

Электронные торговые площадки в России



В поисках образа будущего

**Обзор «Электронные торговые площадки в России: в поисках образа будущего»
подготовили:**

Дмитрий Миндич,
ведущий аналитик департамента аналитики и консалтинга

Дмитрий Кабалинский,
заместитель генерального директора

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| Резюме | 3 |
| Методология | 4 |
| Динамика рынка: стабильность без перспективы | 6 |
| Качество услуг ЭТП: привычка к хорошему | 13 |
| Технологические инновации на электронном рынке: будущее далекое и близкое | 16 |
| Рейтинг качества услуг ЭТП | 19 |
| Приложение. Интервью с партнерами исследования: | 22 |
| Антоном Киценко, заместителем генерального директора АО «Единая электронная торговая площадка» («ЕЭТП»); | 22 |
| Андреем Бойко, коммерческим директором Центра электронных торгов В2В-Center; | 26 |
| Виталием Татаренко, генеральным директором ООО «ТИМЛИС»; | 30 |
| Константином Раевым, директором НП «Профессионалы электронного рынка», первым заместителем генерального директора АО «Российский аукционный дом»; | 32 |
| Дмитрием Сытиным, генеральным директором ЭТП «ТЭК-Торг»; | 35 |
| Олегом Умрихиным, генеральным директором ООО «ТендерПро»; | 39 |
| Николаем Алешкиным, генеральным директором ЭТП «СтройТорги» | 42 |

РЕЗЮМЕ

Объемы закупок в электронной форме крупнейших корпоративных заказчиков по результатам 2016 года наконец приблизились к докризисным показателям. Для того чтобы отыграть падение 2014 года, рынку понадобилось два года. Однако определяющие рост электронного рынка факторы имеют ограниченное влияние. Устойчивое развитие рынка возможно только при условии восстановления инвестиционного роста в российской экономике. В то же время внедрение прорывных ИТ-технологий, по-видимому, не окажет в краткосрочной перспективе сколько-нибудь заметного влияния на сложившийся рынок услуг электронных торговых площадок.

Показатель среднего объема электронных закупок крупнейших компаний России в 2016 году в целом отыграл падение 2014-го. Средний объем электронных закупок участвующих в исследовании заказчиков по итогам 2016 года составил 96% показателя 2013-го. Основными факторами роста стало постепенное увеличение объемов закупочных бюджетов крупнейших компаний и планомерное повышение доли проводимых ими в электронной форме закупок.

Рост доли крупнейших компаний, внедривших закупки в электронной форме, замедляется третий год подряд. В целом рынок услуг ЭТП в этом сегменте вплотную приблизился к насыщению – по итогам 2017 года электронными закупками пользовались порядка 80% опрошенных компаний из числа участников рейтинга RAEX-600.

Операторы ЭТП осваивают оставшиеся незанятые ниши в межкорпоративном сегменте быстрыми темпами. В 2017 году прорыв с точки зрения использования электронных форматов закупок произошел в ретейле. Компании розничной торговли составляют половину крупнейших корпоративных заказчиков, впервые внедривших закупки в электронной форме в 2017 году.

Основные факторы роста межкорпоративного электронного рынка не изменились по сравнению с предыдущим годом. Ключевыми драйверами остаются постепенное восстановление объемов закупочных бюджетов крупнейших компаний, форсированный перевод в электронную форму закупок ряда лидеров российского бизнеса, проникновение услуг ЭТП в незанятые ниши закупок негосударственных компаний из некапиталоемких отраслей, рост удельного веса электронных закупок в общем объеме закупок у крупнейших компаний. Влияние этих факторов ограничено как по срокам, так и по масштабу и вряд ли сможет обеспечить устойчивое развитие электронного рынка.

Оценки экономической эффективности электронных закупок, данные крупнейшими корпоративными заказчиками, снизились по сравнению с 2016 годом. Это скорее вызвано привыканием заказчиков: они достигли потолка эффективности электронных закупок и не видят положительной динамики, связанной с дальнейшим снижением затрат. В этих условиях респонденты начинают воспринимать экономическую эффективность электронных процедур более сдержанно.

Крупнейшие операторы ЭТП сдержанно оценивают возможное влияние новых технологий на развитие рынка услуг электронных торговых площадок. Наиболее чувствительны к внедрению прорывных ИТ-технологий следующие аспекты деятельности ЭТП: повышение прозрачности информации о контрагентах в электронных закупках и их деловой репутации, развитие контрольных и аналитических инструментов для заказчиков и участников электронных процедур, а также повышение качества предоставляемой ЭТП клиентской и технической поддержки. Однако именно эти сферы являются наименее проблемными, по оценкам крупнейших корпоративных заказчиков.

МЕТОДОЛОГИЯ

Исследование основывается на данных опроса и анкетирования компаний, вошедших в 2017 году в рейтинг 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 углубленных интервью с руководителями операторов ЭТП. В рамках подготовки обзора была опрошена 231 компания, из которых анкеты заполнили 72. Еще 159 компаний либо отказались от предоставления подробных анкетных данных, либо заявили о том, что не пользуются закупками в электронной форме.

Совокупная выручка заполнивших анкеты респондентов в 2016 году составила 12 160 млрд рублей, а совокупная стоимость договоров, заключенных ими по результатам закупок в электронной форме, – 3 691,1 млрд рублей.

На вопросы анкеты исследования ответили нижеперечисленные операторы ЭТП:

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

Средние взвешенные 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).

Углубленные интервью были проведены со следующими спикерами:

Алешкиным Николаем Владимировичем, генеральным директором ЭТП «СтройТорги»;

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

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

¹ В 2017 году в итоговый рейтинг RAEX-600 вошли компании, выручка которых в 2016-м превысила 18 млрд рублей.

Раевым Константином Владимировичем, директором НП «Профессионалы электронного рынка», первым заместителем генерального директора АО «Российский аукционный дом»;

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

Татаренко Виталием Валерьевичем, генеральным директором ООО «ТИМЛИС»;

Умрихиным Олегом Викторовичем, генеральным директором ООО «ТендерПро».

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

ДИНАМИКА РЫНКА: СТАБИЛЬНОСТЬ БЕЗ ПЕРСПЕКТИВЫ

Результаты анкетирования 2017 года оказались умеренно оптимистичными для рынка межкорпоративной электронной торговли. По данным анкетирования, межкорпоративный электронный рынок по итогам 2016 года по большинству измеряемых показателей преодолел последствия спада 2014-го, вызванного экономическим кризисом. Сопоставимые данные компаний, наблюдаемых два и более года подряд, демонстрируют, что средние объемы электронных закупок вплотную приблизились к докризисным результатам 2013 года (график 1). Согласно консенсус-оценке опрошенных крупнейших операторов ЭТП, в 2017-м рост объема электронного рынка B2B также продолжился, но весьма незначительными темпами – порядка 6–8% к показателю предыдущего года.

График 1. Средние объемы закупок в электронной форме вплотную приблизились к докризисным показателям*



*Сопоставимые данные компаний, участвующих в анкетировании два и более года подряд, без учета данных ПАО НК «Роснефть» и его дочерних и зависимых обществ¹.

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

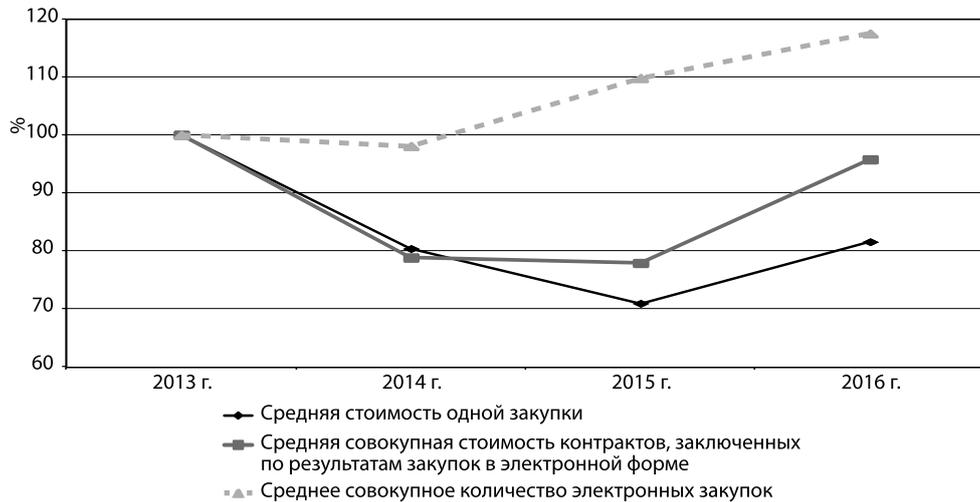
«По нашим оценкам, объем закупок на 12 ведущих электронных площадках в 2017 году вырос на 6% и составил 9,5 трлн рублей. В то же время рынок закупок госкомпаний в 2017 году стоял на месте. Заказчики ждали, что повлечет за собой внесение поправок в законодательство. Те, кто хотел автоматизировать закупки, уже работали на площадках, а остальные проводили в электронной форме обязательный минимум», – комментирует **Андрей Бойко**, коммерческий директор Центра электронных торгов B2B-Center.

Данные о динамике сопоставимых показателей компаний позволяют косвенно определить, под влиянием каких факторов происходил рост средних объемов закупок в электронной форме. В первую очередь, увеличение средних объемов было связано с ростом доли закупок, проводимых заказчиками в электронной форме (коэффициент корреляции этих показателей составил 0,97).

¹ 25 компаний, совокупный объем выручки которых в 2016 году составил 5 589 млрд рублей, а совокупный объем закупок в электронной форме – 783 млрд рублей. В связи с тем что объем закупок в электронной форме ПАО НК «Роснефть» и его ДЗО превышает совокупный объем закупок в электронной форме прочих респондентов, принявших участие в анкетировании, во избежание искажений данные этого заказчика исключены из расчета средних объемных показателей. В противном случае динамика объемных показателей год к году отражала бы преимущественно динамику показателей одного крупнейшего респондента, принявшего участие в исследовании.

Однако свою роль, по всей видимости, сыграло восстановление спроса со стороны крупнейших корпоративных заказчиков. Впервые за последние три года остановилось снижение такого важного объемного показателя, как средняя стоимость одного контракта, заключенного компаниями по результатам проведения электронных закупок (графики 2, 3).

График 2. Заказчики смогли отыграть спад объемов электронных закупок 2014 года (динамика показателей к уровню 2013 года, %)*



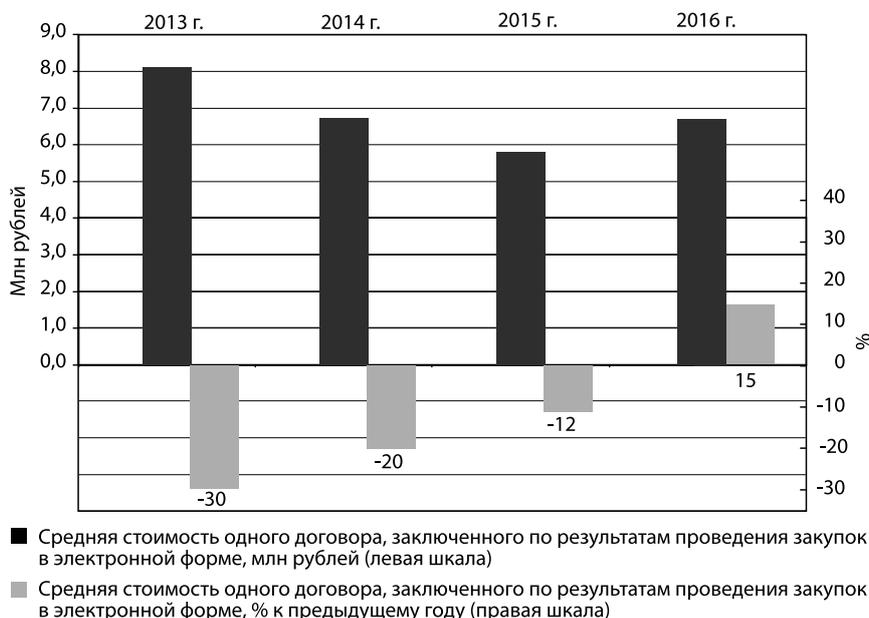
*Сопоставимые данные компаний, участвующих в анкетировании два и более года подряд.

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

Как показал анализ данных 2014–2015 годов, продолжавшееся в течение этого периода сокращение средней стоимости одной электронной закупки было связано, прежде всего, с общим сокращением закупочных бюджетов компаний. Номенклатура закупок компаний в целом не менялась, но средние объемы закупок неуклонно сокращались. Данные 2016 года показывают, что этот процесс повернулся вспять – времена жесткой экономии для крупнейших корпоративных заказчиков завершились.

Данные выборки компаний – участников рейтинга крупнейших российских компаний RAEX-600 2017 года демонстрируют, что рост доли внедривших закупки в электронной форме заказчиков замедляется уже третий год подряд (график 4). Что не удивительно, поскольку уровень проникновения электронных закупок в этом сегменте уже очень значителен – в настоящее время в той или иной мере подобный инструмент используется 80% принявших участие в опросе и анкетировании компаний. За пять лет наблюдений взрывной рост числа компаний, внедривших электронные закупки, был отмечен в 2014 и 2015 годах (прирост на 9 и 13,6% год к году соответственно). В течение последних двух лет этот рост имеет, скорее, затухающий характер (1,8% в 2016 году и 1,5% в 2017 году).

