

О Р Г А Н И З А Т О Р :



П А Р Т Н Ё Р Ы :



Федеральная электронная площадка



ПАРТНЁР  
ИССЛЕДОВАНИЯ:



П Р И У Ч А С Т И И :



АНАЛИТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

# ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДКИ В РОССИИ — 2023



15 ФЕВРАЛЯ 2023 ГОДА • МОСКВА

# содержание

---

Резюме .....	2
Методология .....	4
Электронный рынок B2B в 2022 году: могло быть и хуже .....	8
Рынок услуг ЭТП: борьба за крупных клиентов обостряется .....	14
Предложение на межкорпоративном электронном рынке: на голодном пайке .....	16
Электронные торги имуществом компаний: шоковая заморозка .....	20
Рейтинг качества услуг ЭТП по оценкам крупнейших заказчиков .....	22

## ИНТЕРВЬЮ

---

<i>Дмитрий Сытин, генеральный директор «ТЭК-Торг»:</i> <b>«Рынок в целом достойно выдержал встряску 2022 года» .....</b>	<b>29</b>
<i>Ольга Юдина, врио генерального директора АО «Цифровые Закупочные Сервисы» (Isourse):</i> <b>«У прогрессивных компаний есть спрос на комплексные решения для управления поставками» .....</b>	<b>36</b>
<i>Андрей Бойко, коммерческий директор B2B-Center:</i> <b>«У корпоративного рынка нет стремления к закрытости — у него другая мотивация» .....</b>	<b>40</b>
<i>Артур Акопов, руководитель отдела аналитики и закупок ООО «Инвест МСК»:</i> <b>«Рынок электронных торгов залоговым и банкротным недвижимым имуществом по человеческим меркам – пока еще школьник» .....</b>	<b>44</b>
<i>Олег Умрихин, директор ООО «ТендерПро»:</i> <b>«Изменения требовались задолго до 2022 года» .....</b>	<b>47</b>

---

Обзор «Электронные торговые площадки в России: проверка на прочность» подготовили

**Дмитрий Миндич**, директор исследовательских проектов,  
**Дмитрий Кабалинский**, заместитель генерального директора

## Резюме

**Адаптация межкорпоративного электронного рынка к шоковым внешним факторам, возникшим в 2022 году, прошла относительно успешно. По предварительным оценкам, рынок пережил незначительный спад, который оказался гораздо слабее, чем в 2014 и 2020 годах. Сжатие предложения и ухудшение конкурентной среды, вызванные санкционным давлением и нарушением цепочек поставок, по оценкам компаний, не оказали значительного влияния на эффективность их закупок. В то же время заказчики сформировали запрос на более эффективную поддержку со стороны ЭТП в сфере импортозамещения.**

**П**о итогам 2022 года электронный межкорпоративный рынок пережил незначительный спад. По сопоставимым данным компаний, в первом полугодии прирост средних объемов закупок снизился до 9,5% (с 18% по итогам 2021 года). По итогам 2022 года, по предварительным оценкам, спад в сегменте закупок крупнейших компаний мог составить порядка 2-4%. Этот спад оказался значительно менее глубоким, чем по итогам кризисного 2014 и «ковидного» 2020 года.

**Потенциал роста проникновения услуг ЭТП в сегменте закупок крупнейших компаний исчерпан.** Доля компаний из топ-200 рейтинга RAEX-600, внедривших электронные

закупки, по итогам 2022 года практически не изменилась (рост с 89% до 90%). Среди компаний, вошедших в выборку для проведения этого исследования, не используют электронные закупки 23,9%. Подавляющее большинство из них – компании оптовой торговли, которые, как правило, не являются крупными заказчиками. В то же время негативные факторы 2022 года стимулировали рост интенсивности использования электронных закупок – по итогам года доля заказчиков, проводивших на ЭТП более 80% закупок (по объёму), превысила 81%.

**Рынок услуг ЭТП остается высококонкурентным.** Доля заказчиков, сменивших в течение года основную ЭТП для проведения

закупок, выросла по итогам 2022 года до 15% (по итогам 2021 года – 11%). В то же время все большее распространение получает практика диверсификации площадок для проведения закупок малого объема и торгов имуществом.

