

Рынок электронных закупок: оттолкнуться от санкций

**Аналитический
обзор**

Обзор подготовили:

Павел Митрофанов,
генеральный директор
ООО «Эксперт Бизнес-Решения»

Арсений Клаз,
аналитик, Аналитическая служба

Стратегический партнер



Генеральный партнер



Введение

Рынок электронных закупок переживает значительную трансформацию, связанную с радикальными изменениями бизнес-среды и вынужденным сломом устоявшихся правил игры. Главным вызовом 2022 года стали анти-российские санкции.

Санкционная политика западных стран вымыла с рынка значительное количество старых участников с их товарами и услугами, потребности заказчиков привычными способами больше не закрываются. Необходимость в расширении круга контрагентов стала жизненной. При этом, согласно данным из различных источников, в электронных торгах никогда не участвовали до 90 % российских компаний. Потенциально база участников закупок огромна. Главной задачей электронных площадок становится раскрытие этого потенциала – привлечение к участию в закупках как можно большего количества новых партнеров. Рынок заказчика становится рынком поставщика. Это требует пересмотра функционала, развития технологических решений, разработки новых сервисов, которые сделают участие в закупках удобным, простым и прозрачным для компаний любого уровня из любого региона России. Кто справится с задачей лучше, тот и выиграет в конкурентной гонке за аудиторию.

То же касается и решений для заказчиков. По данным совместного исследования компании «Эксперт Бизнес-Решения» и агентства «Эксперт РА», подавляющее большинство заказчиков ранее участвовали в закупках либо из регуляторной необходимости, либо из желания сэкономить. Однако времена изменились: компании и организации вынуждены приспосабливаться к новым реалиям, в т. ч. и в части снабжения. На первый план выходят иные, чем ранее, мотивы: быстрая замена старой номенклатуры закупаемых импортных товаров новой, отечественной; диверсификация базы поставщиков и исполнителей; оперативная оценка новых контрагентов и т. д. Уже сейчас, как свидетельствуют данные нашего опроса, значительно вырос запрос на сервисы, позволяющие делать это эффективно и дешево. Все это могут обеспечить со своей стороны электронные торговые площадки.

Таким образом, текущая ситуация, несмотря на крайне негативное влияние на сложившуюся практику электронных закупок, является точкой роста для бизнеса ЭТП, способствует их специализации и масштабированию деятельности. Главная задача площадок – не упустить момент и собрать на своих платформах как можно больше новых участников торгов, предоставив им максимально выгодные и удобные условия.

Общие положения и термины, используемые в обзоре:

- **Закупочная деятельность** – процесс, осуществляемый организацией для получения на возмездной основе товаров, работ, услуг определенного качества в необходимом количестве в требуемые сроки и по минимальной цене.
- **Тендерная система закупок** – способ организации закупочной деятельности на основе конкурса поставщиков товара, работ или услуг.
- **Государственные закупки** – закупки, осуществляемые на основании ФЗ-44 (закупки федеральных и муниципальных бюджетных учреждений; исполнители получают деньги напрямую из бюджета) и ФЗ-223 (закупки госкомпаний, субъектов естественных монополий, бюджетных учреждений; исполнители получают деньги за счет грантов или собственных средств предприятий). Сведения обо всех государственных тендерах (закупках) отображаются на портале ЕИС¹.
- **ЕИС** – Единая информационная система. Адрес портала ЕИС – www.zakupki.gov.ru.
- **Коммерческие (корпоративные) закупки** – закупки, которые проводятся коммерческими организациями на их собственные средства и по их собственным правилам. Коммерческие компании (корпорации) имеют большую степень свободы в выборе предмета, способа, условий и сроков проведения закупок. Сведения о коммерческих закупках не отображаются в ЕИС.
- **Электронная закупка** – форма отношений между предприятиями, организациями и частными лицами, при которой хозяйственные связи по поставкам продукции формируются сторонами самостоятельно с помощью электронных сетей.
- **Электронная торговая площадка (ЭТП)** – интернет-ресурс для заключения сделок по реализации товаров, работ или услуг между заказчиком и исполнителем.

¹ В настоящее время данное требование временно не действует в рамках реализации антисанкционных мер.

Ключевые выводы:

1. До февраля 2022 года рынок электронных закупок динамично развивался: росли показатели количества размещенных на электронных торговых площадках (ЭТП) закупок, объемы средств, затраченных на закупки при помощи ЭТП. Драйвером выступал сегмент коммерческих закупок, так как предел роста рынка госзакупок в настоящее время практически исчерпан. Развитию рынка способствовали некоторые новации в законодательстве и регулировании, общее укрепление доверия к ЭТП как средству заключения контрактов в рамках закупочной деятельности, а также усовершенствования в части юзабилити ЭТП, сделавшие электронную форму закупок быстрее, удобнее и безопаснее, чем раньше. Особенно ярко последний фактор проявил себя во время пандемии COVID-19.
2. Основной проблемой, с которой рынок столкнулся в феврале 2022 года, стали антироссийские санкции. Это повлекло за собой снежный ком проблем: опасения попасть под вторичные санкции, приводящие к отказам от исполнения действующих договоров; трудности с расчетами из-за санкций в отношении ряда российских банков; невозможность поставить товары в срок из-за слома логистических цепочек; непредсказуемый рост цен из-за всего вышеперечисленного. Начиная с марта 2022 года государство предприняло ряд шагов по противодействию санкциям, в т. ч. связанных с публичным раскрытием информации о закупках госкомпаний. Это снизило риски, однако уменьшило уровень прозрачности рынка, что затруднило аналитическую и оценочную деятельность в данной сфере. Позже были введены и другие пакеты экстренных анти-санкционных мер, направленных на защиту интересов заказчиков и поставщиков, что несколько сгладило остроту ситуации.
3. Один из важнейших вызовов текущей ситуации – необходимость быстрого импортозамещения по значительному количеству товарных категорий. Несмотря на принятые ранее меры (государство вплотную начало заниматься импортозамещением в 2014 году, с введением первых серьезных санкций), экономика оказалась не вполне готовой к текущим ограничениям. Шоки февраля – марта испытали на себе как заказчики товаров и услуг, так и поставщики. Однако к началу лета часть наиболее острых проблем была так или иначе преодолена. В настоящее время ведется системная методичная работа по преодолению товарного дефицита, переориентации заказчиков на отечественные товары, изменению каталогов, подключению к торгам новых категорий поставщиков. Импортозамещение – основной двигатель рынка электронных закупок. Немаловажную роль играет также параллельный импорт.
4. Ключевая задача отрасли электронных закупок на текущий момент – способствовать расширению состава участников закупок. Основным драйвером роста рынка могут стать коммерческие закупки, потенциал которых на текущий момент не раскрыт даже минимально. Для этого необходимо широко внедрять весь спектр инструментов, которые помогали бы сделать бизнес-среду комфортной, а участие в закупках – обоюдно выгодным и для заказчиков, и для поставщиков. В частности, растет запрос рынка на качественный и быстрый скоринг поставщиков, возможно применение специфической формы рейтингов. Могут быть востребованы технические коробочные решения, включающие услуги в виде оформления документов, банковских гарантий, логистических решений и т. д. Подобные функции, реализуемые в виде автоматизированных сервисов на основе технических мощностей электронных площадок и имеющихся у них баз данных, могут стать драйвером развития бизнеса ЭТП и фундаментом конкуренции в отрасли.