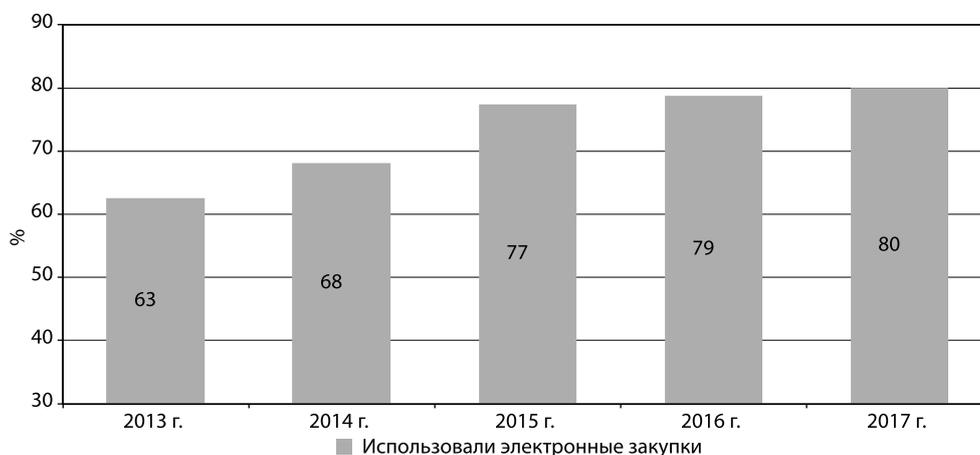
График 3. Средняя стоимость одного договора по результатам проведенной электронной закупки выросла впервые с 2013 года*



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

Источник: RAEX (Эксперт РА), по данным анкетирования компаний

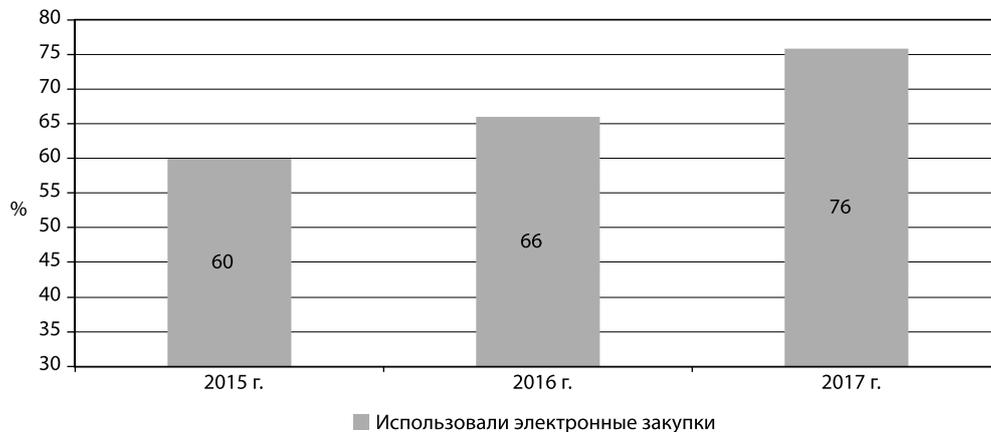
График 4. Прирост доли крупнейших заказчиков, внедривших электронные закупки, замедляется третий год подряд



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

Однако в сегменте самых крупных компаний России, как показал сплошной анализ активности на электронном межкорпоративном рынке компаний из топ-200 рейтинга RAEX-600, дела обстояли по-другому. Здесь проникновение электронных закупок продолжает расти очень высокими темпами. За 2017 год удельный вес корпоративных заказчиков, использующих внешние или корпоративные ЭТП для проведения закупок, увеличился сразу на 10 п. п. (с 67 до 77%), а всего за последние три года этот показатель вырос более чем в полтора раза (график 5).

График 5. В сегменте закупок самых крупных компаний проникновение электронных закупок продолжается стабильно высокими темпами (доля в общей численности корпоративных заказчиков, входящих в топ-200 рейтинга RAEX-600, %)



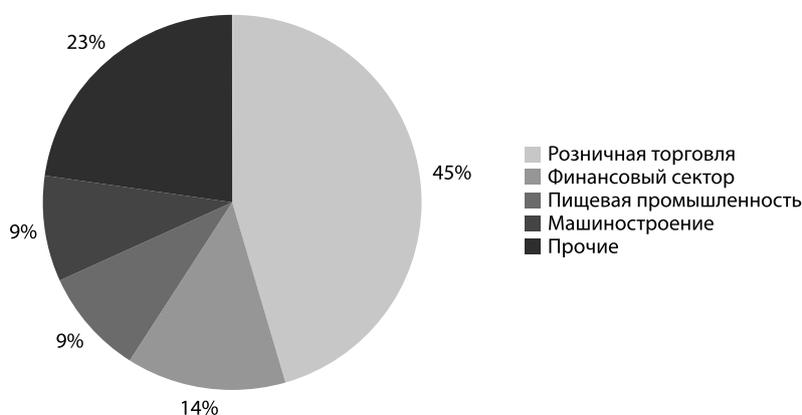
Источник: RAEX (РАЭК-Аналитика)

В прошлогоднем исследовании отмечалось, что в сегменте закупок крупнейших компаний потенциал роста электронного рынка B2B сохраняется лишь в отдельных нишах, прежде всего, во внедрении электронных закупок в компаниях нересурсоемких отраслей. К таковым относятся отрасли, в которых объемы закупок товаров, работ, услуг (без учета коммерческих закупок компаний торговли) составляют незначительную (менее 10%) долю в совокупном объеме затрат компании. Это компании финансового сектора, ретейла, оптовой торговли, сервисные компании и большинство компаний ИТ-индустрии.

Об освоении этой ниши как о приоритете заявляли крупнейшие операторы ЭТП. И действительно, почти половина компаний из числа топ-200 рейтинга RAEX-600, внедривших электронные закупки в 2017 году, представляет розничную торговлю (график 6). Именно в этой отрасли с точки зрения внедрения электронных форматов закупок за последний год произошел настоящий прорыв. По наблюдениям операторов, это связано с внедрением электронных закупок компаниями ретейла, которые являются лидерами в своих сегментах. Успешный опыт внедрения электронных закупок лидерами отечественного ретейла стал достаточным стимулом для прочих участников этого рынка.

Обращает на себя внимание, что новички из числа топ-200 рейтинга RAEX-600, внедрившие корпоративные решения для проведения электронных закупок или воспользовавшиеся услугами независимых ЭТП, разделились почти поровну (49 и 51% соответственно). Таким образом, притока на независимые площадки крупных корпоративных клиентов, связанного с массовым отказом от использования кэптивных площадок, как прогнозировали некоторые операторы ЭТП, пока не наблюдается. Более того, последние два года корпоративные площадки были созданы рядом крупнейших компаний, которые одними из первых сделали выбор в пользу применения независимых ЭТП для проведения своих закупок. За указанный срок такие корпоративные площадки создали минимум восемь компаний энергетики, металлургии, нефтегазового сектора, ретейла, принимавших участие в опросе и анкетировании респондентов. Впрочем, как правило, данные площадки являются вспомогательными и предназначены для проведения мелких и однотипных закупок (в случае с компаниями – субъектами 223-ФЗ – нерегламентированных закупок).

График 6. Доля крупнейших заказчиков, внедривших электронные закупки, в 2017 году в основном увеличивалась за счет ретейлеров (доля в численности компаний, входящих в топ-200 крупнейших компаний России по объему реализации, внедривших закупки в электронной форме в 2017 году, %)



Источник: RAEX (РАЭК-Аналитика)

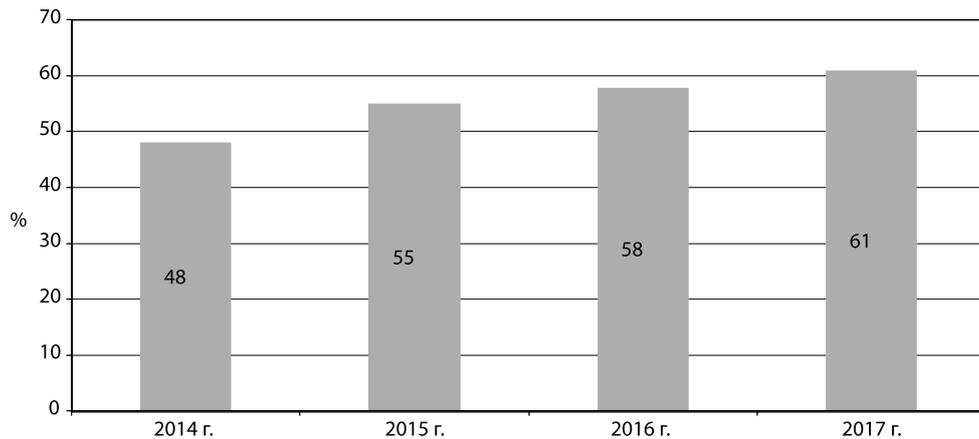
Также необходимо отметить, что большинство внедривших электронные закупки компаний из топ-50 рейтинга RAEX-600 (а именно эти компании формируют львиную долю оборота межкорпоративной торговли) использует либо корпоративные ЭТП, либо формально независимые площадки, ориентированные преимущественно или исключительно на проведение закупок одной крупной компании и ее дочерних и зависимых обществ (квазикорпоративные ЭТП). Говорить о том, что на рынке сформировалась устойчивая тенденция отказа крупнейших заказчиков от эксплуатации кэптивных площадок в пользу сервисов независимых ЭТП как минимум преждевременно. Скорее, крупнейшие заказчики стремятся использовать преимущества как независимых, так и корпоративных площадок.

«Мы предлагаем клиентам комбинированное использование корпоративной ЭТП с внешними площадками. Это возможно, когда корпоративная площадка полностью обслуживает потребности заказчика, выступает не только как площадка для закупок, но и как аналитический инструмент, позволяющий вести закупку от планирования бюджета до реализации контракта. В этом случае взаимоотношения с внешними ЭТП выстраиваются с целью привлечения новых поставщиков», — комментирует **Виталий Татаренко**, генеральный директор ООО «ТИМЛИС».

Проникновение услуг ЭТП в сегменте закупок крупнейших корпоративных заказчиков продолжилось, причем темпы прироста доли компаний, использующих электронные закупки, не снизились по сравнению с данными прошлого года (график 7). Доля закупок в электронной форме в общем объеме закупок у респондентов, внедривших этот инструмент, в 2017 году выросла в среднем на 3 п. п. к показателю 2016-го и впервые за все время наблюдений превысила 60%.

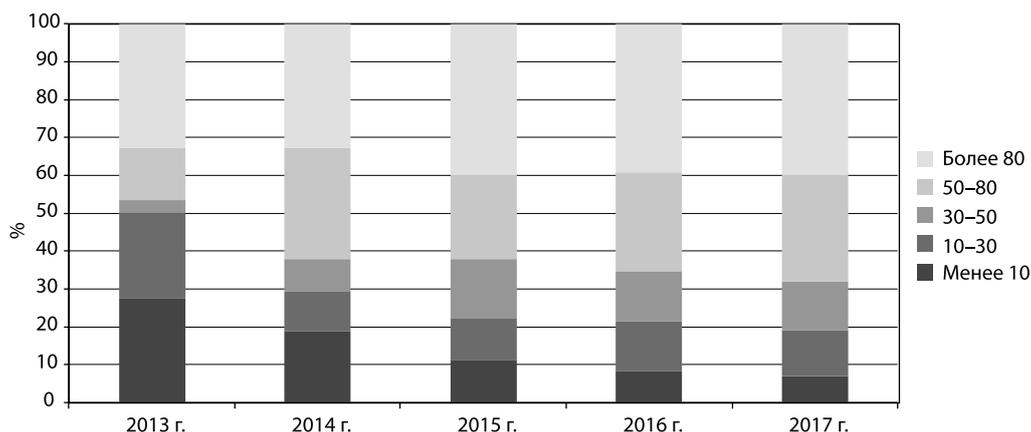
В целом доля заказчиков, проводящих в электронной форме более половины закупочных процедур, в общей численности компаний, внедривших электронные закупки, за пять лет выросла почти в три раза — с 23 до 68% (график 8). Учитывая, что большинство крупнейших корпоративных заказчиков в том или ином формате участвует в электронной торговле, как это было показано выше, можно утверждать, что закупки в электронной форме в настоящее время являются основным способом удовлетворения их потребностей.

График 7. Внедрившие электронные закупки крупнейшие заказчики в среднем проводят на ЭТП свыше 60% своих закупок



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

График 8. Две трети заказчиков, использующих электронные формы, проводят на ЭТП более 50% закупок



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

Тем не менее удельный вес наиболее активных заказчиков, проводящих на ЭТП более 80%, остается практически неизменным уже третий год подряд. Это косвенно показывает наличие объективных ограничений на перевод в электронную форму всех закупок компаний, а также достаточно значимого круга потребностей в товарах, работах, услугах, которые, по мнению компаний, по-прежнему более эффективно удовлетворяются за счет проведения бумажных закупочных процедур. Несмотря на то что в настоящее время, полагают ведущие операторы, функционал крупнейших электронных площадок является избыточным и превышает реальные потребности участников электронного рынка, компании по-прежнему не видят смысла в переводе всех закупочных процедур в электронную форму. В первую очередь это справедливо для частных компаний, в которых применение электронных закупок диктуется исключительно экономической целесообразностью, а не требованиями законодательства и нормативно-правовых актов, как в компаниях – субъектах 223-ФЗ.

В целом рост объемов электронных закупок в компаниях, уже использующих этот инструмент, носил в основном восстановительный характер. Причем восстановление объемов закупок после падения 2014 года было медленным и заняло более двух лет. С учетом естественного замедле-

ния темпов роста проникновения электронных закупок основными драйверами роста объема рынка в сегменте закупок крупнейших корпоративных заказчиков в целом стали следующие факторы:

- форсированный перевод в электронную форму закупок ряда компаний – флагманов российского бизнеса, входящих в первую десятку рейтинга RAEX-600, которые начали внедрение электронных закупок с небольшим опозданием. Здесь сказывается эффект масштаба – выручка 10 крупнейших российских компаний составляет более 55% совокупной выручки остальных 590 участников рейтинга RAEX-600. Тем не менее доступные сведения о темпах роста доли электронного формата в общем объеме закупок этих компаний позволяют утверждать, что позитивное влияние данного фактора на развитие рынка электронной торговли B2B будет ограничено по времени. Кроме того, внедрение электронных закупок в названных компаниях практически никак не скажется на развитии конкурентного рынка услуг ЭТП, поскольку эти клиенты, как правило, ориентируются на использование корпоративных или квазикорпоративных электронных торговых площадок для проведения закупок;
- проникновение услуг ЭТП в немногочисленные оставшиеся незанятые ниши в сегменте закупок крупнейших компаний. В первую очередь, это нерегулируемые закупки компаний нересурсоемких отраслей. Учитывая скорость внедрения закупок в электронной форме у крупнейших ретейлеров (речь идет о некоммерческих закупках), свободными эти ниши останутся недолго;
- рост доли проводимых в электронной форме закупок в компаниях, которые уже внедрились этот инструмент.

Влияние всех трех перечисленных выше драйверов на развитие межкорпоративного электронного рынка в рассматриваемом сегменте ограничено как по срокам, так и по масштабам. Без улучшения ситуации в отечественной экономике в целом и прежде всего без восстановления инвестиционного спроса со стороны крупнейших заказчиков устойчивое долговременное развитие российского рынка межкорпоративной электронной торговли вряд ли возможно.