**Шоковые факторы 2022 года негативно повлияли на предложение и конкурентную среду на электронном рынке B2B.** Среднее количество участников закупок опрошенных компаний снизилось с 4,7 до 3,9 по итогам 2022 года. Рекордная доля респондентов (13%) отметила ухудшение уровня конкуренции и результативности конкурентных закупок по сравнению с предыдущим годом. Однако, по мнению тех же заказчиков, эффективность их закупок от этого практически не пострадала.

**Заказчики сформировали запрос на более эффективную поддержку со стороны ЭТП в сфере импортозамещения.** По оценкам участников рынка, технологические санкции оказали наибольшее негативное влияние на отрасли, формирующие львиную долю оборота рынка B2B: транспорт и логистика, машиностроение, черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, нефтегазовая промышленность, строительство. В то же время опрошенные заказчики достаточно скромно оценивают эффективность сервисов ЭТП, способствующих импортозамещению: 7,9 баллов по 10-балльной шкале (средние оценки качества услуг ЭТП в остальных аспектах – в диапазоне от 8,9 до 9,3 баллов).

**Негативные факторы 2022 привели к заметному спаду как среднего количества,**

**так и среднего объема электронных торгов имуществом опрошенных компаний.** По сопоставимым данным компаний, средний объем торгов имуществом в первом полугодии 2022 года к аналогичному периоду 2021 года снизился более чем на 25%. Наиболее вероятной причиной стало снижение ликвидности реализуемых на электронных торгах активов на фоне резкого торможения рынка недвижимости и авторынка.

**В 2022-2023 годах в открытом диалоге с участниками рынка ЭТП была проведена работа по развитию методологии рейтинга качества услуг ЭТП и исследования межкорпоративного электронного рынка.** Цель изменений – повышение прозрачности процедуры формирования и репрезентативности выборки опрашиваемых корпоративных заказчиков. Опрос компаний проводился в рамках закрытой случайной выборки, включающий крупнейшие дочерние и зависимые общества холдингов, выступающих самостоятельными заказчиками (209 компаний с совокупной выручкой 35 168 млрд рублей в 2021 году). В связи с изменением методологии абсолютные значения рассчитанных объемных индикаторов рынка условно сопоставимы с результатами исследований 2014-2022 годов

## Методология

Обзор «ЭТП в России» 2023 года основывается на данных из открытых источников, включая данные информационной системы «Маркер», углубленных интервью руководителей крупнейших операторов ЭТП, данных анкетирования крупнейших операторов ЭТП, а также данных анкетирования крупнейших корпоративных заказчиков России.

Для проведения опроса компаний в рамках подготовки исследования 2023 года впервые использовалась случайная стратифицированная выборка из генеральной совокупности крупнейших корпоративных заказчиков России, включающей в том числе крупнейшие дочерние и зависимые общества (ДЗО) крупных холдингов, которые выступают самостоятельными организаторами закупок. Данные изменения были предприняты в связи с тем, что использовавшийся для определения круга опрашиваемых заказчиков в рамках исследований 2014–2022 годов рейтинг крупнейшего российского бизнеса RAEX-600 составляется на основе консолидированных финансовых показателей компаний. Таким образом, за рамками опроса оставались целый ряд крупных ДЗО, объективно являющихся самостоятельными крупнейшими корпоративными заказчиками (наиболее яркий пример – ПАО «Газпромнефть»).

В общий закрытый перечень (генеральную совокупность) крупнейших корпоративных заказчиков, который был согласован с ключевыми операторами ЭТП, были включены

932 компании, включая крупнейшие ДЗО холдингов, выступающие самостоятельными организаторами закупок. Минимальная выручка участника списка – 20 млрд рублей в 2021 году.

Опрос заказчиков проводился в рамках случайной стратифицированной выборки, чья отраслевая структура соответствует отраслевому распределению и удельному весу отраслевых групп в совокупной выручке компаний, включенных в общий перечень (генеральную совокупность) крупнейших корпоративных заказчиков. В выборку были включены 209 компаний с совокупной выручкой 35 168 млрд рублей в 2021 году.

Анкеты исследования заполнили 62 компании, включенные в случайную выборку, чья совокупная выручка в 2021 году составила 10 024 млрд рублей. Остальные включенные в выборку компании или не используют электронные закупки, или отказались от предоставления данных.

В анкетировании операторов ЭТП приняли участие:

- АО «ТЭК-Торг»;
- АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center);
- ООО «РТС-тендер»;
- АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А);
- Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»);
- ООО «ТендерПро».