Рынок электронных закупок накануне бури

Рынок закупок, совершаемых с помощью электронных торговых систем (ЭТП), динамично развивался на протяжении последних лет. Так, по данным портала «Контур.Закупки», общее количество закупок во всех секторах (государственном и коммерческом) в 2020 году, несмотря на негативное влияние ограничений на экономическую деятельность, в целом увеличилось на 11,7 % по сравнению с аналогичным показателем 2019-го. Драйвером роста выступил сегмент коммерческих закупок.

Наибольшее количество закупок в 2020 году пришлось на фармацевтику – 10 % всего рынка, строительные работы – 7 %, энергетику – 5 %, электрооборудование – 5 % и медицинскую аппаратуру – 5 %, указывала в начале 2021-го «Российская газета». Аналитическая компания «Эксперт Бизнес-Решения» называла наиболее активно растущими сегментами спроса во всех категориях закупок в 2020 году обувь и одежду, программное обеспечение, бумагу, канцтовары, офисное оборудование, страхование, медицинское оборудование.

Одним из главных факторов, способствовавших росту количества участников закупочной деятельности в электронной форме и количества закупок, совершаемых через ЭТП, стала пандемия COVID-19. Ограничения на экономическую деятельность привели к сокращению финансовых потоков, что способствовало возникновению неотложной потребности в оптимизации самих бизнесов и их бюджетов. С одной стороны, ситуация подтолкнула российские компании к поискам мер по сокращению издержек, в частности, к переходу на электронные (а значит, более дешевые) способы организации бизнес-процессов (в т. ч. и закупок). С другой стороны, цифровизация стала практически единственным способом поддерживать ряд направлений деятельности в условиях локдауна, что также послужило причиной роста клиентской базы (как заказчиков, так и поставщиков) электронных торговых площадок. Особенно ярко тенденция отразилась на сегменте корпоративных закупок.

Статус-кво в 2021 году: факторы роста vs препятствия для развития

В мае – июне 2022 года компания «Эксперт Бизнес-Решения» провела опрос среди крупных участников закупочной деятельности (коммерческих компаний, объем закупок которых в 2021-м составил не менее 500 млн рублей). Согласно данным опроса, большая часть респондентов относится к практике закупок при помощи ЭТП положительно. Среди основных преимуществ электронной формы ведения закупочной деятельности опрошенные указали на прозрачность – снижение коррупционных рисков за счет проведения публичной формы торгов в электронном виде. Также важным преимуществом закупок через ЭТП респонденты назвали возможность снижать их стоимость за счет формирования конкурентной среды среди поставщиков, а также удобство и технологичность процесса. Использует ЭТП для проведения закупочной деятельности исключительно в силу обязанности по закону наименьшее число участников опроса.

График 1. Основные преимущества организации закупок через ЭТП.



Источник: данные компании «Эксперт Бизнес-Решения», 2021 год

График 2. Преимущества ЭТП: распределение голосов среди респондентов – компаний, работающих в рамках 223-ФЗ, и компаний, не подпадающих под регулирование.



Источник: данные компании «Эксперт Бизнес-Решения», 2021 год

При этом голоса разных категорий заказчиков разделились по части важнейших преимуществ закупок через ЭТП (см. график 2). Для компаний, участвующих в закупках в силу закона (223-ФЗ), важнее оказалось снижение коррупционных рисков, а для заказчиков, для которых участие в торгах стало самостоятельным выбором, – коммерческая выгода (возможность снижать цену).

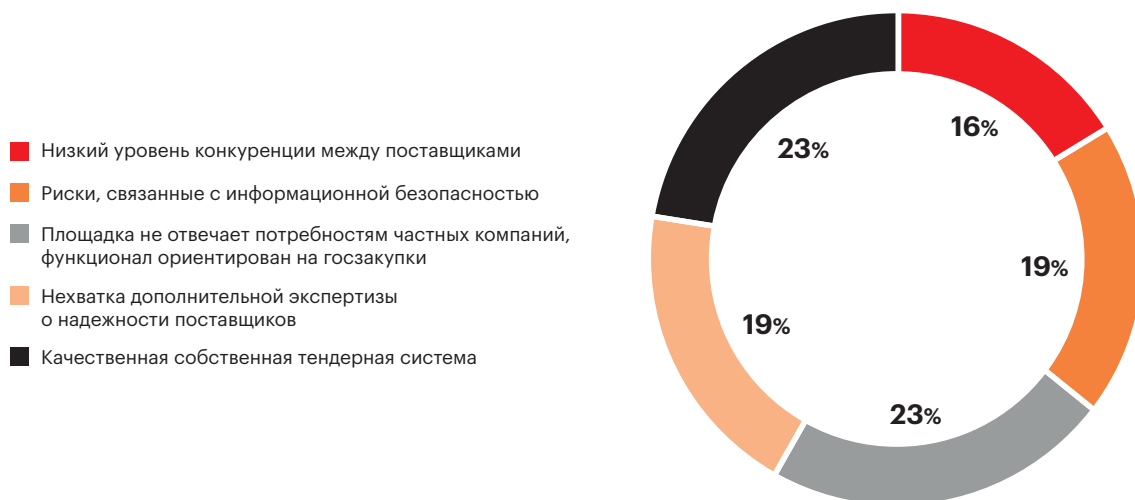
Кроме того, представители компаний отметили ряд дополнительных характеристик, усиливающих позиции рынка электронных закупок по сравнению с традиционными формами закупочной деятельности. Среди них:

- возможность привлечения большего числа участников;
- привлечение альтернативных решений/аналогов, увеличение конкурентности и объективности;
- прозрачность проведения закупочной процедуры, оперативное предоставление дополнительной информации всем участникам (например, за счет модуля разъяснения) и в целом удобство коммуникаций в рамках запросов разъяснений;
- упрощение формирования сравнительных таблиц;
- упрощение документооборота, снижение риска возникновения человеческого фактора при проверке, уменьшение количества ошибок в отличие от ручного (бумажного) формирования комплекта документов по заявке, возможность в автоматическом и мобильном режиме получать уведомления, блокировку денежных средств на нужную сумму и разблокировку по итогам процедуры соответственно;
- государственный контроль качества и соответствия закону, система независимого регистратора;
- автоматизация рассмотрения и сопоставления предложений;
- аналитика по тендерам;
- сокращение ручных операций и сроков проведения закупки;
- ESG-оценка, аудиты поставщиков, предварительная квалификация, удобство подачи и получения предложений, бесшовное общение и коммуникации со всеми участниками сразу, расширение конкуренции;
- управление поставщиками за счет интеграции ЭТП с системой казначейства, прозрачность процедур и удобство для участников, гарантия того, что у всех поставщиков одинаковые условия и одни и те же исходные данные (технические требования) для подготовки ТКП;
- возможность организации секций по направлениям деятельности, консолидации поставщиков по рыночным сегментам, работа по принципу маркетплейса и по спецификациям поставщиков, транспарентность и обоснованность выбора поставщика;
- подписание договоров на ЭТП, возможность участия большего количества компаний при использовании функции отправки уведомлений ЭТП, сокращение сроков проведения закупки.

