуры закупок коммерческих компаний организованы по-другому — длительные контракты, долгосрочные отношения с поставщиками, выращивание поставщиков и т.д. По основным производственным позициям в сегменте коммерческих закупок не очень распространены конкурентные закупки. Чаще всего конкурентные процедуры используются для непроизводственных позиций.

На наш взгляд, закупки, в том числе и коммерческих компаний, будут притягиваться к крупнейшим или наиболее эффективным отобранным площадкам, но будущее покажет, так ли это будет.

— Является ли привлечение крупных частных заказчиков приоритетным направлением развития вашей площадки? В чём, в основном, заключается специфика работы с этими клиентами?

— Конечно, все сегменты заказчиков нам интересны, и крупные коммерческие компании в частности. Особенностью этих заказчиков является высоко требование к уровню сервиса, а также отсутствие ограничений на вариативность закупочных процедур, а также процесса отбора поставщиков. Это заключается как в требованиях к функциональным возможностям площадки, так и к широкому набору бизнес-сервисов, поскольку каких-либо ограничений такие заказчики не имеют.

Для того, чтобы работать с крупными частными компаниями, нужно быть высокоэффективными и клиентоориентированными. Мы стараемся быть именно такими, поэтому у нас уже есть заказчики из крупных коммерческих компаний. Работать с ними непросто, но они стимулируют нас к ещё большему развитию.

— Достаточны ли ёмкость и доходность сегмента нерегулируемых корпоративных закупок для того, чтобы бизнес крупной площадки успешно развивался, ориентируясь преимущественно на него?

— На наш взгляд, ёмкость этого сегмента рынка недостаточная. Только занимаясь всеми видами торгов можно обеспечить достаточную доходную часть площадки для того, чтобы в свою очередь обеспечить развитие не только функциональности, но и сопутствующих сервисов, требуемых рынком.

— Какие направления развития основных и вспомогательных сервисов для участников электронной торговли стали приоритетными для вас в ушедшем году и будут ключевыми в 2019 году?

— Ключевыми направлениями дальнейшего развития рынка являются, на наш взгляд: цифровизация закупок, автоматизация всего процесса закупок, развитие связанных финансовых сервисов в цифровом виде, а также электронный документооборот в рамках исполнения договора, роботизация рутинных операций, а также применение систем искусственного интеллекта.

Мы занимаемся разработками по всем вышеперечисленным направлениям и скоро представим наши решения рынку. ◀

Интервью с Олегом Умрихиным, генеральным директором ООО «ТендерПро»



— Какие сегменты оказывали наибольшую поддержку рынку межкорпоративной электронной коммерции в 2018 году? В какой мере эти драйверы являются долгосрочными?

— Я думаю, что рынок достиг некоторой стадии насыщения, когда количество клиентов стабилизировалось, а существующие клиенты, в первую очередь, обращают внимание как на качество сервиса технической платформы, так и на качество сервиса компании, которая поддерживает и эксплуатирует эту платформу.

Можно сказать, что в 2018 году я не заметил никаких особых драйверов, которые бы появились, если сравнивать с 2017 годом.

— Межкорпоративная торговля — один из наиболее точных барометров инвестиционной и деловой активности российских компаний. Что показывает этот барометр сейчас?

— В принципе межкорпоративная торговля показывает некоторое небольшое оживление по сравнению с кризисным временем, которым можно считать период с 2014 по 2017 год. Похоже, экономика адаптировалась к той ситуации, которая возникла — к санкциям, падению рубля и прочим неприятностям. Поэтому, с нашей точки зрения, можно говорить о небольшом росте если не самой экономики, то, как минимум, межкорпоративной торговли в сегменте электронных закупок.

Я думаю, что можно всё-таки выделить некоторые сегменты деловой активности — это инфраструктурные проекты, которые осуществлялись государством в последнее время. Например, в Москве строится большое количество станций метрополитена. В России строятся десятки мостов, Крымский мост, инвестиции в инфраструктуру Крымского полуострова. Такие объекты, — в том числе космодромы и военные объекты, — требуют затрат на закупку материалов и услуг, и это стимулирует рынок.