Углубленные интервью в рамках подготовки данного исследования были проведены с:

**Сытиным Дмитрием Анатольевичем**, генеральным директором ЭТП «ТЭК-Торг»;  
**Юдиной Ольгой Вячеславовной**, врио генерального директора АО «Цифровые Закупочные Сервисы» (Isourse).

**Бойко Андреем Александровичем**, коммерческим директором АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center);

**Акоповым Артуром Робертовичем**, руководителем отдела аналитики и закупок ООО «Инвест МСК»;

**Умрихиным Олегом Викторовичем**, директором ООО «ТендерПро»;

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

Выражаем отдельную признательность партнёру исследования **информационной системе «Маркер» (информационная группа «Интерфакс»)** за помощь в подготовке настоящего обзора.

## Методология рейтинга качества услуг ЭТП в 2023 году

*Основные подходы.* Рейтинг качества услуг ЭТП является мнением рейтингового агентства RAEX, которое базируется на оценках качества услуг ЭТП, полученных в рамках анкетирования крупнейших корпоративных заказчиков.

Для подготовки рейтинга качества услуг ЭТП, по мнению крупнейших корпоративных заказчиков, в 2023 году использовались ряд новых методологических подходов, по сравнению с аналогичными рейтингами 2014-2022 годов:

1. Для целей подготовки рейтинга учитывались исключительно оценки компаний, вошедших в случайную выборку, сформированную для подготовки исследования. Оценки компаний, которые не вошли в выборку, не учитывались, даже если эти компании заполняли анкеты исследования по своей инициативе.

2. Оценки каждой компании взвешива-

лись на коэффициент, отражающий её размер относительно других участников выборки (долю выручки за 2021 год в совокупной выручке участников выборки).

3. Средние взвешенные оценки дополнительно взвешивались на долю количества оценок, полученных данной ЭТП, в совокупном количестве оценок респондентов.

Эти изменения были внедрены для достижения следующих целей:

1. Обеспечение максимальной прозрачности процедуры подготовки рейтинга за счёт подготовки для проведения опроса заказчиков закрытого списка крупнейших корпоративных заказчиков России, случайной выборки из него, информирования об их составе ключевых операторов ЭТП. Участники рейтинга видят, какой круг компаний их оценивает.

2. Обеспечения справедливого пропорционального представительства клиентов ключевых операторов ЭТП в выборке, используемой для проведения опроса

3. Обеспечение репрезентативности выборки, используемой для проведения опроса, с точки зрения отраслевой принадлежности корпоративных заказчиков, а также представленности крупнейших ДЗО холдингов, выступающих в качестве самостоятельных заказчиков.

4. Учёт относительного размера заказчика, поставившего оценку. Предполагается, что при прочих равных условиях более крупный заказчик имеет большие компетенции для оценки качества услуг той или иной ЭТП и несёт в качестве клиента ЭТП большие риски.

### **Важная оговорка:**

- Рейтинг является мнением рейтингового агентства RAEX, основанным на оценках корпоративными заказчиками качества услуг ЭТП, с которыми данные заказчики имели опыт взаимодействия или декларировали наличие такого опыта. RAEX не имеет возможности проверить обоснованность такого рода оценок и не несет за них ответственности.

- В рейтинг автоматически включаются любые операторы ЭТП, упомянутые не менее чем в трёх анкетах респондентов.

РАЕХ не принимает решений о включении или исключении того или иного оператора ЭТП из рейтинга.

- Данный рейтинг не отражает прямо или косвенно долю рынка того или иного оператора ЭТП. Доля в общем количестве оценок, полученных тем или иным оператором в ходе анкетирования корпоративных заказчиков, опосредованно может рассматриваться как показатель, характеризующий узнаваемость ЭТП на рынке, а также активность её взаимодействия с корпоративными заказчиками.
- Данный рейтинг релевантен только для сегмента электронных закупок крупнейших корпоративных заказчиков (годовая выручка более 20 млрд рублей в 2021 году), использующих независимые ЭТП, и не может применяться для оценки качества услуг ЭТП в других сегментах межкорпоративного рынка, а также на рынке закупок, регулируемом в соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ, в связи с их существенной спецификой.

В рейтинг включаются любые операторы ЭТП, упомянутые (оцененные) не менее чем в трёх анкетах респондентов. Каждый респондент имел возможность оценить любое количество ЭТП, с которыми взаимодействовал в качестве заказчика в течение последних трёх лет, в том числе в рамках проведения тестовых торгов.