В то же время участники опроса указали на ряд факторов, мешающих быстрому развитию рынка электронных закупок. По мнению большинства опрошенных (22,6 %), перевод закупок на универсальные внешние ЭТП зачастую не происходит из-за неприспособленности функционала площадок под нужды частных компаний. Столько же голосов набрал фактор наличия собственных качественных тендерных систем – вероятно, компании не видят смысла в перестраивании налаженных работающих процессов в пользу экспериментов с неизвестным результатом. Этот фактор отмечают большинство респон-

дентов из коммерческих компаний (35,3 %). Для представителей заказчиков в рамках 223-ФЗ главным препятствием является нехватка информации и экспертизы о надежности поставщиков (35,7 % проголосовавших). Данная проблема усугубилась в 2022 году в связи с кардинальными изменениями в рядах поставщиков из-за воздействия санкций.

График 3. Основные факторы, препятствующие росту рынка электронных закупок



Источник: данные компании «Эксперт Бизнес-Решения», 2021 год

График 4. Препятствующие росту рынка факторы: распределение голосов среди респондентов – компаний, работающих в рамках 223-ФЗ, и компаний, не подпадающих под регулирование



Источник: данные компании «Эксперт Бизнес-Решения», 2021 год

Помимо выбора готовых ответов участники опроса также поделились собственными предположениями о причинах недостаточно быстрого масштабирования системы электронных закупок:

- отсутствие у поставщиков сотрудников, отвечающих за подготовку заявок и участие в тендерах на ЭТП;
- нежелание нести дополнительные расходы на участие в тендерах на ЭТП;
- недостаточные компетенции в проведении и подготовке документов на участие у самих поставщиков и производителей;
- многие поставщики не готовы нести затраты по оплате тарифов ЭТП;
- недостаточное участие представителей производителей напрямую, большинство являются дилерами.

В качестве основных тенденций, характерных для рынка электронных закупок в 2019–2021 годах, можно выделить:

- рост уровня прозрачности системы закупок в целом;
- усовершенствование законодательной и регуляторной базы в сфере закупок, направленное на достижение баланса интересов заказчиков и поставщиков;
- рост интенсивности использования электронных форм проведения закупок со стороны частных компаний;
- объем рынка закупок по 223-ФЗ и 44-ФЗ приблизился к постоянной, мало изменяющейся во времени величине; драйвером рынка становятся коммерческие закупки;
- передовые технологии из банковского и страхового секторов, а также ретейла перетекают в закупки. Цифровизация и роботизация сервисов, применение новейших технологий ведут к усилению специализации площадок;
- техническое развитие электронных площадок ведет к расширению их возможностей для бизнеса, формируются прототипы новых экосистем;
- начала развиваться тематика ESG, например, использование ESG-характеристик в качестве одного из критериев отбора поставщиков.

Резюме: в предыдущие два-три года рынок электронных закупок динамично развивался. Драйвером роста стал сегмент коммерческих закупок, совершаемых частными компаниями на добровольной основе. Этому способствовали как гармонизация законодательной базы, так и увеличение степени доверия к электронным видам взаимодействия между хозяйствующими субъектами за счет общего роста прозрачности рынка, а также повышение уровня технологического развития площадок, что упростило и удешевило процесс закупочной деятельности и для заказчиков, и для поставщиков товаров, услуг и работ.

Санкционный кризис и товарный дефицит

С введением антиросийских санкций участники рынка электронных закупок столкнулись с рядом серьезных проблем: опасностью повторения санкций в отношении компаний, ведущих хозяйственную деятельность с подсанкционными предприятиями, лицами и организациями; невозможностью провести расчеты из-за проблем банков, попавших под санкции; отказ от исполнения контрактов со стороны зарубежных поставщиков, сворачивающих деятельность в России; сложности с поставками товаров из-за санкций, вызвавших логистические проблемы, и т. д.

Результаты опроса, проведенного порталом «Контур. Закупки» среди поставщиков товаров, услуг и работ, показали, что наиболее тяжелым периодом был март 2022 года. «Тогда 80% участников торгов почувствовали последствия санкций. Из них 26,6% столкнулись с серьезными проблемами в работе: ростом цен, сложной логистикой, нехваткой оборотных средств. Еще 52,9% выбрали вариант ответа «Что-то поменялось, но работаем». Не почувствовали никаких изменений 20,5%», – указывается в отчете об опросе.

В начале марта правительство РФ приняло первые антисанкционные меры: госкомпаниям, находящимся под санкциями разрешили не размещать информацию о своих закупках в Единой информационной системе (ЕИС). «Изменения дадут заказчикам возможность проводить конкурентные закупки в закрытой форме (в т. ч. в электронной форме на специализированной электронной площадке), а также направлены на защиту поставщиков от введения вторичных санкций за участие в закупках таких заказчиков», – указывалось в сообщении Минфина от 8 марта 2022 года.



Константин Раев,
исполнительный директор «РАД»:

«Подобные положения в первую очередь сказываются на субъектах МСП, которым теперь необходимо нести дополнительные трудозатраты практически на всех этапах закупки: начиная от поиска такой закупки (отсутствие единого интегратора, каким выступает ЕИС) до подготовки заявки для участия (требования для неконкурентных закупок заказчик в силу отсутствия их жесткой регламентации со стороны 223-ФЗ определяет самостоятельно).

Электронные площадки при указанных обстоятельствах должны решить несколько важных задач:

1. Предоставить заказчику и, как следствие, потенциальным участникам закупки удобный и гибкий интерфейс для проведения закупочных процедур в электронной форме.
2. Проработать удобную тарифную политику, не отпугнув участников закупки, и обеспечить возврат средств на поддержание программно-аппаратного комплекса площадки.

Сохраняется проблема низкой конкуренции поставщиков в новом закрытом режиме торгов: данные закупки проводятся только на ЭТП «АСТ ГОЗ», особенностями которой являются сложная процедура аккредитации, длительная проверка данных, а также необходимость устанавливать специализированное ПО, что ограничивает рентабельность участия в торгах для компаний, не имеющих адресного приглашения. Отметим также, что эта мера временно закрывает возможность сбора статистических данных для аналитики по сектору.



Андрей Кашутин,
генеральный директор «Росэлторг»:

«Оптимальный вариант для заказчиков – проводить закупки на наиболее крупных электронных торговых площадках, где собрана большая база поставщиков (база поставщиков «Росэлторга» составляет более 600 тыс. пользователей со всех регионов России). Именно в случае таких действий должный уровень конкуренции на закупках будет сохранен».