— В каких сегментах межкорпоративного электронного рынка сохраняется наиболее значительный потенциал для роста?

— Я думаю, что сервис ЭТП постепенно будет смещаться в сторону большего охвата автоматизированных бизнес-процессов. ЭТП будет не просто площадкой, где выкладываются конкурсы, принимаются предложения и формируется конкурсная документация. ЭТП станет системой полной автоматизации отдела снабжения. Я бы выделил сегмент автоматизации предприятия как некоторый смежный сегмент с рынком электронных закупок, куда этот рынок будет расширяться.

— Оказали ли позитивное влияние на прирост объёма электронного рынка принятые в прошлом году изменения в законодательство, предусматривающие электронизацию 100% закупок у субъектов МСП? Заметен ли эффект 505-ФЗ уже сейчас?

— Никаких существенных изменений в связи с принятием новых законов по малому и среднему бизнесу мы не заметили.

— Если анализировать первые итоги, привела ли реформа 223-ФЗ к позитивным изменениям для участников закупок из числа малых и средних компаний? В чём эти изменения проявляются?

— Сложно прокомментировать реформу по 223-ФЗ, потому что сегмент государственных закупок полностью «отжат» компаниями государственного сектора.

— По вашим наблюдениям, привела ли реформа к заметному оттоку заказчиков на отобранные площадки? Как она может повлиять на изменение долей рынка услуг ЭТП в среднесрочной перспективе? Можно ли ожидать, что не прошедшие отбор ЭТП рано или поздно будут вытеснены из сегмента регулируемых корпоративных закупок?

— Мы полностью перестали рассматривать рынок госзакупок как потенциальный. Стыдно, что у нас существует такой пролоббированный рынок, рынок, где «конкурируют» только госкомпании их подразделения.

— В перспективе реформа приведёт, скорее, к углублению сегментации рынка услуг ЭТП и к появлению на нём самостоятельного сегмента нерегулируемых закупок частных компаний, в котором сложится специфическая модель конкуренции, или же к дальнейшей консолидации — за счёт вытеснения с рынка операторов, не прошедших отбор?

— Думаю, что рынок, конечно, будет сегментироваться, потому что коммерческие площадки будут оказывать такой сервис, который не могут показать государственные площадки. Рынок государственных закупок требует значительной концентрации внимания и усилий со стороны менеджмента и, самое главное, рынок госзакупок подстраивает технологические решения таким образом, что они удовлетворяют требованиям государственных закупок, но применить их для коммерческих компаний становится уже сложно.

Это как дорога, по которой ты идёшь, и чем больше ты идёшь в одну сторону, тем больше отдаляешься от другой стороны, от другой дороги, куда нужно было свернуть и пройти этот путь.

— Является ли привлечение крупных частных заказчиков приоритетным направлением развития вашей площадки? В чём, в основном, заключается специфика работы с этими клиентами?

— Да, действительно, основной приоритет нашей компании — это привлечение крупных частных заказчиков. На протяжении последних 3 лет мы наблюдаем, что заказчики становятся более требовательными. Они требуют увеличения количества сервисов, улучшения качества предоставления услуг, и всё больше и больше проявляется на рынке вопросов, связанных с интеграцией их внутренних учётных систем с внешними торговыми площадками.

— Достаточны ли ёмкость и доходность сегмента нерегулируемых корпоративных закупок для того, чтобы бизнес крупной площадки успешно развивался, ориентируясь преимущественно на него?

— Доходности рынка коммерческих закупок достаточно для того, чтобы продолжать развивать сервисы электронной торговой площадки и смотреть в будущее с оптимизмом. В последние годы наша компания делает значительные капиталовложения в развитие своей технологической базы. Несмотря на то, что наша компания не является крупной, у нас достаточно ресурсов для разработки новых технологий и создания таких сервисов, которые опережают по своим качествам услуги других площадок, в том числе площадок с государственным участием.

— Какие направления развития основных и вспомогательных сервисов для участников электронной торговли стали приоритетными для вас в ушедшем году и будут ключевыми в 2019 году?