«В экономике все взаимосвязано, поэтому необходимо рассматривать проблемы отрасли с учетом макроэкономической ситуации в стране. Прогнозирование инвестиционной и деловой активности компаний, которые тесно зависят от геополитической обстановки, затрудняет формирование стабильности на рынке электронной торговли. Поэтому компании вынуждены быть не стратегами, а тактиками», – полагает **Константин Раев**, директор НП «Профессионалы электронного рынка», первый заместитель генерального директора АО «Российский аукционный дом».

Наконец, еще одним незадействованным ресурсом развития межкорпоративного электронного рынка остаются закупки крупных компаний второго эшелона и средних компаний. «И в среднесрочной, и в долгосрочной перспективе существенный рост рынка будет обеспечиваться за счет небольших частных компаний. Если ранее рынок электронной торговли был представлен преимущественно крупными предприятиями как из частной, так и государственной сферы, то в последние два года наблюдается устойчивый рост количества небольших предприятий с годовым оборотом от 500 млн до 2–3 млрд рублей, внедряющих инструменты и сервисы, предлагаемые электронными площадками, в свою систему закупок», – считает **Антон Киценко**, заместитель генерального директора АО «Единая электронная торговая площадка» («ЕЭТП»).

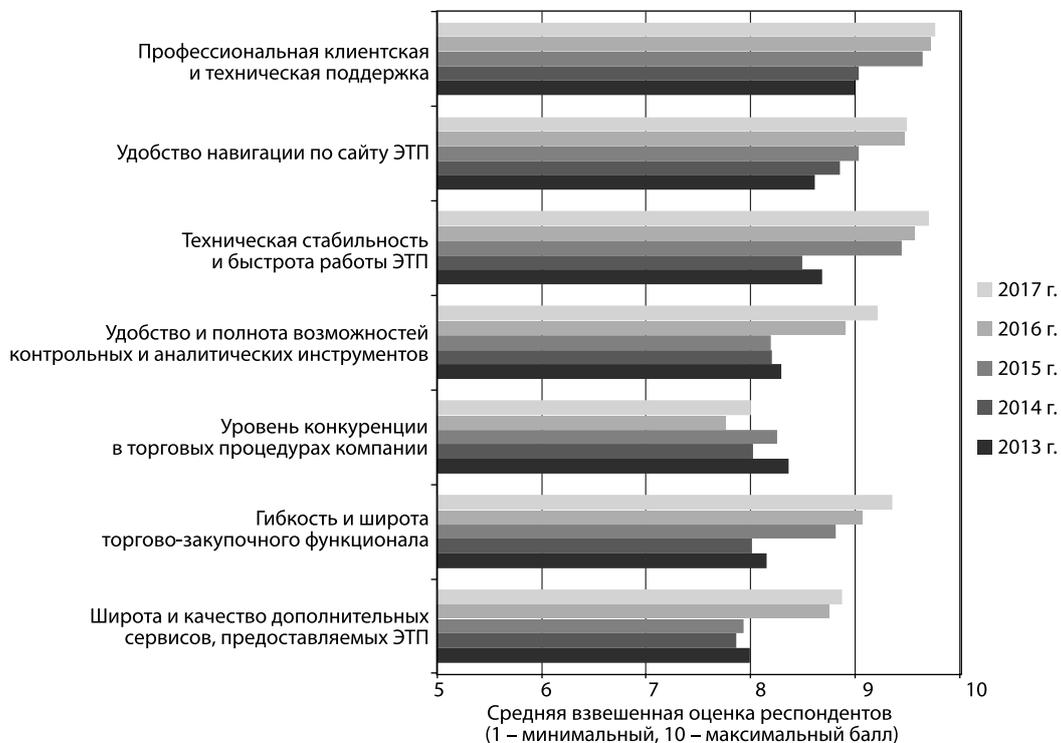
Тем не менее доступные данные пока не позволяют говорить о том, что средние по размеру компании в краткосрочной перспективе будут играть ключевую роль на межкорпоративном электронном рынке как с точки зрения оборота рынка, так и с точки зрения количества проводимых закупочных процедур. Большее влияние на развитие электронного рынка мог бы оказать рост этих средних заказчиков и превращение их в заказчиков крупных. Однако расширение довольно узкой прослойки российского крупного бизнеса также непосредственно обусловлено восстановлением экономического роста в целом.

КАЧЕСТВО УСЛУГ ЭТП: ПРИВЫЧКА К ХОРОШЕМУ

Динамика оценок крупнейших заказчиков качества услуг независимых ЭТП по большинству ключевых параметров продолжила тенденцию последних пяти лет – судя по результатам анкетирования, это качество неуклонно растет (график 9). Причем чисто в технических сферах: оказание клиентской и технической поддержки, удобство навигации по сайту и качества клиентского интерфейса ЭТП, техническая стабильность работы площадок; средневзвешенная оценка респондентов вплотную приблизилась к максимально возможной.

Приятным исключением стала оценка уровня конкуренции участников в электронных торговых процедурах – впервые за последние два года она также выросла, пусть и незначительно.

График 9. Оценки крупнейших компаний качества услуг ЭТП по ключевым параметрам продолжают расти



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

В то же время именно повышение уровня конкуренции между участниками электронных торговых процедур крупнейшие корпоративные заказчики назвали наиболее значимым позитивным изменением на рынке услуг ЭТП. В ходе анкетирования респондентам было предложено оценить динамику изменения ключевых аспектов качества услуг ЭТП по трехбалльной шкале (качество услуг по сравнению с 2016 годом улучшилось – не изменилось – ухудшилось). Наибольшее количество позитивных оценок было дано изменениям, связанным с уровнем конкуренции в торговых процедурах компаний, считают почти 35% респондентов (график 10). Также заслуживает внимания значительное (27%) число респондентов, отметивших увеличение доли состоявшихся электронных закупок в общем объеме проведенных электронных процедур.

График 10. Корпоративные заказчики позитивно оценивают динамику показателя, характеризующего уровень конкуренции участников электронных закупок



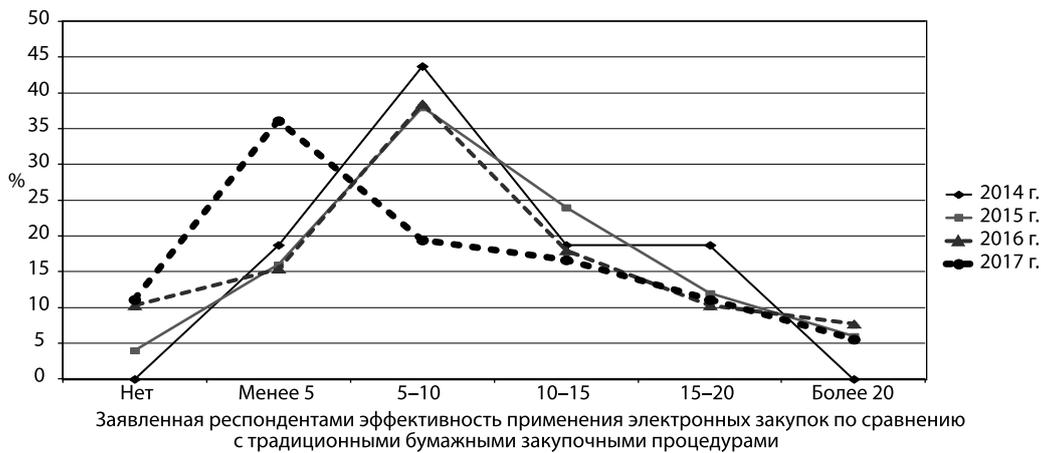
Источник: RAEX (РАЭК-Аналитика), по данным анкетирования компаний

Несмотря на то что проведенный на основе открытых данных анализ среднего количества участников закупки отдельных групп номенклатуры товаров, работ, услуг не демонстрирует какой-либо серьезной трансформации по сравнению с аналогичными результатами 2015 и 2016 годов, оценки респондентов, возможно, указывают на реальные позитивные изменения в уровне предложения на электронном рынке B2B. Оценки заказчиков, как правило, основаны на данных о количестве участников в регулярно проводимых ими процедурах закупки аналогичной номенклатуры товаров, работ, услуг, а не на усредненных данных по рынку в целом. Они отражают реальную практику закупок, а не «среднюю температуру по больнице».

Распределение оценок экономической эффективности электронных закупок, данных участниками анкетирования в 2017-м, заметно отличается от аналогичных показателей 2014–2016 годов (график 11). В среднем на фоне исследований предыдущих лет респонденты более сдержанно относятся к эффективности электронных закупок как инструмента снижения затрат по сравнению с традиционными бумажными процедурами. Пик графика сместился влево — по оценке большинства заполнивших в 2017 году анкеты компаний, снижение затрат в результате проведения электронных процедур не превышает 5%, тогда как в предыдущие годы значительная часть оценок находилась в диапазоне 5–10%.

Снижение средних оценок респондентов вряд ли отражает реальное падение эффективности электронных закупок, проводимых крупнейшими корпоративными заказчиками. Устные интервью с руководителями закупок ряда крупных российских компаний позволяют утверждать, что основной причиной является привыкание заказчиков: они достигли потолка эффективности электронных закупок и не видят положительной динамики, связанной с дальнейшим снижением затрат. В этих условиях респонденты начинают воспринимать экономическую эффективность электронных процедур более сдержанно.

График 11. Средняя оценка экономической эффективности электронных закупок снизилась впервые за все время наблюдения (доля в общей численности респондентов, %)



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

В целом, как показывают данные анкетирования 2014–2017 годов, среди факторов, мотивирующих заказчиков к использованию закупок в электронной форме, фактор снижения затрат имеет важное, но краткосрочное влияние. На дистанции четырех-пяти лет после внедрения для многих крупных корпоративных заказчиков большее значение приобретают связанные с использованием электронных закупок возможности в области автоматизации и централизации, анализа и контроля закупочной деятельности, повышения гибкости системы закупок компании, снижения рисков коррупции.

Кроме того, необходимо учитывать, что информативность оценок эффективности снижается с каждым годом, поскольку значительная доля респондентов либо давно перестала проводить неэлектронные закупочные процедуры, либо применяет их исключительно для закупок строго определенных групп номенклатуры товаров, работ, услуг. Таким образом, у многих компаний просто отсутствует база для сравнения эффективности электронных и неэлектронных закупок.

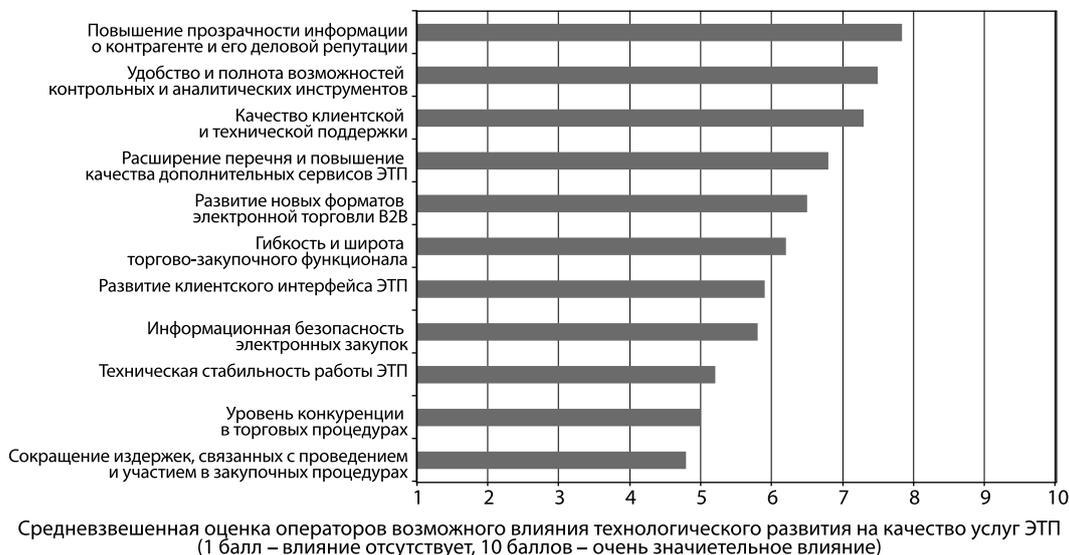
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ НА ЭЛЕКТРОННОМ РЫНКЕ: БУДУЩЕЕ ДАЛЕКОЕ И БЛИЗКОЕ

Рынок услуг ЭТП – высокотехнологичный рынок. На развитие межкорпоративной электронной торговли влияют не только экономическая ситуация в стране, финансовое самочувствие заказчиков и поставщиков, инвестиционная активность компаний, проникновение и качество услуг ЭТП, но и развитие информационных технологий. Машинное обучение, искусственный интеллект, big data, распределенные реестры – с этими технологическими направлениями связываются революционные изменения в самых разнообразных сферах экономического и социального развития. В какой мере они затронут электронный рынок B2B?

В рамках подготовки исследования 2018 года было проведено анкетирование, в котором приняло участие большинство крупнейших операторов ЭТП. Цель опроса – выяснить, какие технологии смогут оказать наибольшее влияние на сложившуюся инфраструктуру электронного межкорпоративного рынка, а также определить, в каких аспектах рынок услуг ЭТП уже сегодня наиболее восприимчив к внедрению технологических инноваций.

Крупнейшие операторы ЭТП в целом достаточно сдержанно оценивают возможное влияние новых технологий на развитие рынка услуг электронных торговых площадок (график 12). По данным анкетирования, в среднем возможное влияние внедрения новых технологий на сервисы электронных площадок оценивается всего в 6,3 балла по 10-балльной шкале (где 1 балл – это отсутствие влияния, а 10 баллов – очень сильное влияние).

График 12. Крупнейшие операторы ЭТП сдержанно оценивают возможное влияние внедрения новых технологий на развитие инфраструктуры электронной торговли



Источник: RAEX (РАЭК-Аналитика), по данным анкетирования операторов ЭТП

Наиболее сильно, по оценкам операторов, внедрение новых технологий способно повлиять лишь на три аспекта деятельности ЭТП: повышение прозрачности информации о контрагентах в электронных закупках и их деловой репутации, развитие контрольных и аналитических инструментов для заказчиков и участников электронных процедур, а также повышение качества предоставляемой ЭТП клиентской и технической поддержки.

Характерно также, что респонденты не прогнозируют сколько-нибудь серьезных изменений, вызванных внедрением новых технологий, в аспектах деятельности ЭТП, имеющих сугубо технический характер: повышении гибкости функционала для проведения торгово-закупочных процедур, развитии сайтов ЭТП и клиентского интерфейса площадок в целом, усилении информационной безопасности электронных закупок, повышении технической стабильности работы ЭТП.

Согласно данным анкетирования, в большинстве областей развития сервисов ЭТП операторы скорее склонны опираться на уже привычные технологии. Единственной областью, в которой опрошенные операторы отдают приоритет новейшим прорывным технологиям (машинное обучение и технологии искусственного интеллекта), является развитие клиентской и технической поддержки.