В течение следующих трех месяцев были приняты три антикризисных пакета мер в сфере закупок. Так, были внесены поправки в 44-ФЗ, которыми до 1 января 2023 года допускается вносить изменения в любые существенные условия уже заключенных контрактов по решению правительства и ряда других госорганов. Кроме того, правительство и региональные органы власти получили право на определение единственного поставщика для обеспечения любых нужд (федеральных, региональных и муниципальных). Было издано постановление об обязательном списании заказчиками неустоек из-за неисполнения контрактов, которые возникли из-за действия санкций. На два года госзаказчики получили право закупать лекарства, медицинские и реабилитационные изделия у единственного поставщика, увеличилась предельная цена на закупки медпрепаратов для ряда индивидуальных случаев. Было заморожено включение в Реестр недобросовестных поставщиков информации о компаниях, которые не исполнили своих обязательств по подписанным контрактам из-за санкций. Также были приняты законодательные изменения, ускоряющие и упрощающие процедуры закупок по 44-ФЗ в части обоснования начальной цены, сокращены максимальные сроки оплаты товаров, услуг и работ, поставленных по контрактам до семи дней после подписания документов о приемке. Также был введен запрет на установление начальных цен контракта в иностранной валюте, упрощены процедуры закупок в строительной, медицинской, космической сферах, разработаны механизмы широкого использования офсетных контрактов (договоров поставки со встречными инвестиционными обязательствами).

Данные меры имели положительный эффект как для заказчиков, так и для поставщиков. Так, уже в апреле портал «Контур.Закупки» зафиксировали у поставщиков рост оптимизма: доля опрошенных, испытывающих проблемы из-за санкций, снизилась до 72%. Из них 18,2% имели серьезные трудности, а 53,8% что-то изменили в работе. В категории работающих «как раньше» оказались уже 27,9% опрошенных. К июню санкционные проблемы отметили у себя 62% поставщиков. Из них серьезные сложности сохранились у 14,1%, «что-то поменялось» у 48%. Доля работающих без трудностей игроков выросла до 37,9%.

Резюме: санкционная политика является угрозой для крупных государственных заказчиков и одновременно для их поставщиков, которые рискуют попасть под вторичные санкции. Чтобы снизить риски, государство реализовало ряд защитных мер, включая отмену обязательной публикации информации о закупках госкомпаний в рамках 44-ФЗ на портале ЕИС и перевод конкурентных закупок по 44-ФЗ в закрытый режим. Санкции негативно влияют на всю отрасль: финансовые и товарные проблемы в марте – апреле возникли у большинства участников закупок, однако к июню ситуация несколько улучшилась, во многом благодаря мерам поддержки со стороны государства.

Импортозамещение и параллельный импорт

Госпрограмма «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», в которой утверждены планы развития импортозамещения до 2024 года, действует с 15 апреля 2014 года. Ежегодно на ее реализацию выделяются миллиардные средства (в 2021 году – 330 млрд рублей). В период с 2014 по 2020 год заработало несколько законодательных актов, направленных на импортозамещение:

- Установление приоритета российского ПО, входящего в специальный реестр, при госзакупках. Федеральный закон № 188-ФЗ от 29.06.2015.
- Установление приоритета отечественных товаров перед импортными при осуществлении закупок с помощью конкурса, аукциона или других способов закупок. Постановление № 925 от 16.09.2016.
- Установление запрета на госзакупки зарубежных промтоваров. Постановление № 616 от 30.04.2020.
- Установление обязанности заказчиков делать закупки отечественных товаров в обязательной минимальной доле. Постановление № 2014 от 03.12.2020.

Однако на момент введения наиболее жестких антироссийских санкций (февраль 2022 года) зависимость экономики от импортных товаров была все еще очень высока. По данным ряда экспертов, более половины товаров и услуг (около 54%) в структуре российского импорта в 2021 году поставлялись из стран, которые впоследствии ввели антироссийские санкции.

Наиболее импортозависимые отрасли российской экономики – фармацевтика (доля недружественных стран более 48% в конечном потреблении, по данным ЦМАКП); микроэлектроника, телекоммуникации и ИТ (доля затрат на иностранное ПО в общем объеме расходов на ПО – 68%, по данным ВШЭ); автомобилестроение (доля недружественного импорта в конечном потреблении – 27%, в средствах производства и компонентах – 26%, по данным ЦМАКП); машиностроение в части подшипников (более 50%, по данным Bearing News); торговля товарами широкого потребления (доля импорта из недружественных стран в продукции повседневного спроса – более 75%, по данным ВШЭ).

Таким образом, на фоне жесткой санкционной политики ряда государств с февраля 2022 года под угрозой оказались закупки значительного объема продуктовой номенклатуры и большой линейки услуг. Образовался товарный дефицит, начались скачки цен, значительно усложнилась логистика.



Андрей Кашутин,
генеральный директор «Росэлторг»:

«В 2022 году привычные цепочки поставок прекратили свое существование, из-за чего большинство игроков рынка переориентировалось на альтернативные каналы, преимущественно ближневосточные. Потребовалось от двух до трех месяцев, чтобы стабилизировать логистические маршруты»

Проблемы, возникшие у участников рынка электронных закупок в феврале – марте 2022 года, можно условно разделить на три основные группы. Все они так или иначе связаны со значительной зависимостью российского рынка от импорта товаров и услуг:

1. Финансовые (резкие колебания валютных курсов, рост цен)

- Невозможность выполнить старые контракты.
- Заявки поставщиков становятся неконкурентными из-за цен и больше не выигрывают.
- Невозможность рассчитать будущую прибыль от участия в закупке.
- Невозможность участвовать в нескольких закупках одновременно (недостаток оборотных средств и отсутствие доступа к кредитам из-за резко возросших ставок в феврале – марте).

2. Товарные

- Слом логистических цепочек.
- Дефицит продукции у производителей.
- Невозможность получить товар от иностранных продавцов из-за проблем с банковскими расчетами.
- Фактическое закрытие бизнеса, построенного на импорте (ряд товаров больше не поставляется в Россию).

3. Связанные с действиями заказчиков и конкурентов

- Резкое сокращение количества тендеров – рост конкуренции даже в ранее малоинтересных закупках.
- Отмены закупок и разрыв контрактов со стороны компаний – поставщиков, закрывающих бизнес в России.
- Банкротства заказчиков – отсутствие выплат по исполненным контрактам.
- Отсутствие возможности продвигать бизнес, делая его заметным для заказчиков (закрытие иностранных рекламных площадок).
- Недобросовестная конкуренция (демпинг).

Государство быстро отреагировало на угрожающую ситуацию и предприняло ряд дополнительных мер, связанных с импортозамещением:

- Введение упрощенной схемы госзакупки медицинского оборудования через электронный запрос котировок. Постановление Правительства РФ № 297 от 06.03.2022.
- Внесение изменений в некоторые законодательные акты, предусматривающие меры поддержки российского бизнеса и граждан. Федеральный закон № 46-ФЗ от 08.03.2022. В частности, законом введен мораторий на плановые проверки малого и среднего бизнеса в 2022 году, на плановые проверки аккредитованных IT-организаций до конца 2024-го, компаниям предоставлена возможность менять условия контрактов и др.
- Увеличение доли государственного финансирования в грантах на создание отечественных аналогов комплектующих для различных отраслей промышленности. Постановление № 522 от 31.03.2022 и т. д.