Рейтинг публикуется в форме ранжированного списка (рэнкинга), формируемого на основе значений рейтингового балла (функционала), присвоенного данному оператору ЭТП. Алгоритм вычисления рейтингового функционала описан ниже.

Рейтинг качества услуг операторов ЭТП в сегменте закупок малого объёма формируется на основе аналогичных методологических подходов.

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

#### **Описание алгоритма вычисления рейтингового функционала.**

Расчёт рейтингового функционала производится путём составления матрицы ответов респондентов  $|V|$ , вычисления вектора весов  $\bar{W}$ , вычисления матрицы взвешенных ответов  $|R|$ , вычисления дополнительного вектора весов  $\bar{X}$  и вычисления вектора рейтингового функционала  $\bar{F}$ . Вычисление матриц производится пошагово. Результирующие матрицы на каждом шаге (этапе) являются исходными данными, передаваемыми в следующий этап вычислений.

1) На основе проведенного опроса составляется матрица ответов респондентов  $|V|$ .

Каждая  $i$ -ая строка матрицы представляет из себя набор ответов  $i$ -го респондента. Каждый  $j$ -ый столбец является набором оценок, полученных  $j$ -ой ЭТП по результатам анкетирования.

$$|V| = \begin{pmatrix} v_{1,1} & v_{1,2} & \dots & v_{1,n-1} & v_{1,n} \\ v_{2,1} & v_{2,2} & \dots & v_{2,n-1} & v_{2,n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ v_{k-1,1} & v_{k-1,2} & \dots & v_{k-1,n-1} & v_{k-1,n} \\ v_{k,1} & v_{k,2} & \dots & v_{k,n-1} & v_{k,n} \end{pmatrix}$$

где  $v_{ij}$  – ответ  $i$ -го респондента на вопрос о  $j$ -ой ЭТП.

2) Вычисляется вектор весов  $\bar{W}$ ,  $i$ -ый компонент вектора представляет из себя значение непрерывной монотонно возрастающей на отрезке  $[0, 1]$  функции, аргументом которой является доля выручки  $i$ -го респондента от общей выручки респондентов в выборке.

$$\bar{W} = \begin{pmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \vdots \\ w_{n-1} \\ w_n \end{pmatrix}, \quad w_i = f(g_i)^S$$

где  $w_i$  – весовой коэффициент  $i$ -го респондента,  $g_i$  – доля выручки  $i$ -го респондента в совокупной выручке всех респондентов выборки,  $f(*)^S$  – непрерывная монотонно возрастающая степенная функция с дробным рациональным показателем на отрезке  $[0,1]$ . В целях проведения данного исследования методическим комитетом было выбрано значение показателя, равное 0,05.

3) Производится вычисление матрицы взвешенных ответов  $|R|$  путем умножения  $i$ -ой строки матрицы  $|V|$  на  $i$ -ый компонент вектора весов  $\bar{W}$ .

$$|R| = \begin{pmatrix} r_{1,1} & r_{1,2} & \dots & r_{1,n-1} & r_{1,n} \\ r_{2,1} & r_{2,2} & \dots & r_{2,n-1} & r_{2,n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ r_{k-1,1} & r_{k-1,2} & \dots & r_{k-1,n-1} & r_{k-1,n} \\ r_{k,1} & r_{k,2} & \dots & r_{k,n-1} & r_{k,n} \end{pmatrix}, \quad r_{i,j} = v_{i,j} * w_i$$

4) Вычисляется дополнительный вектор весов  $\bar{X}$ . Каждый  $j$ -ый компонент вектора является долей оценок  $j$ -ой ЭТП в совокупном объеме оценок, полученных в ходе проведенного анкетирования.

$$\bar{X} = \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_{n-1} \\ x_n \end{pmatrix}, \quad x_j = \frac{\sum_{i=k}^{i=1} V_{i,j}}{\sum_{i=k,j=n}^{i=1,j=1} V_{i,j}}$$

5) Вычисляется вектор рейтингового функционала  $\bar{F}$ ,  $j$ -ый компонент которого является средним арифметическим оценок  $j$ -столбца матрицы  $|R|$ , умноженным на  $j$ -ый компонент вектора  $\bar{X}$ .

$$|R| = \begin{pmatrix} r_{1,1} & r_{1,2} & \dots & r_{1,n-1} & r_{1,n} \\ r_{2,1} & r_{2,2} & \dots & r_{2,n-1} & r_{2,n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ r_{k-1,1} & r_{k-1,2} & \dots & r_{k-1,n-1} & r_{k-1,n} \\ r_{k,1} & r_{k,2} & \dots & r_{k,n-1} & r_{k,n} \end{pmatrix}, \quad r_{i,j} = v_{i,j} * w_i$$

где  $AVG(*)$  – функция среднего арифметического.