— Вектором движения нашей системы будет расширение сервиса ЭТП до некоторой платформы, на которой можно организовать автоматизацию предприятия не только в секторе закупок, но и в секторе продаж, и, возможно, в секторе складского хозяйства, учёта и так далее.

Это задача достаточно глобальная, поэтому мы сначала сконцентрируемся на сегментах, которые ближе всего к нам, это полная автоматизация закупочной деятельности предприятия. ◀

Интервью с Николаем Андреевым, генеральным директором ЗАО «Сбербанк-АСТ»

— Какие сегменты оказывали наибольшую поддержку рынку межкорпоративной электронной коммерции в 2018 году? В какой мере эти драйверы являются долгосрочными?

— Если говорить о B2B, то, конечно, наибольшее влияние оказал сегмент закупок по 223-ФЗ, где, в том числе, электронные закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства поменяли расстановку игроков на рынке ЭТП. Сегмент B2G продолжает набирать обороты, лишь с 1 января 2019 года все государственные и муниципальные закупки переведены в электронную форму, и нам предстоит понять, как бизнес отреагирует на эти изменения.

Среди отраслевых драйверов можно выделить весь спектр ИТ-закупок, на нашей площадке проводится большое количество высококонкурентных процедур именно в этой отрасли. В 2017 году в секциях «Закупки по 223-ФЗ», «Сбербанк», «Почта России» было объявлено закупок на программное обеспечение и услуги в области информационных технологий на общую сумму 710,53 млн рублей. А уже в 2018 году были размещены такие закупки с начальной ценой размещения 971,82 млн рублей.

Также на нашей площадке в 2018 году значительный рост в объёме по начальной цене был по закупкам горюче-смазочных материалов, торги «Аэрофлота» и других госкорпораций вывели нас на первое место по объёму закупок из расчета по начальной максимальной цене в 2018 году.

— Межкорпоративная торговля — один из наиболее точных барометров инвестиционной и деловой активности российских компаний. Что показывает этот барометр сейчас?

— Мы видим, что предприниматели пока только привыкают к новому регулированию: заработал реестр субъектов малого и среднего бизнеса, который ведёт ФНС. Единая информационная система zakupki.gov.ru просит регистрироваться всех поставщиков в Едином реестре участников закупок. ФАС отслеживает и выявляет картели, сговор, ограничение конкуренции в закупках. Бизнес пока оценивает нормативные новации и надеется, что всё это приведет к большей открытости закупок и большему доверию предпринимателей к сектору закупок.

Со своей стороны, наша площадка предоставляет для бизнеса широчайший ассортимент маркетинговой поддержки, мы осуществляем рассылку поставщикам анонсов торгов по отраслевому и региональному признаку, заказчики также через площадку информируют потенциальных участников. Доступ и к информации о торгах, и к участию в торгах за счёт электронной формы стал значительно проще и удобнее. Разумеется, основная ответственность за принятие решения об участии в закупках лежит на участниках, которые должны систематизировать значительный



объём имеющейся информации о закупках, воспользоваться возможностями и сервисами программного комплекса электронной площадки, не только чтобы подать заявки и выиграть, но и полностью выполнить свои обязательства по контрактам.

Таким образом, у компаний есть все шансы реализовать свою активность. Сейчас бизнес достаточно оживлён, но пока ещё не полностью адаптирован к некоторым нововведениям.

— В каких сегментах межкорпоративного электронного рынка сохраняется наиболее значительный потенциал для роста?

— И в госзакупках, и в закупках, регулируемых 223-ФЗ, безусловно, есть потенциал. Сейчас регионы переводят 100% своих закупок (в том числе по 223-ФЗ) в электронную форму. Нам приятно работать с теми регионами, которые нацелены на такой результат, проводят эффективную централизацию закупок, рассматривают работу с нами как с основным партнёром по «электронизации бюджета». Это регионы-лидеры. Мы вместе с ними сейчас проходим новую стадию вовлечения в цифровую реальность всех сегментов управления бюджетом.