Импортозамещение не только решает текущие проблемы снабжения, связанные с невозможностью приобрести импортные товары и услуги, но и является одним из ведущих драйверов роста и развития рынка электронных закупок. По данным представителей отрасли ЭТП, в торгах не участвуют порядка 90% российских компаний (вне зависимости

от отрасли и размера бизнеса). В настоящий момент идет структурная перестройка процессов снабжения у подавляющего большинства как государственных, так и корпоративных заказчиков. В условиях введения все новых мер государственной поддержки бизнеса (в т. ч. малого и среднего) у региональных поставщиков появляется шанс проявить себя, а у заказчиков – диверсифицировать базы контрагентов по снабжению.



Андрей Кашутин,
генеральный директор «Росэлторг»:

«Мы становимся свидетелями переориентации с рынка заказчика на рынок поставщика. Если раньше заказчики были сосредоточены на эффективности при взаимодействии с поставщиками, то теперь их основной целью стал поиск новых партнеров, которые будут способны закрыть их потребности. Заказчики не могут остановить производства, они должны продолжать инфраструктурные проекты. Поэтому сейчас правила рынка диктует, скорее, поставщик».

Кроме того, государство на законодательном уровне разрешило параллельный импорт. Это легальная возможность использования альтернативных каналов поставок в условиях возникшего из-за санкций товарного дефицита. Параллельный импорт, с одной стороны, расширяет потенциальный круг участников электронных закупок, с другой – предъявляет новые требования к надежности поставщиков. Это вызов и точка роста для электронных площадок: четкий запрос на дополнительные услуги, например, анализ надежности и скоринги поставщиков, уже сформировался.

Резюме: российская экономика, несмотря на предпринятые ранее меры, все еще остается во многом импортозависимой. Одним из негативных следствий воздействия санкций стали товарные проблемы, которые сполна почувствовали на себе участники рынка электронных закупок: товарный дефицит, недопоставки, невыполнение условий заключенных контрактов, невозможность подписывать новые по текущему каталогу и т. д. Решить часть этих проблем призвано импортозамещение, активно продвигаемое государством с 2014 года. В настоящий момент ему не осталось альтернатив, что должно закономерно привести к увеличению количества отечественных поставщиков в тех категориях, где ранее они не присутствовали. Смягчить ситуацию призван также параллельный импорт, который, однако, требует особого внимания к надежности и качеству поставщиков.

Что день грядущий нам готовит?

Согласно данным опроса компании «Эксперт Бизнес-Решения», наиболее важными темами для публичного обсуждения в ближайшее время участники рынка электронных закупок считают:

- импортозамещение в условиях санкций;
- скоринги поставщиков, анализ поставщиков на основании данных ЭТП;
- параллельный импорт;
- расширение круга ЭТП для проведения закрытых закупок в соответствии с Законом 223-ФЗ;
- ESG и оценка поставщиков.

Результаты опроса демонстрируют: системные проблемы отрасли дополнились специфическими сложностями новой реальности. Так, уход иностранных поставщиков сильно сократил предложение, что вернуло потребность в привлечении к закупкам большого количества новых российских игроков. А для их привлечения на платформы необходима системная работа: усовершенствование регулирования, создание выгодных и прозрачных условий деятельности, создание возможности прямого общения с заказчиками для поиска компромиссных решений.



Константин Раев,
исполнительный директор «РАД»:

«Ключевая зона роста – закупки коммерческих организаций и малые закупки всех уровней заказчиков. Перевод данных типов закупок в электронную форму позволит нарастить экономический эффект проведения конкурентных закупок, потенциальным поставщикам – расширить круг контрагентов, а коммерческим заказчикам – оптимизировать закупочные процессы в турбулентное время».

При этом расширение круга участников закупочной деятельности требует и новых подходов к отбору качественных поставщиков. Недостаточное развитие сервисов быстрой и эффективной оценки контрагентов на ЭТП создавало проблему всегда, однако сейчас, когда риски неисполнения заказов велики по объективным причинам (все они описаны выше), эта тема становится ведущей. Назрела необходимость в каталогизации участников закупок: по географии их базирования, производственным мощностям, репутации, опыту и т. д.

Развитие тематики ESG также требует внедрения новых подходов, в т. ч. и возможности унифицированной оценки поставщиков в части устойчивого развития.

Относительно новой темой, имеющей прямое отношение к системе оценки контрагентов в рамках электронных закупок, является идея применения системы рейтингов, схожая с традиционной схемой применения рейтингов на рынке ценных бумаг. Пока идея находится в зачаточном состоянии, однако участники рынка считают ее перспективной.

Привлечение в закупочную деятельность новых контрагентов, ранее не участвовавших в торгах, потребует усилий в части создания максимально комфортной для бизнеса среды:

разработки и широкого применения линейки инструментов, минимизирующих временные и финансовые затраты поставщиков на участие в закупке.

В части развития параллельного импорта необходимы новые информационные сервисы, открытые каталоги с ранжированием и т. п. инструменты.



Андрей Кашутин,
генеральный директор «Росэлторг»:

«Четко просматривается тренд цифровизации закупочных процессов в сегменте корпоративного и частного бизнеса. Однозначно владельцы бизнеса со временем станут проявлять все больший интерес к поиску поставщиков именно в цифровом формате и минимизации работы, связанной с телефонами, рассылками на почту, как это многие продолжают делать и на сегодняшний день».



Андрей Кашутин,
генеральный директор
«Росэлторг»

Как снижение прозрачности закупок в связи с вступлением в силу постановления Правительства РФ от 6 марта 2022 г. № 301 повлияло на рынок электронной торговли и конкуренцию площадок?

Введение санкций сказалось на всех сферах экономики – уровень конкуренции упал в целом по стране. Настоящее постановление стало одним из череды решений Правительства, принятых для стабилизации ситуации, сложившейся в первой половине 2022 года.

Одним из эффектов этого решения, безусловно, стало то, что теперь часть информации о том, что и на каком основании закупается, со всеми «финансовыми нюансами», ушла из общего доступа. Это особенно ценно для крупных заказчиков, чьи закупки могут носить важный стратегический характер.

С другой стороны, заказчики, попавшие под действие данного постановления, вынуждены перевести все свои закупки в непубличную форму, что лишает потенциальных участников возможности оперативного поиска и доступа к процедурам – увидеть закупку могут только участники, зарегистрированные на площадке, где она опубликована.

Самый оптимальный вариант для заказчиков – проводить закупки на наиболее крупных электронных торговых площадках, где собрана большая база поставщиков (база поставщиков «Росэлторг» составляет более 600 тысяч пользователей со всех регионов России). Именно в случае таких действий должный уровень конкуренции на закупках будет сохранён.

Мы видим, что нарушение устойчивости – это большой вызов, с которым столкнулся российский бизнес. Какие решения предлагает ваша площадка для восстановления и повышения устойчивости цепочек поставок, прерванных из-за санкций?

В 2022 году привычные цепочки поставок прекратили своё существование, из-за чего большинство игроков рынка переориентировалось на альтернативные каналы, преимущественно ближневосточные.

Потребовалось от двух до трёх месяцев, чтобы стабилизировать логистические маршруты.

Кроме того, мы становимся свидетелями переориентации с «рынка заказчика» на «рынок поставщика». Если раньше заказчики были сосредоточены на эффективности при взаимодействии с поставщиками, то теперь их основной целью стал поиск новых партнёров, которые будут способны закрыть их потребности. Заказчики не могут остановить производства, они должны продолжать инфраструктурные проекты. Поэтому сейчас правила рынка диктует, скорее, поставщик.