# Электронный рынок B2B в 2022 году: могло быть и хуже

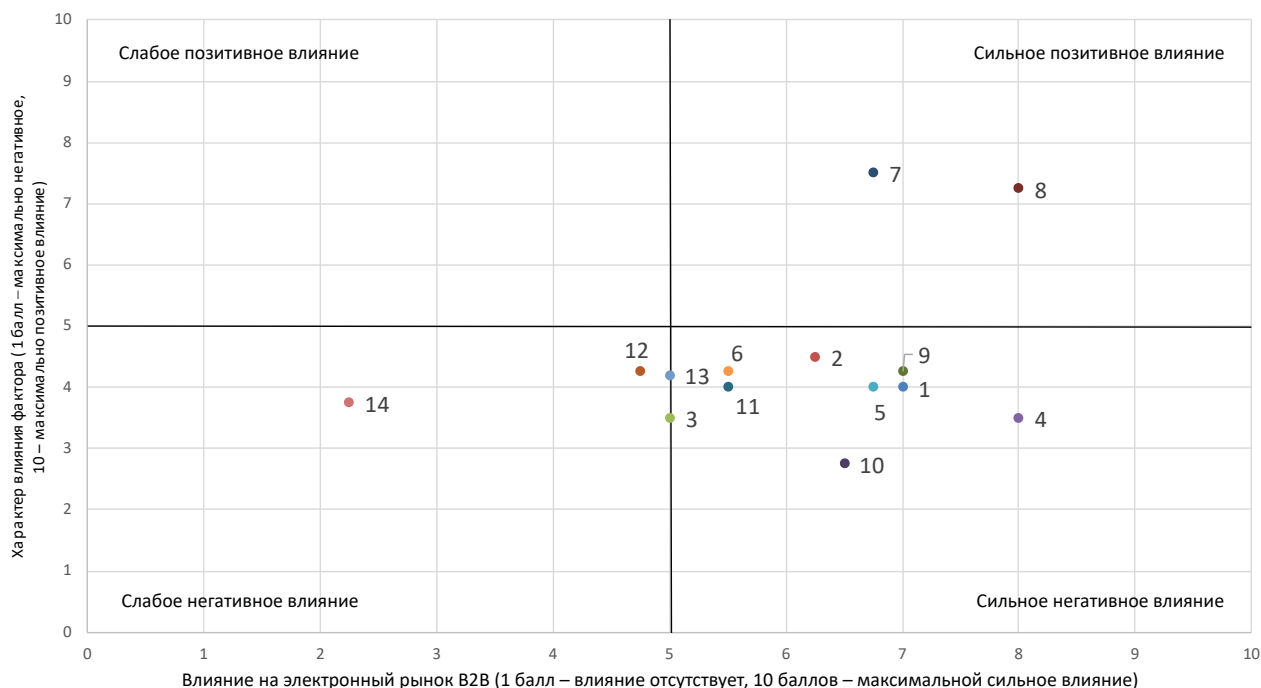
**В** 2022 году российский межкорпоративный электронный рынок столкнулся с принципиально новыми вызовами. Никогда прежде развитие рынка так сильно не определялось внешними, а не внутриэкономическими факторами, влияющими на всех без исключения участников межкорпоративной торговли и её инфраструктуру: заказчиков, поставщиков и операторов ЭТП. Забегая вперед, можно констатировать, что адаптация рынка к новым неблагоприятным условиям

прошла гораздо успешнее, чем это можно было бы ожидать в феврале-марте прошлого года.