«Мы можем ждать прорыва, связанного с внедрением новых технологий. Однако для меня прорыв – это устранение рутинных операций, полная автоматизация процессов и изменение механизмов принятия решений. Если мы с помощью новых технологий устраним сложные процедуры принятия решений по выбору поставщика, подписания документов и контроля исполнения договоров – это будет такой скачок производительности труда, что нам и не снилось», – комментирует **Дмитрий Сытин**, генеральный директор ЭТП «ТЭК-Торг».

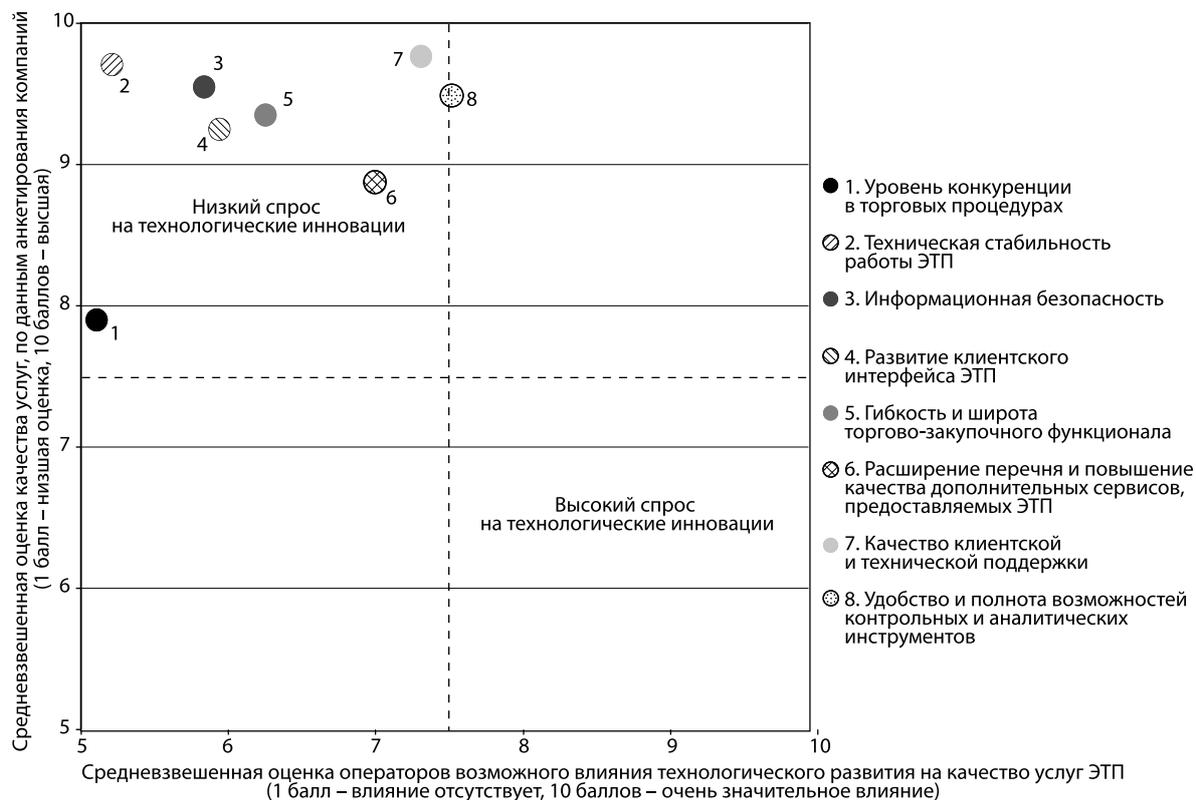
Опыт формирования и развития рынков высокотехнологичных услуг показывает, что внедрение прорывных технологий происходит наиболее органично и быстро в тех случаях, когда они обеспечивают решение той или иной насущной проблемы потребителей (pull-стратегия коммерциализации технологий). И наоборот, когда новые технологии искусственно навязываются потребителям, создание коммерчески успешных продуктов на их основе редко заканчивается успехом. В этой связи можно было бы ожидать, что в краткосрочной перспективе наибольшие шансы изменить облик рынка услуг ЭТП новые технологии имеют в тех областях, в которых операторы и их ключевые клиенты отмечают наличие назревших проблем.

На графике 13 показаны ключевые сферы услуг ЭТП, размещенные в двумерной системе координат в соответствии с оценкой потенциального влияния на них новых технологий (по данным анкетирования операторов), а также с оценкой уровня качества услуг электронных торговых площадок (по данным анкетирования крупнейших корпоративных заказчиков России). Если исходить из вышесказанного выше предположения, в краткосрочной перспективе внедрение новых технологий является наиболее вероятным в областях, маркеры которых находятся максимально ближе к нижнему правому углу (потенциальная чувствительность к внедрению новых технологий высокая – текущее качество услуг, по оценкам респондентов, низкое). Однако, как видно на графике, эта область пуста.

Таким образом, несмотря на повышенное внимание к прорывным ИТ-технологиям, вряд ли стоит ожидать, что технологические новшества окажут в краткосрочной перспективе сколько-нибудь заметное влияние на сложившийся рынок услуг электронных торговых площадок. Явного спроса ключевых клиентов на такого рода технологии пока не наблюдается. С одной стороны, уровень качества услуг крупнейших ЭТП оценивается ключевыми клиентами весьма высоко. С другой стороны, и на это указывают сами операторы, технологический уровень основных сервисов ЭТП в настоящее время превышает реальные потребности участников электронного рынка.

Вместе с тем если попытаться заглянуть чуть дальше, развитие взбудораживших в последние несколько лет общественное мнение ИТ-технологий (в первую очередь – технологий искусственного интеллекта и технологий распределенных реестров) вполне может привести к революционным изменениям в инфраструктуре межкорпоративной торговли. Однако основные черты этой революции пока неясны даже для основных участников данного рынка.

График 13. Наиболее чувствительные для внедрения прорывных технологий аспекты работы ЭТП, их крупнейшие клиенты считают наименее проблемными



Источник: RAEX (РАЭК-Аналитика), по данным анкетирования компаний и операторов ЭТП

РЕЙТИНГ КАЧЕСТВА УСЛУГ ЭТП

Перечень ЭТП, упомянутых респондентами и вошедших в итоговый рейтинг электронных площадок по уровню удовлетворенности корпоративных заказчиков качеством их услуг, несколько сократился по сравнению с результатами анкетирования 2016 года (таблица 1). Это связано с изменением состава респондентов, заполнивших анкеты. Также можно отметить существенное повышение позиции электронной торговой площадки «ТЭК-Торг», впервые вошедшей в топ-5 рейтинга, обусловленное активным участием компаний группы «Роснефть» в исследовании 2017 года. Заслуживает внимания и прогресс «Единой электронной торговой площадки» («ЕЭТП»), которая по результатам анкетирования 2017 года вышла на вторую позицию в рейтинге. Вместе с тем данные анкетирования 2017 года подтвердили тенденцию четырех последних лет – разрыв средних оценок качества услуг ведущих площадок сократился до минимума. Таким образом, по оценкам крупнейших корпоративных заказчиков, качество услуг ведущих ЭТП в значительной мере выровнялось и является стабильно высоким по большинству ключевых параметров (таблицы 2–9).

Таблица 1. Лучшие ЭТП по уровню удовлетворенности корпоративных заказчиков качеством их услуг

| Позиция в рейтинге (позиция в 2015 году) | ЭТП | Средневзвешенная оценка респондентов, имевших опыт сотрудничества в качестве заказчика с данной ЭТП (1 балл – минимальная оценка, 10 баллов – максимальная оценка)* | Доля в общей численности оценок, %** | Итоговый балл |
|--|--|---|--------------------------------------|---------------|
| 1 (1) | Центр электронных торгов B2B-Center | 8,9 | 17 | 1,51 |
| 2 (2-3) | «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») | 9,0 | 16 | 1,44 |
| 3 (2-3) | Торговый портал «Фабрикант» | 8,0 | 17 | 1,36 |
| 4 (4) | АО «ОТС» | 8,3 | 11 | 0,91 |
| 5 (13) | «ТЭК-торг» | 8,4 | 9 | 0,76 |
| 6 (6) | «РТС-тендер» | 8,2 | 9 | 0,74 |
| 7 (5) | Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» | 8,4 | 8 | 0,67 |
| 8 (9) | ООО «ТендерПро» | 9,0 | 4 | 0,36 |
| 9 (12) | ЭТП «ГПБ» | 9,0 | 3 | 0,27 |
| 10 (7) | ТЗС «Электра» | 8,8 | 3 | 0,26 |
| 11 (11) | ЭТП ONLINECONTRACT | 7,8 | 3 | 0,23 |

* В том числе в рамках проведения тестовых закупок.

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

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

Таблица 2. Уровень конкуренции в торговых процедурах компаний

| ЭТП, клиенты которых поставили оценку | Средняя взвешенная оценка* |
|--|----------------------------|
| «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») | 8,2 |
| Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» | 8,1 |
| Центр электронных торгов B2B-Center | 7,9 |
| «РТС-тендер» | 7,7 |
| АО «ОТС» | 7,5 |
| Торговый портал «Фабрикант» | 7,4 |
| «ТЭК-Торг» | 6,8 |

* 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

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

Таблица 3. Гибкость и широта торгово-закупочного функционала

| ЭТП, клиенты которых поставили оценку | Средняя взвешенная оценка* |
|--|----------------------------|
| Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» | 8,9 |
| Центр электронных торгов B2B-Center | 8,8 |
| АО «ОТС» | 8,7 |
| Торговый портал «Фабрикант» | 8,6 |
| «ТЭК-Торг» | 8,5 |
| «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») | 8,3 |
| «РТС-Тендер» | 8,1 |

* 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

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

Таблица 4. Удобство и полнота возможностей контрольных и аналитических инструментов

| ЭТП, клиенты которых поставили оценку | Средняя взвешенная оценка* |
|--|----------------------------|
| «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») | 9,2 |
| Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» | 9,1 |
| Торговый портал «Фабрикант» | 9,0 |
| «ТЭК-Торг» | 8,8 |
| Центр электронных торгов B2B-Center | 8,7 |
| АО «ОТС» | 8,6 |
| «РТС-Тендер» | 8,3 |

* 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

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

Таблица 5. Широта и качество дополнительных сервисов, предоставляемых ЭТП

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

* 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

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

Таблица 6. Техническая стабильность и скорость работы ЭТП

| ЭТП, клиенты которых поставили оценку | Средняя взвешенная оценка* |
|--|----------------------------|
| Центр электронных торгов В2В-Center | 9,2 |
| АО «ОТС» | 9,1 |
| Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» | 9,0 |
| Торговый портал «Фабрикант» | 8,8 |
| «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») | 8,6 |
| «РТС-Тендер» | 8,4 |
| «ТЭК-Торг» | 7,9 |

* 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

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

Таблица 7. Удобство навигации по сайту ЭТП

| ЭТП, клиенты которых поставили оценку | Средняя взвешенная оценка* |
|--|----------------------------|
| Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» | 9,6 |
| «ТЭК-Торг» | 9,3 |
| «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») | 9,0 |
| Торговый портал «Фабрикант» | 8,8 |
| Центр электронных торгов В2В-Center | 8,7 |
| «РТС-Тендер» | 8,6 |
| АО «ОТС» | 8,2 |

* 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

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

Таблица 8. Качество клиентской и технической поддержки

| ЭТП, клиенты которых поставили оценку | Средняя взвешенная оценка* |
|--|----------------------------|
| Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» | 9,6 |
| Центр электронных торгов В2В-Center | 9,4 |
| «ТЭК-Торг» | 9,3 |
| Торговый портал «Фабрикант» | 9,1 |
| «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») | 9,0 |
| «РТС-Тендер» | 8,8 |
| АО «ОТС» | 8,6 |

* 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

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

Таблица 9. Уровень информационной безопасности

| ЭТП, клиенты которых поставили оценку | Средняя взвешенная оценка* |
|--|----------------------------|
| «ТЭК-Торг» | 9,8 |
| Автоматизированная система торгов «Сбербанк-АСТ» | 9,6 |
| Торговый портал «Фабрикант» | 9,5 |
| АО «ОТС» | 9,1 |
| Центр электронных торгов В2В-Center | 9,0 |
| «Единая электронная торговая площадка» («Росэлторг») | 8,8 |
| «РТС-Тендер» | 8,7 |

* 1 – низшая оценка, 10 – высшая оценка.

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

ПРИЛОЖЕНИЕ. ИНТЕРВЬЮ С ПАРТНЕРАМИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Антон Киценко,
заместитель генерального директора АО «Единая электронная торговая
площадка» («ЕЭТП»)



– Какие новые тенденции в развитии рынка электронной межкорпоративной торговли проявились в 2017 году?

– Не думаю, что в 2017 году проявились какие-либо принципиально новые тенденции, скорее, получили развитие тренды, заложенные несколько лет назад, – речь, в первую очередь, о поддержке и развитии малого и среднего бизнеса. Так, на фоне общего огосударствления экономики России правительство РФ все же приняло долгожданные поправки в Федеральный закон № 223-ФЗ, в том числе обязывающие субъектов 223-ФЗ размещать закупки товаров и услуг, осуществляемые у субъектов МСП, на федеральных площадках, функционирующих в соответствии с требованиями Федерального закона № 44-ФЗ. Таким образом, государство сделало еще один шаг в сторону систематизации и повышения качества закупочных процессов государственных компаний и корпораций, а также расширению доступа малых предприятий к закупкам крупнейших заказчиков.

Кроме того, сами операторы электронных площадок безотносительно к законодательным изменениям в последнее время ориентируются на работу с малыми и средними предприятиями и предоставление им сервисов, открывающих новые возможности для роста их бизнеса. Так, в 2017 году «Единая электронная торговая площадка» запустила интернет-магазин, позволяющий малым и средним предприятиям не только продавать свою продукцию, но и самим выступать в качестве заказчиков, систематизируя свои закупки и расширяя цепочку поставщиков.

– Какие сегменты рынка электронной межкорпоративной торговли будут, по вашим оценкам, обеспечивать его рост или, по крайней мере, стабильность в среднесрочной перспективе?

– И в среднесрочной, и в долгосрочной перспективе существенный рост рынка будет обеспечиваться за счет небольших частных компаний. Если ранее рынок электронной торговли был представлен преимущественно крупными предприятиями как из частной, так и государственной сферы, то в последние два года наблюдается устойчивый рост количества небольших предприятий с годовым оборотом от 500 млн до 2–3 млрд рублей, внедряющих инструменты и сервисы, предлагаемые электронными площадками, в свою систему закупок.