Если говорить непосредственно о решениях площадки «Росэлторг», то мы сосредоточили свои силы преимущественно на том, чтобы помочь заказчикам и поставщикам наладить или создать новые партнёрские отношения, а также сосредоточить все инструменты, необходимые для работы с закупочными процедурами, в одном месте, чтобы наши клиенты могли в максимально короткий срок получить весь спектр необходимых услуг.

Какие препятствия остаются на сегодняшний день для участия иностранных поставщиков в закупках российских компаний?

Иностранным компаниям участвовать в закупках на территории России всегда было довольно проблематично. Главный камень преткновения здесь – невозможность зарубежных компаний получить электронную подпись, расчёт в российской валюте и т.д.

С реальными препятствиями столкнулись компании, занимающиеся поставками импортной продукции, а именно того, что в последние месяцы было закрыто в рамках санкционных ограничений. Компании активно уходят с рынка, закрывают российские представительства, делают невозможной поставку или поддержку продуктов, которые были закуплены ранее.

Для ряда крупных заказчиков это стало серьёзной проблемой, т.к. многие из них строили свои технологические системы и системы поддержки предприятий на основе импортных продуктов и агрегатов на импортном программном обеспечении.

В свою очередь поставщикам пришлось запустить процессы поиска альтернативных источников продукции. Важно, что в этот период государство на законодательном уровне поддержало эту отрасль и ввело термин «параллельный импорт». Таким образом предоставив поставщикам легальную возможность использования альтернативных каналов поставок.

Главным минусом в сложившейся обстановке стали растянувшиеся сроки. Если говорить в разрезе именно поставщиков, то для них появились дополнительные возможности в построении процессов, поиска альтернативных вариантов привоза или переориентации на продажу иной продукции, которая также интересна заказчикам.

Недавно вы анонсировали новый проект «Центры импортозамещения». Что он собой представляет? Каких результатов удалось достичь за время работы центров? Какие инструменты и сервисы по поиску и привлечению отечественных производителей представлены на вашей платформе? Насколько они востребованы у заказчиков и поставщиков? Реализует ли ваша платформа решения для развития параллельного импорта?

В рамках восстановления цепочек поставок мы разработали проект, призванный оживить бизнес на местах, заявить о себе, показать свою продукцию. Он также призван повысить устойчивость поставок, как и другие меры, которые мы рассмотрели выше.

«Росэлторг» в период ограничений в силу своего широкого представления в федеральном масштабе и наличия большого количества территориальных офисов, которых более 60 по всей территории России, принял решение о запуске стратегического проекта под названием Центры импортозамещения.

Миссия Центров состоит в поиске локальных предприятий, которые не обладают достаточным маркетинговым и продажным ресурсом, способным представить их продукцию крупным заказчикам из других регионов, в частности, из Москвы и Санкт-Петербурга,

где огромный спрос на различную продукцию. В связи с этим они вынуждены работать со своими местными локальными заказчиками без возможности какого-то существенного роста.

Центры ведут учёт деятельности таких предприятий – какие услуги они могут оказать, какие товары предоставить, какие работы провести. Информация фиксируется в структурированном виде на нашем ресурсе для последующего предложения заказчикам.

В свою очередь заказчики могут заявить о необходимости импортозамещения той или иной продукции, оставив запрос в Центре.

Таким образом мы связываем поставщиков, которых находим на местах, с заказчиками, потребности которых они могут закрыть. Тем самым мы предоставляем заказчику возможность получить новые каналы поставок, которые он раньше не получал – это те поставщики, которые не приходили на закупки, не участвовали ранее, но имеют потенциал по производству того или иного продукта.

Ровно то же самое заработало в рамках параллельного импорта. Мы так же ведём учёт предприятий, которые могут поставлять ту или иную продукцию с признаком параллельного импорта, и даём возможность заказчику при размещении своих потребностей указывать готовность принять продукцию, привезённую с применением этой технологии.

Кроме того, Центрами запущена работа с местными подразделениями по поддержке бизнеса, различными деловыми объединениями и экспертными сообществами.

Центры вызвали интерес со стороны поставщиков: на текущий момент более тысячи поставщиков по всей стране уже заявили о своих возможностях.

Любая услуга Центра предоставляется бесплатно. Главная цель нашей деятельности – поддержка конкуренции на закупках и актуальной цепочки поставок.

Насколько приоритетным является развитие сервисов проверки надёжности контрагентов на вашей платформе? Какие критерии проверки, на ваш взгляд, наиболее актуальны в настоящее время? Какую часть проверки должны брать на себя площадки?

Вопрос надёжности стоял остро всегда, крупные заказчики при заключении договоров в любом случае выполняют комплаенс-проверку на разные виды рисков: банкротства предприятия, регистрации компаний по одному адресу, аффилированность менеджмента и многое другое.

Наличие такого сервиса в арсенале электронной торговой площадки не столько приоритетно, сколько обязательно для платформы, обеспечивающей заключение договора между заказчиками и поставщиками. Мы, как площадка, понимаем технологию работы, формируем и развиваем собственный сервис, насыщая его различными факторами, которые эксклюзивно могут быть представлены и изучены нами – это всё, что касается закупочной деятельности.

Здесь интересна тенденция, которую мы можем наблюдать в государственных торгах, осуществляемых рамках Федерального закона №44-ФЗ, – законодательное движение, связанное с обязательной проверкой контрагентов, которые планируют участвовать в той или иной закупке. Теперь последовал ряд решений, в рамках которых регулятор призывает к проверке содержания выполненных контрактов – цены, качества исполнения и других факторов.

Я считаю, это верный путь – поставщик, предлагающий свои услуги, должен соответствовать по опыту и наличию ресурсов выполнению тех или иных работ по тому запросу, на который он откликается.

Верхнеуровневая проверка в данном случае может быть губительна для заказчика, т.к. он может заключить контракт с тем, кто не сделает в срок работы. Таким образом заказчик несёт соответствующие риски, а затем, в случае некорректного исполнения контракта, будет переигрывать закупку. Все эти последствия сказываются на конкретных людях, которые, к примеру, своевременно не получают ремонт в школе.

Площадка обязана качественно обеспечивать сервис проверки поставщиков, минимизируя факты несостоявшихся закупок или состоявшихся, но с недостойным качеством для заказчика. Не все заказчики обладают возможностью пользоваться платными сервисами по проверке контрагента, а площадка аккумулирует в себе информацию как о крупных предпринимателях, так и о представителях среднего и малого бизнеса.

В завершение интервью просим поделиться взглядом на будущее рынка на горизонте в 2-3 года, какие услуги и сервисы будут основными драйверами? Какие риски потребуют наибольшего внимания?

Как мы с вами видим, долгосрочное планирование может не иметь никакой ценности, потому что ситуация может меняться кардинально чуть ли не каждые полгода.

Но мы уже наблюдаем, что государство озаботилось проблемой информационной открытости и, возможно, тот тренд на абсолютную прозрачность информации о государственных закупках, который начался ещё в 2010 году, постепенно сменит своё направление. Раз за разом принимаются решения о закрытии тех или иных данных, касающихся закупочного процесса – в особенности компаний, несущих важную стратегическую или инфраструктурную роль.