В рамках опроса, состоявшегося в январе 2023 года, мы попросили крупнейших операторов ЭТП обозначить ключевые факторы, сформировавшиеся и оказывавшие влияние на рынок в 2022 году, а также оценить масштабы и характер этого влияния. Оценка проводилась для предложенного в анкете списка факторов, который респонденты могли дополнить по своему усмотрению (*график 1*)

График 1

**По мнению операторов, уход западных ИТ-вендоров и ускорение процессов импортозамещения оказывают позитивное влияние на развитие электронного рынка B2B**



1. Сокращение предложения на внутрироссийском электронном межкорпоративном рынке в связи с уходом с рынка отдельных поставщиков и/или дефицитом отдельных номенклатур ТРУ.
2. Нарушение международных логистических цепочек.
3. Нарушение внутрироссийских логистических цепочек.
4. Технологические санкции и ограничения в поставках отдельных видов импортных товаров.
5. Нарушение внутрироссийских цепочек поставок.
6. Усложнение финансовых транзакций в связи с финансовыми санкциями и введением элементов валютного контроля.
7. Ускорение процессов импортозамещения товаров, работ, услуг.
8. Уход западных ИТ-вендоров, ограничения на использование западных ИТ-решений и поставок ИТ-оборудования.
9. Удорожание товаров, работ, услуг в условиях санкционных ограничений.
10. Сокращение закупочных и инвестиционных бюджетов российских компаний в связи с высокой неопределенностью.
11. Мобилизационные мероприятия в российской экономике.
12. Снижение прозрачности российских корпоративных заказчиков в условиях санкционного давления, в том числе в проведении закупок.
13. Тренд на управленческое и технологическое упрощение закупочных бизнес-процессов в российских компаниях в стрессовых условиях.
14. Дефицит ИТ-кадров в связи с оттоком специалистов.

*Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика») по данным опроса операторов ЭТП*

Большинство прочих факторов, определявших развитие рынка B2B в прошлом году, по мнению респондентов, оказывали на него либо умеренное, либо сильное негативное влияние. Наиболее негативно повлияли такие факторы, как сокращение инвестиционных расходов и закупочных бюджетов компаний под влиянием высокой неопределенности, технологические санкции и ограничения в поставках отдельных видов импортных товаров, удорожание ТРУ в условиях санкционных ограничений, сокращение предложения в связи с уходом с рынка отдельных поставщиков, нарушение международных и внутрироссийских логистических цепочек.

Значительное позитивное влияние на межкорпоративный электронный рынок, по мнению ключевых операторов ЭТП, оказали всего два фактора, возникшие в 2022 году: уход западных ИТ-вендоров и ускорение процессов импортозамещения товаров, работ, услуг. Впрочем, необходимо учитывать, что речь идет о мнении именно операторов, а не самих корпоративных заказчиков, у которых может быть иное мнение относительно характера влияния этих процессов.

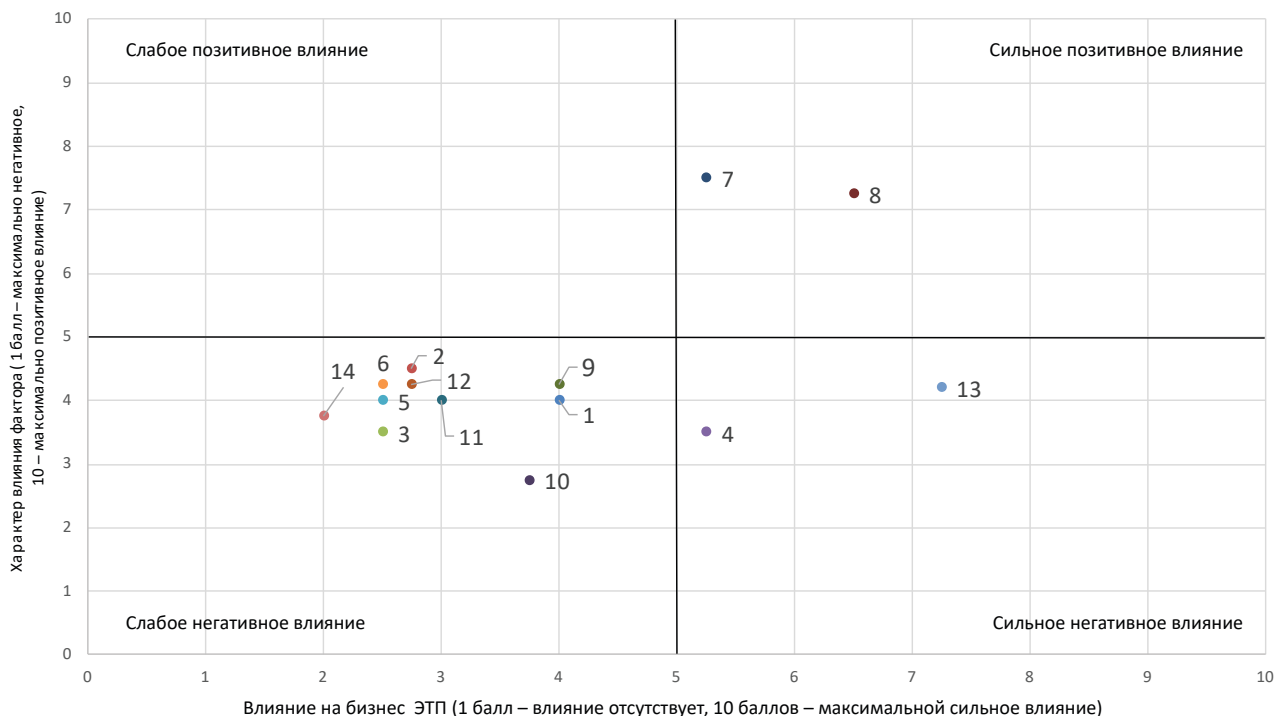
«В 2022 году мы столкнулись с массой новых вводных, - комментирует Дмитрий Сытин, генеральный директор ЭТП «ТЭК-Торг». - Могу отметить, что рынок в целом достойно выдержал эту встряску и, возможно, она даже пошла ему на пользу. В течение первого полугодия логистические цепочки начали пере-