– Какие сервисы будут определять дальнейшее развитие рынка услуг электронных торговых площадок в целом?

– Ключевая задача любого закупщика – обеспечить потребности компании в товарах, работах, услугах с оптимальными показателями цены, качества, надежности и сроков, в том числе с учетом государственного регулирования системы закупок, если речь идет о государственной компании. При этом ключевая проблема, мешающая реализации этой задачи, заключается в кризисе доверия заказчиков к поставщикам. Запрос на достоверность и полноту сведений о потенциальном контрагенте сегодня является базовой ценностью в системе координат заказчика. Но несмотря на степень проникновения информационных технологий во все сферы деятельности, в том числе в область закупок на текущий момент предприятия, выступающие в роли заказчиков, не имеют возможности удовлетворить свой запрос. В горизонте трех–пяти лет репутация поставщика и качество продукции будут

являться абсолютными приоритетами для заказчиков, а фокус взаимодействия будет смещаться от товаров и услуг к репутации поставщика. Именно поэтому мы считаем, что сервисы, построенные с применением технологии блокчейн, будут определять дальнейшее развитие рынка услуг электронных торговых площадок. Внедрение технологии блокчейн в сферу закупок со временем позволит достигнуть режима 100% прозрачности закупочного процесса от момента планирования до момента исполнения договора и обеспечит предприятию-заказчику контроль за всей цепочкой подрядчиков и производителей. Первым шагом на пути к достижению этой цели стал запуск в 2017 году совместного проекта «Внешэкономбанка» и «Единой электронной торговой площадки» по реализации системы сопровождения договоров с использованием платформы электронного документооборота, построенной на базе технологии блокчейн.

– Какие наиболее существенные хронические проблемы инфраструктуры электронной торговли B2B в России остаются нерешенными?

– К основным проблемам, не решенным на текущий момент, можно отнести тот факт, что расходы госсектора (30 трлн рублей, 25% ВВП РФ) контролируются только на первом уровне: из 40 млн заключаемых контрактов прозрачны лишь 4 млн (10%). Также в системе государственных закупок и закупок отдельных видов юридических лиц продолжает функционировать единая точка отказа и уязвимости информации (ЕИС).

– Решение данных проблем лежит, скорее, в технологической плоскости или в области совершенствования процедур проведения электронных торгов и управления деятельностью электронных торговых площадок?

– Для решения указанных проблем необходимо принятие как законодательных, так и инфраструктурных мер, направленных на создание единой системы электронного документооборота с применением технологии блокчейн, что позволит добиться 100% прозрачности расходования бюджетных средств за счет контроля цепочек поставок на всех уровнях, а также обеспечит безопасное хранение данных и доступ к исчерпывающей информации обо всех этапах закупок, от планирования до исполнения.

– Какие из прорывных ИТ-технологий, которые в последнее время привлекают к себе общественное внимание (распределенные реестры, машинное обучение, элементы технологии искусственного интеллекта), могут оказать в обозримом будущем наиболее серьезное влияние на развитие рынка услуг ЭТП?

– Думаю, что будущее, о котором вы говорите, наступило, так как прорывные технологии внедряются в сферу электронных закупок уже сейчас. Так, «Единая электронная торговая площадка» активно использует технологию Big Data с целью анализа поведенческих реакций и выявления закономерностей в поведении участников закупочных процедур.

Благодаря сегодняшним возможностям анализа огромных массивов данных, мы точно понимаем, на какие процедуры тот или иной поставщик чаще всего подает заявки на участие, чем он руководствуется при подаче ценовых предложений на процедурах с высоким уровнем конкуренции, есть ли закономерность в его поведении и активности. Какой процент участников электронных аукционов участвует ради участия, наудачу, а какой – продумывает игру до конца? Какие продукты и услуги нашей компании наиболее востребованы у поставщиков из той или иной сферы, в том или ином регионе. Ответы на эти вопросы позволили нам существенно повысить качество взаимодействия с нашими клиентами и улучшить показатели нашей деятельности.

Более революционная и многообещающая технология, уже перевернувшая финансовый мир, скоро распространится во все сферы нашей деятельности, в том числе в область закупок. Я имею в виду, разумеется, технологию блокчейн.

Благодаря алгоритмам, заложенным в этой технологии, мы сможем создать безопасную, распределенную цепочку блоков, хранящую всю информацию о действиях поставщиков и совершаемых транзакциях, происхождении и движении товаров, добиться прозрачности расходования бюджетных средств за счет внедрения системы по контролю цепочек поставок, формировать предиктивную аналитику будущих расходов государства и государственных компаний — в общем, учитывать и анализировать все, что может быть представлено в цифровом формате.

– Новые технологии, скорее, скорректируют уже существующий тренд эволюционного развития электронного рынка или же мы можем ожидать революционных изменений, в частности, появления новых форматов электронной торговли?

– Революционные изменения, разумеется, произойдут, в том числе в формате взаимодействия заказчиков и поставщиков. Представьте ситуацию, при которой вы в режиме реального времени можете получить абсолютно достоверную информацию о поставщике (его опыте, квалификации, практике работы с другими компаниями, кредитную историю, правоприменительную и судебную практики и так далее), необходимую вам для анализа его благонадежности и компетенции. Зачем в таком случае тратить время на проведение процедуры квалификационного отбора, которую так часто используют заказчики перед проведением конкурентной закупки?

– В течение последних 5 лет обсуждается возможность дальнейшей консолидации рынка услуг ЭТП в корпоративном сегменте, в том числе сделки слияния-поглощения. Исходя из существующих тенденций развития рынка, как вы оцениваете вероятность такого рода процессов?

– Как неизбежное и логичное продолжение тренда последних лет, обусловленного избыточным количеством электронных площадок, большинство из которых обслуживает частные интересы группы создавших их лиц.

– Как вы оцениваете возможное влияние принятых поправок в 44-ФЗ и 223-ФЗ на дальнейшее развитие межкорпоративного электронного рынка и рынка услуг ЭТП?

– Рынок будет сужаться в пользу электронных площадок, соответствующих требованиям, аналогичным тем, которые применяются в отношении операторов федеральных электронных торговых площадок. Это понимают участники рынка, в том числе компании, выступающие в роли заказчиков, и это видим мы хотя бы на примере тех крупных корпораций, которые приняли решение о переводе своих закупок с площадки, преимущественно работающей в частном секторе, на «Единую электронную торговую площадку».

– Большинство мер по усилению государственного регулирования рынка услуг ЭТП мотивируется необходимостью поддержки субъектов МСП, в частности, облегчения их доступа к регулируемым корпоративным закупкам и закупкам государственных и муниципальных заказчиков. По вашему мнению, насколько именно такой способ поддержки малого и среднего бизнеса является оптимальным и насколько высока цена такой поддержки для операторов ЭТП и корпоративных заказчиков?

– Считаю такой способ поддержки субъектов МСП действительно эффективным. Кроме того, сами представители малого и среднего бизнеса, с которыми мы регулярно общаемся на различных мероприятиях, положительно оценивают сокращение количества электронных площадок, на которых они вынуждены регистрироваться, изучать порядок и правила участия в закупочных процедурах, а также платить абонентскую плату, плату за участие или за победу. Проблема не в том, какой из способов поддержки более эффективен или оптимален, а какой менее. Сегодня в России реализовано огромное количество мер по поддержке предприятий МСП, в том числе оказывается финансовая, правовая и информационно-маркетинговая поддержка, проводятся сотни обучающих мероприятий

в области предпринимательства, создана даже отдельная корпорация, реализующая комплекс специальных мероприятий, в том числе контролирующая предоставление государственными корпорациями прямого доступа субъектам МСП к своим закупкам на триллионы рублей. Проблема в том, что, несмотря на весь комплекс обозначенных мер, несмотря на полностью прозрачные условия и наличие равного доступа для всех участников к электронным закупкам крупнейших предприятий-заказчиков, поставщики продолжают пытаться договориться с заказчиками напрямую и настоятельно просят представителей заказчиков ознакомиться с их прайс-листами в рамках конференций и обучающих мероприятий. Иными словами, проблемы не в государстве, не в законодательстве и не в заказчиках, а в менталитете поставщиков, где-то в лени, а где-то в степени недоверия к существующим процедурам реализации государственных и корпоративных закупок. Что касается электронных площадок, то, думаю, существенных изменений большинство операторов площадок, равно как и заказчики, не почувствуют.

– Какие меры государственного регулирования, на ваш взгляд, могут действительно способствовать развитию рынка услуг ЭТП?

– Как было сказано выше, мы считаем, что качественный рост рынка услуг электронных торговых площадок напрямую зависит от скорости внедрения и распространения технологии блокчейн и создания единой экосистемы, включающей информацию и сведения обо всех участниках закупочных процессов и совершаемых ими действиях. Но для этого необходима легализация применения технологии блокчейн в сфере государственных и корпоративных закупок.

Андрей Бойко,
коммерческий директор Центра электронных торгов B2B-Center



– Какие наиболее существенные хронические проблемы инфраструктуры электронной торговли B2B в России остаются нерешенными?

– Хронические проблемы связаны с общей ситуацией на рынке. Первая – постоянные изменения законодательства. Мы работаем с иностранными компаниями, на родине которых законодательство не меняется десятилетиями. Поэтому все процессы выстроены и работают стабильно.

У нас же просыпаешься утром и думаешь: внесли или нет очередные поправки? Это сильно мешает компаниям выстраивать нормальную систему закупок, потому что приоритеты часто меняются на противоположные. Сначала все боролись за прозрачность закупок, а теперь предлагают закрыть все закупки на одной площадке. Постоянные поправки вызывают путаницу. И заказчики, и площадки живут как на иголках.

Вторая хроническая проблема – роль административного ресурса, когда решения принимаются не на основе экономической целесообразности, а по указанию свыше. В результате компании перестраивают системы закупок, переходят с площадки на площадку, вообще отказываются от закупок в электронном виде. Эта особенность российской экономики тоже не дает развиваться рынку стабильно. В идеале он должен регулировать себя сам. Да, контроль необходим, но искусственный передел вредит всем.

– Решение данных проблем лежит скорее в технологической плоскости или в области совершенствования процедур проведения электронных торгов и управления деятельностью электронных торговых площадок?

– Функциональность ведущих площадок, в том числе B2B-Center, превосходит потребности рынка. Совершенствовать технологию электронных торгов не имеет смысла: мы оцифровали все основные виды закупок и все возможные элементы для них. Мировая практика показывает, что этого достаточно для нормальной работы компаний.

Проблема, как я уже сказал, в другом: нестабильное законодательство, административный ресурс, непоследовательная политика государства. Большинство компаний не хотят рисковать, боятся что-то поменять, так как перспективы неясны.

Надо изменить подход к регулированию рынка ЭТП. В идеале государство должно создать единые требования к площадкам и равные условия доступа к проведению закупок в рамках законов 223-ФЗ и 44-ФЗ. Требования должны быть высокого уровня, но без административных ограничений. Если площадка может выполнить эти требования и подтвердить свои возможности лицензиями, технической базой, квалифицированными сотрудниками, то она может работать на рынке. Заказчики и поставщики сами решат, где удобнее и выгоднее работать.

– Какие новые тенденции в развитии рынка электронной межкорпоративной торговли проявились в 2017 году?

– В начале года рынок электронной торговли немного тормозил из-за нестабильности в экономике, но во второй половине года рост возобновился. Компании стали активнее заниматься оптимизацией внутренних издержек. Это особенно заметно в сегменте частных компаний, которые раньше

относились к электронным закупкам настороженно. По нашим оценкам, объем закупок на 12 ведущих электронных площадках вырос на 6% и составил 9,5 трлн рублей.

Первая важная тенденция – компании, которые пользовались собственными площадками, стали переходить на независимые ЭТП. Это тоже связано с сокращением расходов: собственный программный продукт требует обслуживания, постоянных обновлений, покупки дополнительных лицензий. А поскольку цены на программное обеспечение, как правило, привязаны к курсу доллара, то многие стали задумываться – а стоит ли оно того?

Плюс давление со стороны государства, связанное с переходом на отечественное ПО, хранением данных на серверах в России, требованиями к компаниям, которые обслуживают информационные системы.

Вторая тенденция – закупки превращаются в высокотехнологичную отрасль. Помимо ЭТП заказчики активно внедряют новые технологии: чат-боты для управления работой с поставщиками, решения для анализа данных по закупкам, управления справочниками закупаемой продукции и услуг.

Третья тенденция – рынок закупок госкомпаний в 2017 году стоял на месте. В закон внесли поправки, поэтому заказчики ждали, что будет дальше. Те, кто хотел автоматизировать закупки, уже работали на площадках, а остальные проводили в электронной форме обязательный минимум.

– Какие сегменты рынка электронной межкорпоративной торговли будут, по вашим оценкам, обеспечивать его рост или, по крайней мере, стабильность в среднесрочной перспективе?

– Рынок растет за счет частных компаний из разных отраслей: металлургии, агропромышленного комплекса, производителей сельхозтехники, ретейла и HoReCa. Если раньше частные компании ассоциировали электронные торги с госзаказом, то теперь рынок коммерческих закупок заметно вырос. Заказчики смотрят на опыт своих партнеров, конкурентов и выходят на площадку сами. Оптимизация издержек – важная задача для любого бизнеса. За 2017 год число закупок на B2B-Center выросло на 9% и превысило 161 тыс. процедур.

– Какие сервисы будут определять дальнейшее развитие рынка услуг электронных торговых площадок в целом?

– Локомотивом останутся сами электронные торги. Все дополнительные сервисы – финансовые, логистические, аналитические – будут делать площадки удобнее, эффективнее, но существенного влияния на рынок не окажут.

Настоящим прорывом мог бы стать единый электронный документооборот для всех российских компаний. К сожалению, пока нет универсального решения для роуминга электронных документов между разными системами.

– Какие из прорывных ИТ-технологий, которые в последнее время привлекают к себе общественное внимание (распределенные реестры, машинное обучение, элементы технологии искусственного интеллекта), могут оказать в обозримом будущем наиболее серьезное влияние на развитие рынка услуг ЭТП?

– Потенциально эти технологии могут совершить переворот в закупках. Например, на основе искусственного интеллекта мог бы появиться сервис, который анализирует рыночные данные и выбирает оптимального поставщика конкретной продукции. Он сделает большинство торгов ненужными и сократит время выбора контрагента до 1 дня.