Однако здесь важно разработать и предложить такие решения, которые позволят скрыть определённый пул информации, сохранив при этом здоровый уровень конкуренции. Поставщики – пусть даже и узкий круг – должны иметь возможность конкурировать и предлагать заказчику альтернативные варианты закрытия его потребности в товарах, услугах или работах, выдвигать разные ценовые предложения.

Чётко просматривается тренд цифровизации закупочных процессов в сегменте корпоративного и частного бизнеса. Однозначно владельцы бизнеса со временем станут проявлять всё больший интерес к поиску поставщиков именно в цифровом формате и минимизации работы, связанной с телефонами, рассылками на почту, как это многие продолжают делать и на сегодняшний день.

Если говорить об услугах и сервисах, предоставляемых площадками, то, конечно, важно сделать так, чтобы все участники закупочного процесса могли получить необходимую линейку продуктов, связанных с заключением контракта или договора, максимально быстро и без необходимости самостоятельного поиска разных решений и оплаты разных счетов.

Деятельность электронных торговых площадок, как и всего рынка электронных торгов, всегда строилась вокруг потребностей двух основных участников закупочного процесса – заказчика и участника закупки. Наша задача – обладать всем спектром услуг, которые позволяют заказчику и поставщику заключить выгодный для обеих сторон договор и выполнить по нему все обязательства.



Константин Раев,
исполнительный директор
«РАД»

Как снижение прозрачности закупок в связи с вступлением в силу постановления Правительства РФ от 6 марта 2022 г. № 301 повлияло на рынок электронной торговли и конкуренцию площадок?

Очевидно, что принятие указанного правового акта является вынужденной мерой. При этом за последние годы именно в направлении увеличения прозрачности закупок законодателем было сделано немало. Достаточно вспомнить положения федеральных законов:

- №505-ФЗ от 31.12.2017 (установил общие правила и требования к осуществлению закупок корпоративных заказчиков, требования к электронным площадкам);
- №452-ФЗ от 22.12.2020 (жестко регламентировал осуществление конкурентных закупок, участниками которых могут быть только субъекты МСП).

ППРФ 301 отчасти нивелируют достижения прошлых лет, так как становится возможным:

- проведение закупок непубличным способом – только на закрытых ЭТП;
- проведение неконкурентных закупок, при которых заказчик не должен размещать информацию в ЕИС (www.zakupki.gov.ru).

Подобные положения в первую очередь сказываются на субъектах МСП, которым теперь необходимо нести дополнительные трудозатраты практически на всех этапах закупки: начиная от поиска такой закупки (отсутствие единого интегратора, каким выступает ЕИС) до подготовки заявки для участия (требования для неконкурентных закупок заказчик в силу отсутствия их жесткой регламентации со стороны 223-ФЗ определяет самостоятельно).

Электронные площадки при указанных обстоятельствах должны решить несколько важных задач:

1. Предоставить заказчику и, как следствие, потенциальным участникам закупки удобный и гибкий интерфейс для проведения закупочных процедур в электронной форме;
2. Проработать удобную тарифную политику, не отпугнув участников закупки, и обеспечить возврат средств на поддержание программно-аппаратного комплекса площадки;

Конечно, эти факторы влияют и на скорость принятия решений, и на конкуренцию площадок между собой: кто быстрее сумеет решить поставленные задачи, тот и обеспечит свое устойчивое развитие в дальнейшем.

Нарушение цепочек поставок, снижение прозрачности компаний, изменения в регулировании – лишь часть вызовов, с которыми столкнулся рынок электронной торговли. Расскажите, как проходят адаптация и трансформация бизнеса с учетом изменившихся условий?

Во-первых, внутренняя перенастройка бизнес-процессов компании. В данном случае это, что называется, «максимальная быстрота реакции». Особенно в части законодательного регулирования деятельности электронной площадки. Сюда можно отнести формирование продукта, который бы предусматривал возможность его быстрой трансформации в зависимости от меняющихся внешних условий.

Во-вторых, постоянная работа с клиентами (заказчиками и поставщиками) на предмет выяснения их текущих потребностей. Ключевым является предоставление широкого набора инструментов для их удовлетворения этих потребностей (электронные сервисы, консалтинг, интеграция с базами данных, автоматизация «простых» процессов и т.п.). На осуществление действий, необходимых клиенту, не должно тратиться много времени;

В-третьих, поиск оборудования, технологий, необходимых для обеспечения деятельности площадки взамен постепенно уходящих с рынка РФ. Ставка делается на внутренние ресурсы (формирование новых навыков и компетенций сотрудников, рациональное использование пока имеющихся материальных запасов). Дополнительно мы формируем пул отечественных поставщиков из числа уже имеющихся на рынке.

Как вы оцениваете зависимость бизнеса электронных площадок от иностранного ПО?

Зависимость организаций – как госсектора, так и частных – от иностранного ПО была крайне велика до марта текущего года. Однако с учетом сложившейся ситуации руководство АО «РАД» оперативно провело инвентаризацию ПО, выявило аналоги и в максимально сжатые сроки перевело свои мощности в среду российского ПО.

Безусловно, нам есть еще над чем работать, однако ключевую функцию безопасности закупок мы обеспечили, что для нас является базовым правилом.

Как вы сейчас строите свою стратегию цифровизации?

Стратегия цифровизации АО «РАД» направлена в первую очередь на обеспечение бесперебойных торгов и безопасности данных наших клиентов. ПО как серверной, так и клиентской части – всё подвергается критическому переосмыслению. Те блоки, которые мы видим, можно закрыть внутренней разработкой или переиспользованием уже имеющихся программ. Часть задач смещается в фокус переоценки архитектуры нового ПО (пересматриваем способы реализации), часть – на аналоговое ПО российского производства.

Расскажите о планах развития вашей компании в ближайшие годы? Какие цели и задачи вы ставите перед собой?

Как и многие другие компании, АО «РАД» в свете последних событий скорректировала часть мероприятий в рамках своей программы развития. Мы продолжаем перестраивать архитектуру площадки и работаем над оптимизацией хранения данных.

АО «РАД» является активным участником контрактной системы и участвует во всех законодательных инициативах и разработках. На текущий момент наше внимание

направлено на вопросы корректировки системы закупок в условиях санкционного давления. Мы видим необходимость корректировки отдельных несовершенств законодательства и работаем над этим.

Компания также занимает активную позицию в части поддержки МСП: в связи с принятием постановления Правительства РФ от 6 марта 2022 г. N 301 «Об основаниях не размещения в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд сведений о закупках товаров, работ, услуг, информации о поставщиках (подрядчиках, исполнителях), с которыми заключены договоры» участникам стало сложнее находить закупки. АО «РАД» через инструменты сервисов площадки, работу менеджеров и маркетингового центра напрямую взаимодействует с поставщиками и помогает нивелировать последствия событий начала года.

Основным направлением работы внутри компании является активное внедрение продуктового подхода, который уже позволил нам оптимизировать затраты на разработку, а также избежать ненужных трат в связи с малой востребованностью отдельных продуктовых инициатив. В дальнейшем АО «РАД» планирует максимально имплементировать продуктовый подход в целях развития околозакупочных сервисов с высокой востребованностью и взвешенной экономикой для их разработки.