Мы были немного озадачены тем, что многие опасаются, например, перевода в электронную форму имущественных торгов, однако рассчитываем, что будет законодательно закреплена обязанность проводить в электронной форме торги и по аренде, и по приватизации. Электронные торги в имущественной сфере, по нашему опыту, показывают хорошую эффективность. В 2018 году наблюдалось увеличение числа объявленных лотов, связанное с повышением числа организаторов торгов. К нам для проведения торгов по приватизации присоединились новые регионы, в том числе такие крупные как город Санкт-Петербург и Тюменская область. Москва показывает значительный рост количества лотов по аренде имущества — 581 лот в прошлом году против 265 в 2017 году. Это значит, что процедуры оправдывают себя, приносят бюджету доход.

— Оказали ли позитивное влияние на прирост объёма электронного рынка принятые в прошлом году изменения в законодательство, предусматривающие электронизацию 100% закупок у субъектов МСП? Заметен ли эффект 505-ФЗ уже сейчас?

— Однозначно зафиксирован прирост объёма электронного рынка. Точный эффект мы посчитаем в следующем периоде. Важно ещё также, что заказчики сегмента 223-ФЗ приходят на нашу площадку не только за проведением процедур по МСП, но и выводят до 100% закупок в электронную форму на «Сбербанк-АСТ».

— Если анализировать первые итоги, привела ли реформа 223-ФЗ к позитивным изменениям для участников закупок из числа малых и средних компаний? В чём эти изменения проявляются?

— Реформа 223-ФЗ для малых и средних компаний только началась. Многие заказчики не меняли свои положения вплоть до 1 января 2019 года, поэтому результаты можно будет проанализировать только в конце 2019 года.

Если для участников крупных торгов каждая закупка — это отдельный проект, то для малых и средних предприятий нужен унифицированный процесс: простые процедуры регистрации и участия, понятные правила самих закупок, получения разъяснений и при необходимости обжалования действий заказчика. Правила

и регламенты более сотни площадок нужно заменить на максимально функциональный интерфейс отобранных ЭТП с необременительными тарифами, сформированными рынком.

— **Каким образом на бизнесе вашей площадки отразились принятые в прошлом году поправки в законодательство, регулирующие закупки субъектов 223-ФЗ?**

— Весьма положительно. К нам пришло много новых клиентов, и мы надеемся, что сегмент 223-ФЗ станет таким же доходным, как и 44-ФЗ. Мы начали этот год в полной готовности функционала самой площадки в соответствии с нормами закона, требованиями ЕИС. Но мы понимаем, что нам предстоит ещё много сделать в диалоге и сотрудничестве с нашими клиентами. Мы позиционируем себя не просто как бездушный робот, а как клиентоориентированный, гибкий сервис.

— **Насколько сложной и затратной для вашей компании оказалась перестройка бизнес-процессов, связанных с выполнением новых требований законодательства (использование квалифицированной ЭЦП, спецсчетов и т. д.)?**

— Перестройка по электронной подписи не была затратной. Что касается спецсчетов, то тут была проведена большая работа. Поскольку ПАО «Сбербанк» вместе со «Сбербанк-АСТ» стало флагманом в реализации этой нетривиальной задачи и формировало практику работы для всех банков и ЭТП, мы одними из первых запустили этот функционал. Сейчас клиенты благодарны за наши совместные усилия, реализованные в удобный и понятный регламент и интерфейс. Есть потенциал роста в этом функционале в части сервисов, которые мы представим в самое ближайшее время.

— **Как отреагировали крупнейшие заказчики по 223-ФЗ на изменения в законодательстве, принятые в 2018 году, в первую очередь — на цифровизацию закупок у субъектов МСП и отбор ЭТП для проведения закупок у субъектов МСП по 223-ФЗ?**

— Некоторые заказчики с опаской смотрели на все изменения. Основные наши клиенты вместе с нами разработали план перехода на новое положение о закупках. Проводились мероприятия по интеграции ЭТП и внутренних систем заказчиков, по обучению. Мы смело можем сказать, что все наши клиенты спокойно проводят процедуры по новым правилам. Наша площадка всегда находится в постоянной готовности помочь своим партнёрам в переходные моменты, а в дальнейшем сопровождать работу, кастомизировать процессы.