Но это противоречит закупочному законодательству и сложившимся системам закупок компаний – контракт можно заключать максимум на год с регулярным проведением конкурентных процедур. К тому же российские поставщики не готовы открывать реальную стоимость продукции, так как на рынке много посредников. Они всегда стремятся продать по как можно более высокой цене.

Это типичная ситуация для развивающихся рынков, поэтому пока современные технологии в России будут использоваться для повышения эффективности и упрощения электронных закупок. B2B-Center в прошлом году запустил рекомендательную систему на основе искусственного интеллекта, которая анализирует профиль поставщика и автоматически подбирает для него закупки. Мы добились 80% точности предсказаний, а активность поставщиков, которые пользуются рекомендациями площадки, выросла на треть.

– Новые технологии, скорее, скорректируют уже существующий тренд эволюционного развития электронного рынка или же мы можем ожидать революционных изменений, в частности, появления новых форматов электронной торговли?

– Революционных изменений ждать не стоит, так как рынок сильно зарегулирован законодательством. Даже частные компании работают с оглядкой на позицию государства. Поэтому рынок будет развиваться эволюционным путем.

– В течение последних 5 лет обсуждается возможность дальнейшей консолидации рынка услуг ЭТП в корпоративном сегменте, в том числе сделки слияния-поглощения. Исходя из существующих тенденций развития рынка, как вы оцениваете вероятность такого рода процессов?

– Сделки возможны, но маловероятны из-за высоких рисков. Это показал 2017 год, когда активно обсуждалась продажа одной из крупных площадок, но пока так и не состоялась.

Рынок сильно зависит от административного ресурса, который невозможно купить вместе с сервисом. С помощью сделки можно убрать конкурента, но это слишком дорогое удовольствие.

– Как вы оцениваете возможное влияние принятых поправок в 44-ФЗ и 223-ФЗ на дальнейшее развитие межкорпоративного электронного рынка и рынка услуг ЭТП?

– Эти поправки могут изменить рынок как в позитивную, так и в негативную сторону. Все зависит от решения государства: к поправкам должны принять множество постановлений правительства.

Первый вариант – государство расширит перечень отобранных ЭТП и даст свободу конкуренции между ними. Тогда рынок будет развиваться, а не законсервируется.

Второй – они приведут к ужесточению регулирования. Останется только 6 площадок для всех регулируемых закупок, а остальные будут работать исключительно с закупками частных компаний.

Пока перспективы неясны и вероятны оба варианта, так как отбор площадок по Закону № 44-ФЗ вновь перенесли.

– Большинство мер по усилению государственного регулирования рынка услуг ЭТП мотивируется необходимостью поддержки субъектов МСП, в частности, облегчения их доступа к регулируемым корпоративным закупкам и закупкам государственных и муниципальных заказчиков. По вашему мнению, насколько именно такой способ поддержки малого и среднего бизнеса является оптимальным и насколько высока цена такой поддержки для операторов ЭТП и корпоративных заказчиков?

– У государства есть возможности для прямой поддержки малого бизнеса. Вместо этого любить МСП заставляют госкомпании, которые были созданы для других целей. К сожалению, такой подход не работает. Поддержку через закупки госкомпаний получает ненастоящий бизнес. Многие крупные поставщики специально создают малые предприятия для участия в регулируемых закупках. Формально число малого бизнеса растёт, но это не производители, а компании-посредники.

Обязанность поддерживать малый бизнес ломает системы закупок заказчиков. Они вынуждены перестраивать процессы, менять положения о закупках, проводить специальные процедуры только

для малого бизнеса, вести дополнительную отчетность. Косвенные издержки госкомпаний растут, а реальный малый бизнес все равно остается в стороне.

Для операторов площадок это тоже проблема, так как государство хочет ограничить список ЭТП для закупок у субъектов МСП. Информация о закупках доступна в одном месте – ЕИС, поэтому поставщики могут легко определиться с выбором площадки.

Проблемы начинаются на другом этапе. Например, чтобы снизить издержки МСП, надо хранить обеспечение в одном месте, а не на каждой площадке, обеспечить стандартные требования к электронной подписи, которая будет равноценна для всех заказчиков и ЭТП, и принять ряд других мер.

– Какие меры государственного регулирования, на ваш взгляд, могут действительно способствовать развитию рынка услуг ЭТП?

– Развитию рынка помог бы разумный подход к регулированию смежных отраслей электронного документооборота и электронных подписей. Там тоже множество игроков, которые работают каждый по своим правилам.

Для ЭДО критично обеспечить единую среду для документов всех операторов, а для ЭП – единый стандарт подписи, которую будут принимать все госорганы, заказчики по 223-ФЗ и площадки. Это значительно сократит издержки участников закупок и поможет перевести весь бумажный документооборот в электронный вид.

Наконец, разумно ввести мораторий на существенные изменения законодательства о закупках. Стабильность правил позволит всем участникам научиться работать в рамках закона, а также использовать их для построения эффективных систем закупок.

Виталий Татаренко,
генеральный директор ООО «ТИМЛИС»



– **Какие наиболее существенные хронические проблемы инфраструктуры электронной торговли B2B в России остаются нерешенными?**

– Несовершенство соответствующего законодательства и его частые изменения, а следовательно, и изменения внутрикорпоративных нормативных документов и регламентов несут в себе необходимость проведения постоянных доработок ПО, требующих особого внимания и значительной трудоемкости. Это усложняет техническую поддержку постоянно изменяющегося основного функционала ЭТП и не способствует развитию функционала ЭТП в части развития удобного торгово-закупочного функционала с дополнительными сервисами и инструментами аналитики и контроля.

– **Для корпоративных заказчиков в области внедрения электронных закупок доступны две стратегии – внедрение корпоративных ИТ-решений для проведения электронных закупочных процедур или использование сервисов независимых электронных торговых площадок. Существует ли конкуренция между этими двумя стратегиями? Считаете ли вы в данной области своими конкурентами операторов независимых ЭТП?**

– Мы предлагаем третью стратегию – комбинированное использование корпоративной ЭТП с внешними площадками. Это возможно, когда корпоративная площадка полностью обслуживает потребности заказчика, выступает не только как площадка для закупок, но и как аналитический инструмент, позволяющий вести закупку от планирования бюджета до реализации контракта. В этом случае взаимоотношения с внешними ЭТП выстраиваются с целью привлечения новых поставщиков.

Наше главное преимущество – ориентированность на все внутренние бизнес-процессы заказчика, умение настроить систему так, чтобы она стала частью информационного пространства и оптимизировала процессы в соответствии с внутренними и внешними требованиями.

– **От некоторых операторов ЭТП доводилось слышать мнение, что корпоративные решения в области автоматизации и проведения закупок, в том числе корпоративные электронные торговые площадки неизбежно уступят место использованию сервисов независимых ЭТП, поскольку услуги таких площадок относительно дешевы, и они, помимо собственно торгово-закупочного функционала, предлагают заказчикам уже сформированную базу активных поставщиков. Согласны ли вы с этим мнением?**

– Корпоративная площадка – это в первую очередь гибкий инструмент, а не типовое готовое решение. Успех каждой отдельной площадки зависит во многом от того, насколько реализован весь ее технический потенциал. Мы со своей стороны готовы предложить помимо внедрения и интеграции с внешними системами еще и мощную аналитическую и методологическую поддержку закупочной деятельности на том уровне, который недоступен для внешних площадок, но является приоритетом для крупного заказчика.

– **В каких случаях внедрение компаниями корпоративных решений в области проведения электронных закупочных процедур органично сочетается с использованием сервисов внешних (независимых) электронных торговых площадок? Имеются ли в вашей практике успешные примеры такого совместного использования корпоративных решений и внешних ЭТП?**

– Опыт интеграции имеется, как с внешними ЭТП, так и с поисково-аналитическими системами. Такое взаимодействие выгодно, когда дополняет друг друга функционально.

– Какие тенденции развития корпоративных ИТ-решений для организации и проведения закупочной деятельности крупных корпоративных заказчиков вы могли бы отметить?

– Если говорить именно о крупных корпоративных заказчиках, то это, в первую очередь, оптимизация своих бизнес-процессов путем повышения автоматизации работы в закупках. Например, на внедренной нами площадке более 90% всех документов, формируемых в ходе закупки, заполняются автоматически.

Следующие взаимосвязанные тенденции – аналитика и прогнозирование в закупках. Заказчик хочет видеть закупку в разрезе аналитических данных, которые позволят ему скорректировать свои затраты, наладить рабочие процессы внутри компании, а также соблюдать предписываемые законом нормы.

– Как, по вашим наблюдениям, изменились потребности крупных корпоративных заказчиков в области внедрения ИТ-решений для автоматизации закупочной деятельности и проведения электронных закупочных процедур?

– Заказчик хочет видеть закупку в разрезе аналитических данных, которые позволят ему скорректировать свои затраты, наладить рабочие процессы внутри компании, а также соблюдать предписываемые законом нормы. Отсюда и интерес к прорывным ИТ-технологиям.

– Совершенствование каких сервисов будет определять дальнейшее развитие рынка электронной торговли B2B в целом?

– Полноценный электронный документооборот между участниками сделок.

– Какие прорывные ИТ-технологии, которые в последнее время привлекают к себе общественное внимание (распределенные реестры, машинное обучение, элементы технологии искусственного интеллекта), могут оказать в обозримом будущем наиболее серьезное влияние на развитие ИТ-решений в области автоматизации корпоративных закупок и проведения электронных закупочных процедур?

– Все перечисленные технологии в совокупности повлияют на процесс автоматизации корпоративных закупок, так как изменят подход к планированию и формированию потребности заказчика.

– Новые технологии, скорее, скорректируют уже существующий тренд эволюционного развития электронного рынка или же мы можем ожидать революционных изменений, в частности, появления новых форматов электронной торговли, новых инструментов организации и проведения корпоративных закупок?

– Как бы стремительно новые технологии ни ворвались в нашу жизнь, о революционном изменении говорить пока рано, так как есть определенное влияние со стороны законодательства.

Константин Раев,
директор НП «Профессионалы электронного рынка», первый заместитель
генерального директора АО «Российский аукционный дом»



– Большинство мер по усилению государственного регулирования рынка услуг ЭТП мотивируется необходимостью поддержки субъектов МСП, в частности, облегчения их доступа к регулируемым корпоративным закупкам и закупкам государственных и муниципальных заказчиков. По вашему мнению, насколько именно такой способ поддержки малого и среднего бизнеса является оптимальным и насколько высока цена такой поддержки для операторов ЭТП и корпоративных заказчиков?

– Тенденция, направленная в сторону поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), получила свое развитие, в том числе с переводом заказчиков, работающих в рамках 223-ФЗ, на площадки по 44-ФЗ в части закупок у субъектов МСП. Государство сегодня максимально заинтересовано в поддержке малого и среднего бизнеса. И это отвечает требованиям времени и рынка. Вместе с тем концепция развития малого и среднего бизнеса может быть успешно реализована только при системном подходе с учетом существующих реалий и с учетом практики, которая будет сопровождать реализацию данной концепции.

В частности, принятое законом 44-ФЗ изменение финансовой модели работы электронных площадок изначально было направлено на расширение возможностей участия субъектов МСП в закупках и упрощение этого участия. В реальности принятые поправки усугубляют положение субъектов МСП. Сегодня субъекты МСП открывают счета в банках 100+ ввиду большого числа отказов крупнейших банков из-за жесткого регулирования со стороны закона 115-ФЗ. Вместе с тем требованиям к кредитным организациям, которые вероятнее всего и будут включены в соответствии с требованиями 44-ФЗ правительством в перечень банков, уполномоченных на открытие счетов участникам, будут соответствовать в лучшем случае банки из первой сотни. Таким образом, перевод на новую финансовую модель будет препятствовать участию в закупках большинству субъектов МСП.

Учитывая возникающую значительную финансовую нагрузку на участников в связи с необходимостью в новой финмодели оплачивать самостоятельно открытие, сопровождение счета, банковскую комиссию, требуется пересмотр в отношении таких физических и юридических лиц тарифной политики банков. В противном случае участие в закупках становится экономически нецелесообразным, особенно для субъектов МСП.

На этом примере видно, насколько важно очень осторожно подходить как к предварительной проработке инициатив, так и к их реализации.

Ведь многие сложные вопросы по участию представителей МСП в закупках касаются именно процедурных возможностей участия, а не вопросов, связанных с наличием закупок для МСП. Мы как оператор ЭТП максимально включены в процесс.

– **Какие меры государственного регулирования, на ваш взгляд, могут действительно способствовать развитию рынка услуг ЭТП?**

– Стабильность нормативно-правового регулирования и экономической ситуации. Это основные факторы роста для отрасли. Неизменность регулирования позволит выстроить оптимальное взаимодействие между всеми участниками рынка.

– Как вы оцениваете возможное влияние принятых поправок в 44-ФЗ и 223-ФЗ на дальнейшее развитие межкорпоративного электронного рынка и рынка услуг ЭТП?

– Достаточно дискуссионный вопрос, ответ на который может дать только наблюдение за их реализацией.

– Какие новые тенденции в развитии рынка электронной межкорпоративной торговли проявились в 2017 году?

– В первую очередь, растет уровень проникновения инновационных технологий, которые используются в отрасли закупок. Пользователи применяют мобильные приложения для оперативного доступа. Кроме этого, активно анализируем возможность внедрения блокчейн – технологий в работу ЭТП.

– Какие сегменты рынка электронной межкорпоративной торговли будут, по вашим оценкам, обеспечивать его рост или, по крайней мере, стабильность в среднесрочной перспективе?

– Сейчас перспективы рынка неочевидны. С одной стороны, безусловно, есть потенциал роста, как за счет использования инноваций, так и за счет прихода новых отраслей, но многое будет зависеть от стабильности правового поля.

– Какие сервисы будут определять дальнейшее развитие рынка услуг электронных торговых площадок в целом?

– Для любой ЭТП сервис, который позволит улучшить взаимодействие с клиентом будет являться приоритетом. Но при этом мы стараемся вести полноценный диалог с нашей клиентской аудиторией, чтобы не уходить полностью в сферу автоматизации. Поэтому наша задача – это создать площадку для эффективного взаимодействия всех наших клиентов с учетом наших дополнительных сервисов и возможностей.

– Какие наиболее существенные хронические проблемы инфраструктуры электронной торговли B2B в России остаются нерешенными?

– В экономике все взаимосвязано, поэтому необходимо рассматривать проблемы отрасли с учетом макроэкономической ситуации в стране. Прогнозирование инвестиционной и деловой активности компаний, которые тесно зависят от геополитической обстановки, затрудняет формирование стабильности на рынке электронной торговли. Поэтому компании вынуждены быть не стратегами, а тактиками. Развивать и строить инфраструктуру бизнеса в таких условиях достаточно сложно, но возможно.