Мы видим будущее за этим подходом, так как в условиях жесткой конкуренции за человеческие и материальные ресурсы необходимо максимально концентрироваться на бережливом производстве в IT, что, как мы планируем, даст свои результаты уже в следующем году.

Нарушение устойчивости – это большой вызов, с которым столкнулся российский бизнес. Какие решения предлагает ваша площадка для восстановления и повышения устойчивости цепочек поставок, прерванных из-за санкций?

Повышению устойчивости каналов поставок поможет только их диверсификация – поиск новых поставщиков и производителей. Функционал ЭТП позволяет проводить профессиональные обсуждения потенциально закупаемых ТРУ для уточнения их характеристик и совместимости. Это позволяет заказчикам планировать свои закупки и быть уверенными в требованиях, выставляемых к закупаемым ТРУ.

АО «РАД» на протяжении последних нескольких лет активно развивает сегмент малых закупок – электронный магазин. Через данный инструмент заказчики оперативно смогли закрыть текущие нужды в условиях резкого санкционного давления в период с марта по май. Поставщики не могли выходить на большие процедуры с учетом нестабильных поставок и усложнившейся логистики, однако разрешенные законом малые закупки позволили заказчикам закрыть острую нехватку ТРУ до момента стабилизации рынка.

Также мы активно развиваем маркетинговый центр, который адресно обрабатывает участников закупок по целевому коду ОКПД 2 (по обращению заказчика) и привлекает в закупку дополнительных поставщиков.

Какие инструменты поддержки и развития конкурентной среды применялись на вашей площадке в ответ на вызовы, возникшие из-за санкций?

В первую очередь – функционал для реализации требования ПП РФ №301. С крупнейшими заказчиками ЭТП «РАД» были проведены консультации по требованиям к выполнению данного постановления. Стоит отметить также реализацию нового способа закупки согласно ПП РФ №2323 – «закупка с полки». Это способ закупки, который с 1 июля 2022 года дает возможность заказчикам проводить электронную закупку для субъектов МСП с ограничением суммы договора в 20 млн рублей.

Маркетинговый центр позволил оперативно реагировать в ситуациях стагнации и отсутствия предложения: адресно привлекались поставщики из близлежащих регионов, прорабатывались возражения с текущими поставщиками, велась рассылка дополнительной информации по базе данных поставщиков о текущих закупках заказчиков.

Учебный центр провел серию семинаров в связи с резко изменившимся законодательством: мы консультировали заказчиков в целях предотвращения нарушений ими принятых норм и соблюдения новых условий размещения. В отдельных случаях проводились разовые индивидуальные консультации по специфическим случаям в части правоприменения законодательства.

По итогам обсуждений с участниками закупок АО «РАД» включило в разработку новый сервис по проверкам надежности контрагентов, что существенно снизит трудозатраты заказчиков в будущем.

Насколько важным и перспективным направлением, по вашему мнению, является развитие сервисов автоматизированной проверки надежности контрагентов на площадке? Проверка поставщиков по каким критериям наиболее важна в текущей ситуации?

Само направление нам видится крайне важным, и мы планируем его дальнейшее развитие. Проверка контрагентов позволяет заказчикам заранее оценить риски/предпринять превентивные меры в отношении поставщиков. Ключевыми критериями мы считаем присутствие в РНП, реестре по 19.28КоАП, задолженность по налогам, наличие арбитражных разбирательств и т.п. Ощущается потребность в рейтинговании поставщиков по базису исполнения контрактов в интервальных разрезах.

Если говорить про расширение сферы полезности площадок, какие здесь ключевые зоны роста? Где и на чем будут зарабатывать площадки в новых условиях?

Ключевая зона роста – закупки коммерческих организаций и малые закупки всех уровней заказчиков. Перевод данных типов закупок в электронную форму позволит нарастить экономический эффект проведения конкурентных закупок, потенциальным поставщикам – расширить круг контрагентов, а коммерческим заказчикам – оптимизировать закупочные процессы в турбулентное время.

Можно отметить также сервисы по автоматизации бизнес-процессов заказчика и поставщика: подготовки документации, составления заявки, работы на площадке и пр. Кроме того, мы запустили уникальный сервис по быстрому поиску решений УФАС.

Испытали ли вы какие-то трудности внутри вашей компании с точки зрения устойчивости технологий и инфраструктуры? Как текущая ситуация повлияла на собственные закупки внутри вашей компании?

Как и все организации страны, весной мы столкнулись с серьезным давлением на инфраструктуру торгов в части Ddos-атак. В течение короткого времени сотрудникам компании удалось оптимизировать архитектуру безопасности и полностью блокировать атаки извне. На текущий момент мы не испытываем давления ни в технологиях, ни в сложившейся архитектуре. Но, безусловно, нам есть к чему стремиться в части развития суперпроизводительности и улучшения текущих решений.

Поделитесь своим взглядом на будущее рынка на горизонте в 2-3 лет. Какие услуги и сервисы будут основными драйверами? Какие риски потребуют наибольшего внимания?

Основными драйверами рынка будут сервисы по автоматизации бизнес-процессов клиентов. У нас в разработке сейчас несколько интересных сервисов, которые помогут рынку сделать качественный шаг вперед как с точки зрения процессов, так и с точки зрения технологий.

Рейтинги, которым доверяют

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 800 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Наши контакты

Получение рейтингов

Роман Ерофеев,
коммерческий директор –
член правления
АО «Эксперт РА»
erofeev@raexpert.ru

Стратегическое сотрудничество

Павел Митрофанов,
генеральный
директор компании
«Эксперт Бизнес-Решения»
pmitrofanov@expert-business.ru

Информационное сотрудничество

Сергей Михеев,
руководитель отдела
по связям с общественностью
АО «Эксперт РА»
mikheev@raexpert.ru

Коммерческие вопросы

Мариам Яндиева,
директор
клиентской службы компании
«Эксперт Бизнес-Решения»
yandieva@expert-business.ru



Следите за нашими
новостями в Telegram
@expert_ra

Участие в конференциях

Юлия Барыбина,
директор направления конференций
и спецпроектов компании
«Эксперт Бизнес-Решения»
barybina@expert-business.ru

АО «Эксперт РА»
Москва, ул. Николоямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3444
www.raexpert.ru

«Эксперт Бизнес-Решения»
Москва, ул. Николоямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3416
www.expert-business.ru

© 2022 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, переиздаваться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, выражают мнение АО «Эксперт РА» и не являются установлением фактов или рекомендаций покупать, держать или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные решения. Агентство не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с рейтинговой оценкой, совершенными Агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в рейтинговом отчете и пресс-релизах, исследованиях, обзорах и иных публикациях, выпущенных Агентством, или отсутствием всего перечисленного.

Агентство не несет ответственности и не имеет прямых или косвенных обязательств в связи с любыми возможными или возникшими потерями или убытками любого характера, связанными с содержанием сайта и с использованием материалов и информации, размещенных в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, в том числе прямо или косвенно связанных с рейтинговой оценкой, независимо от того, что именно привело к потерям или убыткам.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащиеся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.