страиваться: где-то включился параллельный импорт, где-то начали выстраиваться поставки по альтернативным логистическим цепочкам, где-то произошла замена поставщиков и оборудования или его компонентов. Эти процессы продолжаются, компании в той или иной степени успешно решают данные вопросы, и если эта тенденция продлится ещё лет пять, то западное оборудование, которым до настоящего момента пользовались российские компании, будет в большей части замещено. Возможно, я оптимист в этом вопросе, но, на мой взгляд, данный тренд очевиден: в сложившихся обстоятельствах российские компании активно начали перестраиваться».

Эти же факторы оказали в 2022 году негативное влияние и на бизнес самих ЭТП, однако, по мнению операторов, оно было относительно незначительным (*график 2*). Согласно консенсусному мнению респондентов, наиболее значимым негативным фактором для развития рынка услуг ЭТП стал формирующийся тренд на управленческое и технологическое упрощение закупочных бизнес-процессов в российских компаниях в стрессовых условиях. Чуть меньшее негативное влияние на бизнес операторов оказали технологические санкции и ограничения в поставках отдельных видов импорта. При этом ускорение процессов импортозамещения и уход западных ИТ-вендоров, наоборот, способствовали развитию российского рынка услуг электронных торговых площадок.

График 2

**Тренд на упрощение бизнес-процессов российских компаний в сфере закупок в стрессовых условиях оказывает наиболее негативное влияние на развитие рынка услуг ЭТП**



1. Сокращение предложения на внутрироссийском электронном межкорпоративном рынке в связи с уходом с рынка отдельных поставщиков и/или дефицитом отдельных номенклатур ТРУ.
2. Нарушение международных логистических цепочек.
3. Нарушение внутрироссийских логистических цепочек.
4. Технологические санкции и ограничения в поставках отдельных видов импортных товаров.
5. Нарушение внутрироссийских цепочек поставок.
6. Усложнение финансовых транзакций в связи с финансовыми санкциями и введением элементов валютного контроля.
7. Ускорение процессов импортозамещения товаров, работ, услуг.
8. Уход западных ИТ-вендоров, ограничения на использование западных ИТ-решений и поставок ИТ-оборудования.
9. Удорожание товаров, работ, услуг в условиях санкционных ограничений.
10. Сокращение закупочных и инвестиционных бюджетов российских компаний в связи с высокой неопределенностью.
11. Мобилизационные мероприятия в российской экономике.
12. Снижение прозрачности российских корпоративных заказчиков в условиях санкционного давления, в том числе в проведении закупок.
13. Тренд на управленческое и технологическое упрощение закупочных бизнес-процессов в российских компаниях в стрессовых условиях.
14. Дефицит ИТ-кадров в связи с оттоком специалистов.