– Решение данных проблем лежит, скорее, в технологической плоскости или в области совершенствования процедур проведения электронных торгов и управления деятельностью электронных торговых площадок?

– Перефразируя мудрость Востока, жизнь в эпоху перемен интересна, но трудна для развития бизнеса. Поэтому искусство управления изменениями бизнеса требует хотя бы некоторой доли времени, чтобы к ним приспособиться.

– Какие из прорывных ИТ-технологий, которые в последнее время привлекают к себе общественное внимание (распределенные реестры, машинное обучение, элементы технологии искусственного интеллекта), могут оказать в обозримом будущем наиболее серьезное влияние на развитие рынка услуг ЭТП?

– Использование блокчейн-технологий может существенно изменить сложившуюся структуру рынка ЭТП. Технологии распределенного хранения данных несут в себе огромный потенциал для бизнеса ЭТП. Как и для бизнеса в целом. Рынок услуг ЭТП, где проходит огромный массив повторяющейся информации, – это именно та сфера, где возможности блокчейна будут востребованы наибольшим образом.

– Новые технологии, скорее, скорректируют уже существующий тренд эволюционного развития электронного рынка или же мы можем ожидать революционных изменений, в частности, появления новых форматов электронной торговли?

– Думаю, что сейчас сложно прогнозировать сам формат изменений. Здесь только практика внедрения самого механизма может ответить на этот вопрос. Инновации меняют рынки порой совершенно непредсказуемым образом.

– В течение последних 5 лет обсуждается возможность дальнейшей консолидации рынка услуг ЭТП в корпоративном сегменте, в том числе сделки слияния-поглощения. Исходя из существующих тенденций развития рынка, как вы оцениваете вероятность такого рода процессов?

– Учитывая принятые поправки в 44-ФЗ и 223-ФЗ, сложность работы на рынке услуг ЭТП будет возрастать, поэтому данная тенденция вполне оправданна. Вопрос в том, каким образом она будет происходить с учетом планируемых законодательных изменений.

Дмитрий Сытин,
генеральный директор ЭТП «ТЭК-Торг»



– Какие новые тенденции в развитии рынка электронной межкорпоративной торговли проявились в 2017 году?

– Можно выделить две основные тенденции: изменение конфигурации рынка в связи с изменениями законодательства и цифровизация закупочной деятельности.

31.12.2017 были подписаны два федеральных закона, которые существенно изменят рынок закупок как по 44-ФЗ, так и по 223-ФЗ. Для начала рассмотрим влияние на рынок госзакупок. Будет новый отбор площадок для проведения на них госзакупок. При этом точно неизвестен как порядок отбора, так и искомое количество площадок. Вероятнее всего, состав будет обновлен. Это создает нервозность на рынке.

Изменится и финансовая модель бизнеса площадок. В законе указано, что плата может взиматься как с заказчика, так и с участника или с победителя. Таким образом, какой будет модель – неясно, но в любом случае кому-то придется платить за сервис.

Изменится модель управления обеспечением. Деньги от площадок и небольшого количества банков будут перенаправлены в некий пул уполномоченных банков.

Что касается рынка закупок по 223-ФЗ, то там выделяется особый сегмент закупок – так называемые спецзакупки у МСП. Эти закупки будут проводиться по особым четко регламентированным правилам и на отдельном списке площадок, а все остальные закупки госкомпаний – по положению о закупках компании и на любой площадке. Это вызовет как минимум необходимость заказчику проводить закупки по двум разным процессам, а в общем случае и с использованием разных площадок. Это все требует существенных изменений в ИТ-системах заказчиков, перенастройки процессов и людских ресурсов. Отдельно нужно сказать про то, что существует неопределенность с тем, на каких площадках можно будет проводить процедуры для МСП. В связи с тем что такие площадки должны соответствовать требованиям 44-ФЗ, возможны два варианта: либо это площадки для госзакупок, либо отдельный перечень. Если следовать букве закона, это должен быть отдельный перечень.

– Какие сегменты рынка электронной межкорпоративной торговли будут, по вашим оценкам, обеспечивать его рост или, по крайней мере, стабильность в среднесрочной перспективе?

– Можно выделить несколько сегментов: рост электронных закупок в госзакупках, закупках госкомпаний и коммерческом секторе. Основным фактором роста станет перевод закупок в электронную форму.

Этот год показал значительный рост объемов корпоративных закупок. На нашей площадке общий объем закупок превысил 1,9 трлн рублей по опубликованным НМЦ. В 2017 году по сравнению с 2016 годом было проведено в 2,4 раза больше закупок. Сохранение этой тенденции – залог стабильности работы ЭТП.

Вторая тенденция – рост числа поставщиков, участвующих в торгах именно на ЭТП, а значит, и рост конкуренции на торгах. По нашим данным, конкуренция на торгах в рамках 223-ФЗ значительно выше тех цифр, которые упоминаются в отчете Минфина, если учитывать только конкурентные процедуры. За 2017 год количество зарегистрированных поставщиков на площадке выросло на 56%, превысив 26,5 тыс. В среднем в закупочных процедурах участники подают свыше четырех заявок на лот. Рост численности активных поставщиков обеспечивает финансовую стабильность и развитие ЭТП.

И третья тенденция на 2018 год связана с закупками у МСП. По прогнозам «Корпорации МСП», объемы контрактов с субъектами малого и среднего предпринимательства могут достигнуть цифры в 3 трлн рублей. Особо нужно выделить рост сопутствующих сервисов: аналитика, логистика, финансовые сервисы, электронный документооборот. Два последних, я думаю, также будут драйверами роста в несколько следующих лет.

– Какие сервисы будут определять дальнейшее развитие рынка услуг электронных торговых площадок в целом?

– ЭТП должна прежде всего стать цифровой платформой с набором возможностей и сервисов полного цикла: чтобы любой поставщик или заказчик, придя сюда, смог продать и купить, получить кредит, банковскую гарантию, заключить договор, отправить в контролирующие органы всю требуемую информацию. В идеале – это сервисный провайдер для заказчика и поставщика. Тогда ЭТП из технологического элемента превратится в партнера заказчиков и поставщиков, в востребованный комплексный сервис.

Над этим мы и работаем. Мы уже сделали разные варианты электронного договора, обеспечили возможность проведения закупок в интернет-магазине с каталогом товаров, работ и услуг, создали систему аналитики, предоставляем возможность детализации до отдельных позиций номенклатуры. Сейчас опробуем электронный юридически значимый документооборот между заказчиками и поставщиками в рамках исполнения договоров, создаем цифровой профиль поставщика, автоматизируем систему рекомендаций процедур для поставщиков.

Кроме этого, развитие ЭТП невозможно без бизнес-сервисов для поставщиков и заказчиков. Это и целевой поиск поставщиков, получение обратной связи от рынка, аутсорсинг рутинных операций, помощь заказчикам при проведении квалификации и аккредитации поставщиков и так далее.

– Какие наиболее существенные хронические проблемы инфраструктуры электронной торговли B2B в России остаются нерешенными?

– Проблемы связаны, прежде всего, с нормативно-правовой базой. Во-первых, принято очень много поправок в законодательство и различных нормативно-правовых актов, в той или иной мере затрагивающих электронный рынок, а во-вторых, в процессе их подготовки, на мой взгляд, регулятор и законодатели недостаточно активно взаимодействуют с участниками рынка. Сегодня наша главная задача – подготовиться к 1 июля 2018 года, когда вступит в действие большая часть поправок в 44-ФЗ и 223-ФЗ. Принятые поправки частично требуют разъяснений, а некоторые нормы, на наш взгляд, нуждаются в корректировке. С учетом предыдущей практики не известно, кто обладает полномочиями по трактовке этих законов. Многие положения требуют утверждения подзаконных актов, без которых закон нельзя исполнить. Отсутствие НПА при четко установленной дате начала действия поправок создает неопределенность и нервозность. От этих проблем, в первую очередь, страдают заказчики – компании, работающие по 44-ФЗ и 223-ФЗ. Для бизнеса электронных площадок ситуация тоже неопределенная.

Есть и технологические проблемы. Каталог товаров, работ и услуг находится на начальной стадии развития. Он делается сейчас для закупок по 44-ФЗ. Сегмент закупок госкомпаний живет без единых НСИ, что очень затрудняет развитие ряда новых сервисов. Еще одна сложность – отсутствие возможности интеграции с государственными информационными системами и использование их как источники информации. Мы сейчас реализовали пилотный проект вместе с группой «Интерфакс». Мы упростили регистрацию на площадке, требуя от поставщика только ИНН. Всю остальную информацию мы берем у «Интерфакс». Поставщику ничего не нужно заполнять, загружать, а остается только проверить корректность данных. Это же самое, но уже с другой степенью доверия мы

могли бы брать у самого государства, а лучше просто идентифицировать юрлицо и сразу знать про него столько же, сколько знает про него государство.

– Какие прорывные ИТ-технологии, которые в последнее время привлекают к себе общественное внимание (распределенные реестры, машинное обучение, элементы технологии искусственного интеллекта, big data), могут оказать в обозримом будущем наиболее серьезное влияние на развитие рынка услуг ЭТП?

– С лета 2017 года, когда была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации», бизнес живет в парадигме цифровизации. Сейчас много говорят о новых технологиях, но пока, с моей точки зрения, достаточно много хайпа и популизма.

Начнем с блокчейна. Сама по себе технология распределенных реестров имеет неочевидную полезность для области закупок. Здесь удобнее работать с централизованными инструментами вследствие больших объемов информации, централизованного регулирования, необходимости контроля. Другое дело сам протокол, который математически гарантирует корректность ранее зафиксированных транзакций. Вместе с тем корректность подписанной информации гарантирует и электронная подпись.

Следующая популярная тема – машинное обучение и искусственный интеллект. Эти технологии, на мой взгляд, более применимы для закупок. Области применения пока видны две: система рекомендаций закупок для поставщиков и заказчиков, а также система поддержки принятия решений по выбору победителя. Здесь использование этих технологий может дать реальный эффект для заказчиков и поставщиков. Но для этого необходимо переводить всю информацию, связанную с проведением закупки, в цифровой вид. Не в сканы и файлы, а в данные.

Отдельно стоит сказать про роботизацию операций. Обычный человек под роботизацией понимает либо киборгов из «Терминатора», либо R2D2 из «Звездных войн». Мы сейчас не о них. Роботы – это программы, которые позволяют имитировать работу человека на компьютере, которая поддается алгоритмизации. Например, сотрудник ежедневно делает отчет о мониторинге поставок. Выгружает данные из одной системы, потом из другой, удаляет столбцы, копирует данные в Excel, добавляет формулы, раскрашивает ячейки, строит графики и потом все это печатает или переносит на слайд Power Point. Теперь все это может за вас сделать программа-робот, только гораздо дешевле и быстрее. В этой технологии скрыт огромный потенциал для повышения производительности и снижения затрат.

– Новые технологии, скорее, скорректируют уже существующий тренд эволюционного развития электронного рынка или же мы можем ожидать революционных изменений, в частности, появления новых форматов электронной торговли?

– Я считаю, что мы можем ждать прорыва. Однако для меня прорыв – это устранение рутинных операций, полная автоматизация процессов и изменение механизмов принятия решений. Если мы с помощью новых технологий устраним сложные процедуры принятия решений по выбору поставщика, подписания документов и контроля исполнения договоров – это будет такой скачок производительности труда, что нам и не снилось.

Что касается совершенно новых форматов, мне кажется, что как-то ушла в тень тема с 3D-принтерами и вообще, фактически автоматизированным производством на заказ того, что нужно заказчику. Если удастся сделать эти технологии более дешевыми, универсальными и гибкими, то это будет настоящая революция. Можно не закупать готовое, а заказать, купить средство производства и делать самому и дешевле, и именно то, что нужно.

– В течение последних 5 лет обсуждается возможность дальнейшей консолидации рынка услуг ЭТП в корпоративном сегменте, в том числе сделки слияния-поглощения. Исходя из существующих тенденций развития рынка, как вы оцениваете вероятность такого рода процессов?

— Я ожидаю, что в перспективе двух лет нас ждет сокращение количества площадок и перераспределение долей рынка между существующими игроками. Существует значительная конкуренция операторов за привлечение заказчиков. По отдельным правилам будет существовать рынок в рамках 44-ФЗ. Здесь нас ждет утверждение нового перечня площадок для проведения госзакупок и приватизации. Это отразится и на рынке услуг ЭТП, работающих в рамках 223-ФЗ и коммерческих закупок. Сейчас после принятия поправок в законы уже не имеет смысла делать слияния и поглощения.

Особо отмечу рост новых игроков и сегментов закупок, в том числе занятых в области гособоронзаказа и закрытых процедур. Рискну предположить, что этот сегмент просуществует до улучшения отношений с Западом, но в каком-то объеме он сохранится и в будущем.

— Большинство мер по усилению государственного регулирования рынка услуг ЭТП мотивируется необходимостью поддержки субъектов МСП. По вашему мнению, насколько именно такое направление поддержки малого и среднего бизнеса является оптимальным?

— «ТЭК-Торг» уделяет особое внимание сотрудничеству с компаниями — субъектами МСП. Мы стали одной из первых электронных торговых площадок, с которой «Корпорация МСП» реализует программу расширения доли участия малых и средних компаний в закупках заказчиков федерального и регионального уровней. В числе таких мероприятий — организация обучающих семинаров для предпринимателей в субъектах РФ, упрощение доступа для МСП и привлечение субъектов МСП к участию в закупках. Результаты говорят сами за себя: около 80% поставщиков во всех действующих секциях площадки — это малый и средний бизнес. Из всех выигранных контрактов доля МСП — 59,5%, в деньгах это составляет 28,9% от общего объема на площадке. И по нашим прогнозам, доля МСП в текущем году будет расти в целом по отрасли. Прогноз «Корпорации МСП» — увеличение доли закупок у МСП на 1 трлн рублей.

С моей точки зрения, закупки лишь небольшая часть процесса поддержки МСП. Снижение налоговой, отчетной нагрузки, уменьшение регулирования могут дать больший эффект.

Минфин сейчас разрабатывает требования к ЭТП вместе с нами, площадками. За основу взяты предложения, которые «ТЭК-Торг» разрабатывала в конце 2016 года совместно с площадками для госзаказа — «Сбербанком-АСТ», «ЕЭТП», «ММВБ», «РТС-Тендером» и Агентством по госзаказу Татарстана. Одновременно сейчас мы дорабатываем программное обеспечение площадки для соответствия требованиям поправок 504-ФЗ и 505-ФЗ. Мы заранее готовились к поправкам и к ужесточению требований к ЭТП, поэтому можем как работать по 44-ФЗ, так и проводить закупки для МСП.