— **По вашим наблюдениям, привела ли реформа к заметному оттоку заказчиков на отобранные площадки? Как она может повлиять на изменение долей рынка услуг ЭТП в среднесрочной перспективе? Можно ли ожидать, что ЭТП, не прошедшие отбор, рано или поздно будут вытеснены из сегмента регулируемых корпоративных закупок?**

— Большинство крупнейших заказчиков сотрудничают с нашей площадкой. Многие ушли или со своих внутренних площадок, или с тех площадок, которые не прошли отбор. Нам есть что предложить нашим клиентам. Мы работаем над своими сервисами и услугами, сохраняя лидирующие позиции, поэтому думать

об ЭТП, которые не прошли отбор, честно говоря, пока не является одним из наших приоритетов.

Мы чётко работаем в заданных условиях, но считаем необходимым поддерживать постоянный диалог в интересах всей сферы электронных закупок и процедур. Мы открыты к рассмотрению дальнейших вариантов развития сектора и, если регуляторы и другие площадки выступят с предложениями, разумеется, своевременно включимся в дискуссию.

— В перспективе реформа приведёт, скорее, к углублению сегментации рынка услуг ЭТП, и к появлению на нем самостоятельного сегмента нерегулируемых закупок частных, в котором сложится специфическая модель конкуренции? Или же к дальнейшей консолидации — за счёт вытеснения с рынка операторов, не прошедших отбор?

— Мы ставим себе задачу более широкого освоения сегмента нерегулируемых закупок частных компаний. Мы ставим себе амбициозные задачи и думаем, что, со временем, общие правила делового оборота в регулируемых закупках будут приняты всем рынком.

— Является ли привлечение крупных частных заказчиков приоритетным направлением развития вашей площадки? В чём, в основном, заключается специфика работы с этими клиентами?

— Мы развиваем компетенцию работы с частными компаниями через наших категорийных менеджеров, стараемся лучше понять специфику закупаемых товаров, работ и услуг. Кроме этого, у нас есть весь арсенал проведения успешной закупки — в самих электронных процедурах и до них, при формировании начальной цены и самого лота предмета закупки.

Наши сервисы позволяют полностью выстроить внутреннюю систему закупок, опираясь на имеющийся функционал, маркетинговые услуги, смежные финансовые сервисы. Для крупных компаний работают отдельные торговые секции, настроенные под потребности такого корпоративного заказчика. Мы видим, что всё это очень востребовано, а наш опыт и компетенции позволяют клиентам доверять нам, чем существенно упрощают работу своим службам.

— Достаточна ли ёмкость и доходность сегмента нерегулируемых корпоративных закупок для того, чтобы бизнес крупной площадки успешно развивался, ориентируясь преимущественно на него?

— При нынешних условиях и тенденциях — скорее нет. Нерегулируемые закупки, как можно предположить, будут и дальше подтягиваться, но пока процессы в них идут медленнее, интерес к ним растёт не так активно. Как уже говорилось, участники закупок заинтересованы в единых стандартах, гарантиях надёжности и открытости, а коммерческие компании — в собственных удобных правилах обеспечения бизнеса, не всегда конкурентных.

— Какие направления развития основных и вспомогательных сервисов для участников электронной торговли стали приоритетными для вас в ушедшем году и будут ключевыми в 2019 году?

— Приоритетными направлениями стало внедрение и развитие сервисов

обоснования НМЦ, работа со спецсчетами, автоматизация закупок малого объёма, процедуры с применением «искусственного интеллекта» по подбору торгов для поставщиков, проверка контрагентов. Одним из наиболее востребованных сервисов стала интеграция с внутренними системами заказчика.

Неизменно актуальным остаётся обучение для заказчиков и участников закупок, которое проходит в формате курсов повышения квалификации, программ профессиональной переподготовки и практических семинаров, что позволяет изучить как законодательные изменения, так и практические аспекты электронных процедур. Мы обучаем этому не только на стенде, моделирующем нашу площадку, но и в привязке к рынку электронных торгов.

ДЛЯ ЗАМЕТОК