Олег Умрихин,
генеральный директор ООО «ТендерПро»



– Какие новые тенденции в развитии рынка электронной межкорпоративной торговли проявились в 2017 году?

– Доступ к системе через мобильные приложения. Если раньше информационным бизнес-инструментом в компаниях был персональный компьютер, то сегодня все больше компаний соглашаются с тем, что смартфон становится если пока не основным, то полноценным дополнительным инструментом информационной корпоративной среды, и соответственно, эта тенденция переносится на требования к ЭТП. Поэтому мы понимаем, что в течение ближайшего времени на рынке появится хороший мобильный функционал.

– Какие сегменты рынка электронной межкорпоративной торговли будут, по вашим оценкам, обеспечивать его рост или, по крайней мере, стабильность в среднесрочной перспективе?

– Если сегментами считать отрасли, то мы видим, что число отраслей растет, например, активно стали работать на площадках ретейл, сельское хозяйство. Там работает стратегия «следования за лидером». Если компания – лидер рынка начинает работать на ЭТП, то в течение года, двух и остальные компании подтягиваются. Также стоит отметить, что все больше компаний теряют интерес к собственным ЭТП. Был период, когда компании начали активно тратить деньги на разработку и внедрение собственных программных продуктов. Разрабатывалась программа, тратились силы на внедрение, год-два проходила адаптация, и как итог – процесс закупок не показывает ожидаемых результатов. Это происходит потому, что ЭТП не просто программный комплекс. Программный комплекс всегда обслуживает какая-то компания, которая проводит очень много работы, объем которой даже больше, чем сама разработка и сопровождение ИТ-продукта. Компания – оператор ЭТП привлекает участников, фактически нянчится с рынком организаторов и поставщиков вокруг своего ИТ-продукта. Крупные компании так не работают, они выстраивают интерфейс и считают, что раз они крупные, то вокруг их электронного сервиса поставщики автоматически образуются, даже если он получился «косой», «кривой», существует уверенность, что поставщики сами прибегут и в очередь встанут. На самом деле нет. Рынок так не работает. Сейчас уже видна тенденция «отскока». Крупные компании, наигравшись в собственные ЭТП, начинают возвращаться на межкорпоративные площадки: проводить интеграции, запрашивать услуги по проработке рынка, интересоваться «живыми» базами поставщиков. За счет этого рынок опять может показать рост. Менеджерам, которые потратили деньги акционеров на эксперимент, должно быть, по моему мнению, стыдно. Хотя практика показывает, что они уже покинули эти компании, оставив за собой «хвосты» в виде неэффективных систем и бизнес-процессов.

– Какие сервисы будут определять дальнейшее развитие рынка услуг электронных торговых площадок в целом?

– Основной базовый сервис – организация электронных процедур и их поддержка силами разработчиков ПО, маркетологов, специалистов call-center – и будет главным драйвером развития. Этот сервис нужно делать удобным, простым и работоспособным. Далекое не все вопросы юзабилити, скоростей систем, надежности, безопасности решены оптимальным способом. Появляются новые технологии, и их нужно использовать для эффективной работы именно основных сервисов. Мода на наращивание всяких дополнительных сервисов постепенно пройдет. Каждый будет профессионально заниматься своим делом.

– Какие наиболее существенные хронические проблемы инфраструктуры электронной торговли B2B в России остаются нерешенными?

– Проблемы рынка ЭТП ничем не отличаются от проблем рынка России. Это – доминирующая роль государственного сектора и госкомпаний, которые подавляют конкуренцию и делают страну в целом неконкурентоспособной. На рынке ЭТП это можно очень хорошо проиллюстрировать. Основные игроки сегодня – это дочки госкомпаний и банков с госучастием, а также ЭТП, связанные аффилированными лицами с крупнейшими отраслевыми игроками или региональными правительствами.

– Какие из прорывных ИТ-технологий, которые в последнее время привлекают к себе общественное внимание (распределенные реестры, машинное обучение, элементы технологии искусственного интеллекта), могут оказать в обозримом будущем наиболее серьезное влияние на развитие рынка услуг ЭТП?

– Сложно прогнозировать по срокам, но то, что блокчейн и распределенные реестры внесут огромные изменения во взаимодействие всех сфер, – это точно. Многие сферы смогут функционировать без посредников: банков, нотариусов, регистраторов. Как это все изменит рынок ЭТП? Скорее всего, сегодня это даже представить пока невозможно, потому что новые отношения породят новые идеи и новые процессы. На сегодняшней понятийной базе описать их совершенно невозможно.

– Новые технологии, скорее, скорректируют уже существующий тренд эволюционного развития электронного рынка или же мы можем ожидать революционных изменений, в частности, появления новых форматов электронной торговли?

– Новые технологии, такие как блокчейн, могут затронуть государственные институты. Распределенное публичное хранение важных данных без возможности их изменения и бесследного исчезновения создает возможность взаимодействовать, минуя государство в тех сферах, где сегодня именно государство является точкой сборки системы. То есть появление технологий изменит модель общества. Их внедрение изменит суть большинства государственных институтов. Те страны, которые поймут и примут эту неизбежность в первую очередь, приобретут дополнительный козырь и время в конкурентной борьбе на рынках капитала, трудовых ресурсов. Ведь то, что сейчас делается с огромным трудом, может делаться абсолютно просто. Пример: перевод биткоинов от одной компании другой в сравнении с банковским переводом средств. Сразу понятно, что банковский перевод – это устаревшая, архаичная форма перевода денег. Данные технологии и изменения, конечно, затронут и рынок ЭТП, возможно, не напрямую, а по касательной, косвенно.

ЭТП – это тоже взаимодействие (между контрагентами), хоть и в виде сервиса, но вполне допускаю, что часть процессов переместится в область распределенных реестров и будет выглядеть совершенно по-другому. Может появиться распределенный реестр хранения информации по сделкам, распределенный каталог ТМЦ, который будет удобен для участников. Не совсем понятно сегодня, в какие дополнительные бонусы, выгоды это обернется в итоге для компаний и с какими расходами будет сопряжено. Скорее всего, на нашем рынке родится некий гибрид.

– В течение последних 5 лет обсуждается возможность дальнейшей консолидации рынка услуг ЭТП в корпоративном сегменте, в том числе сделки слияния-поглощения. Исходя из существующих тенденций развития рынка, как вы оцениваете вероятность такого рода процессов?

– Да, скорее всего, так и произойдет. Рынок ЭТП становится зрелым, устоявшимся рынком, в котором игроки распределены. Через некоторое время экспансиональный рост на новые отрасли и на рынок в целом станет затруднен, и компании смогут расти, только укрупняясь и поглощая друг друга. Это вполне рыночный путь развития, за исключением неконкурентного сценария, когда госкомпании поглощают коммерческий рынок. Главное – сохранить рынок конкурентным и не усилить существующий сегодня перекосяк.

– Как вы оцениваете возможное влияние принятых поправок в 44-ФЗ и 223-ФЗ на дальнейшее развитие межкорпоративного электронного рынка и рынка услуг ЭТП?

– Хуже для рынка ЭТП уже не будет, этот рынок уже изъяли из зоны свободного и конкурентного развития.

– Большинство мер по усилению государственного регулирования рынка услуг ЭТП мотивируется необходимостью поддержки субъектов МСП, в частности, облегчения их доступа к регулируемым корпоративным закупкам и закупкам государственных и муниципальных заказчиков. По вашему мнению, насколько именно данный способ поддержки малого и среднего бизнеса является оптимальным и насколько высока цена такой поддержки для операторов ЭТП и корпоративных заказчиков?

– Любое вмешательство и поддержка МСП через регулирование – это беда для бизнеса. Регулирование не бесплатно, это стоит денег. Регулировщику всегда нужно платить – это первое. Второе – в условиях отсутствия контроля гражданского общества бюрократия через регулирование получает дополнительные рычаги для выкручивания рук и выкачивания средств из бизнеса, особенно незащищенного, малого.

– Какие меры государственного регулирования, на ваш взгляд, могут действительно способствовать развитию рынка услуг ЭТП?

– Государственное регулирование должно касаться мер, обеспечивающих равную конкуренцию. Полный запрет государству заниматься каким-либо бизнесом, так как такой бизнес не конкурентен сам по себе и создает перекос рынка, госкомпании разрушают основы рыночной экономики. Поэтому я допускаю только снижение участия государства одновременно со снижением налогового бремени как для физических лиц, так и для компаний. Хочу закончить словами Карла Маркса, который справедливо отмечал, что государство является собственностью бюрократии. Когда государство забирает все новые и новые куски экономики, мы имеем дело с присвоением государства чиновниками. Это тупиковый путь.

Николай Алешкин,
генеральный директор ЭТП «СтройТорги»



– Ваш сегмент – это коммерческие компании. Расскажите, в чем особенность организации закупок у частных компаний?

– Коммерческие компании при ведении своей закупочной деятельности имеют большую свободу, нежели компании, попадающие под действие федеральных законов. Поэтому оператор ЭТП должен предоставить максимально гибкий функционал и набор дополнительных опций, подходящих под внутренние регламенты и правила работы в компаниях-заказчиках.

Клиенту важна автоматизация бизнес-процессов, начиная от внутренних взаимодействий отделов, заканчивая полным контролем всех этапов проведения закупки. Что касается проведения торговых процедур, то мы предоставляем возможность заказчикам сохранять коммерческую тайну о победителе торгов или о цене договора путем включения соответствующих опций.

– Каковы основные препятствия при переводе закупок коммерческих компаний в электронный вид?

– Есть ряд препятствий, с которыми мы сталкиваемся, самое популярное – это работа по старинке. Руководители боятся, что новые технологии сломают уже имеющийся механизм или вообще остановят работу предприятия. Следующий якорь – работа с одним пулом поставщиком и инертность отдела снабжения. Зачастую у менеджеров есть личные договоренности с поставщиками, и перевод закупок в электронный вид встречается в штыки. Бывает, возникают возражения и экономическое плана – затраты средств на модернизацию оборудования и дополнительное обучение персонала.

– Какие сервисы будут определять дальнейшее развитие рынка услуг электронных торговых площадок в целом?

– Если брать коммерческих заказчиков, то наибольший интерес вызывают сервисы, связанные с предоставлением аналитических и информационных данных. Они позволяют прослеживать динамику цен на товары, работы, услуги и эффективнее планировать свою будущую закупочную деятельность. Работая в узком профиле, а именно в строительном секторе, мы можем предоставлять статистику реальной стоимости товаров и услуг. Данную аналитику пользователи желают получать и в мобильном виде, поэтому немаловажную роль играет развитие приложений для телефонов и планшетов.

– Какие из прорывных ИТ-технологий, которые в последнее время привлекают к себе общественное внимание (распределенные реестры, машинное обучение, элементы технологии искусственного интеллекта), могут оказать в обозримом будущем наиболее серьезное влияние на развитие рынка услуг ЭТП?

– Из нововведений можно отметить распределенные реестры. К примеру, развитие этой технологии может вывести на новый уровень работы ЕИС (единая информационная система). В первую очередь будет проще отслеживать информацию для участников торгов. Каждый участник может иметь у себя копию реестра, что позволит более оперативно реагировать на любые изменения в реестре (публикация закупок, заключение договоров, обновление документации). Также технология может быть полезна для централизованного регулирования и контроля в области закупок: моментально получать информацию об отчетности предприятий и обновлении реестра заключенных контрактов.

Второе нововведение, на которое стоит обратить внимание, – это машинное обучение. Сейчас мы разрабатываем помощника на сайт, который методом машинного обучения будет помогать пользователям быстрее получать информацию и лучше ориентироваться на площадке.

– Новые технологии, скорее, скорректируют уже существующий тренд эволюционного развития электронного рынка или же мы можем ожидать революционных изменений, в частности, появления новых форматов электронной торговли?

– На данном этапе новые технологии будут скорее помощником в электронных торгах. Но в ближайшей перспективе все придет к тому, что человеческий фактор будет снижен к минимуму. Если говорить о строительной отрасли, полностью отказаться от работы отдела снабжения на данный момент не представляется возможным.

– В течение последних 5 лет обсуждается возможность дальнейшей консолидации рынка услуг ЭТП в корпоративном сегменте, в том числе сделки слияния-поглощения. Исходя из существующих тенденций развития рынка, как вы оцениваете вероятность такого рода процессов?

– С каждым годом количество ЭТП, интегрированных с ЕИС, стремительно растет. На 1-е полугодие 2017 года их число достигло 181. Учитывая готовящиеся поправки в 223-ФЗ, связанные с определением понятия «оператор электронной площадки» и требованиями к ним, можно сделать вывод, что консолидация рынка ЭТП в корпоративном сегменте вполне вероятна.

– Большинство мер по усилению государственного регулирования рынка услуг ЭТП мотивируется необходимостью поддержки субъектов МСП, в частности, облегчения их доступа к регулируемым корпоративным закупкам и закупкам государственных и муниципальных заказчиков. По вашему мнению, насколько именно такой способ поддержки малого и среднего бизнеса является оптимальным и насколько высока цена такой поддержки для операторов ЭТП и корпоративных заказчиков?

– Государственное регулирование по поддержке МСП направлено в основном на увеличение объемов закупок, нежели решение имеющихся проблем. Так, с 2018 года будет увеличена квота на закупки у МСП, увеличено количество заказчиков, попадающих под действие постановления № 1352. Это, конечно же, даст свой эффект, и объем закупок у МСП возрастет, но качественно ничего не поменяется. На мой взгляд, барьеры прячутся в хозяйственной и финансовой части. Нередко причины отказов участия в торгах кроются в большой отсрочке и задержке оплат от клиента, дополнительных расходах на получение банковских гарантий и обеспечений, а также в административных моментах с ведением отчетности и постоянными проверками.

Цена такой поддержки приведет к росту количества субподрядов либо же к выполнению всей квоты 1–2 компаниями.

– Как вы оцениваете возможное влияние принятых поправок в 44-ФЗ и 223-ФЗ на дальнейшее развитие межкорпоративного электронного рынка и рынка услуг ЭТП?

– Последнее время все принимаемые законы направлены в большей степени на закручивание гаек в области организации и проведения торгов. Но я бы обратил внимание на грядущий эпохальный законопроект, который максимально приблизит 223-ФЗ к методологии 44-ФЗ. После его вступления в силу (с 01.07.2018) уже можно будет делать какие-то прогнозы о развитии рынка.