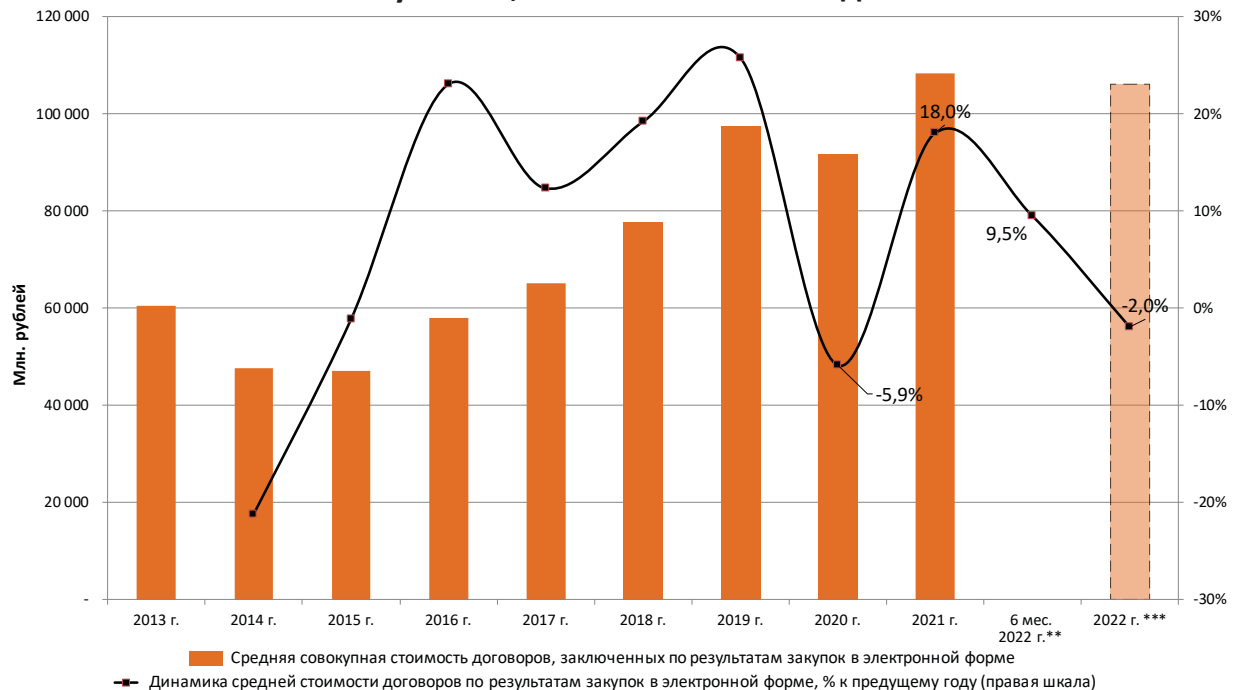
Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика») по данным опроса операторов ЭТП

Как влияние этих факторов отразилось на динамике основных показателей межкорпоративного электронного рынка в рассматриваемом сегменте? Доступные данные компаний и оценки опрошенных операторов позволяют сделать предварительный вывод о негативной динамике средних объёмов закупок компаний (по стоимости) в 2022 году (*график 3*). Согласно оценкам ряда опрошенных операторов ЭТП и руководителей закупками крупных компаний, спад был вызван снижением инвестиционной активности и закупочных бюджетов заказчиков

в условиях высокой неопределенности, а также невозможности эти бюджеты своевременно и в полной мере потратить в связи с нарушением цепочек поставок, особенно в первой половине 2022 года. Однако, как это хорошо видно на графике, этот спад стал далеко не самым драматичным в новейшей истории межкорпоративного электронного рынка: например, кризис 2014 года и первый год пандемии предложили заказчикам значительно более сильные стимулы для перехода в режим жесткой экономии.

График 3

**Спад межкорпоративного электронного рынка в 2022 году был менее глубоким, чем в 2014 и 2020 годах**



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

\*\*Динамика к показателю за первое полугодие 2020 года, сопоставимые данные компаний, принявших участие в анкетировании 2022-2023 годов.

\*\*\*Предварительная оценка на основе открытых данных и опроса ключевых операторов ЭТП.

Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний, опроса операторов ЭТП, системы «Маркер»

В первом полугодии 2022 года среднее количество закупочных процедур в электронной форме сокращалось значительно быстрее, чем снижались темпы прироста средней совокупной стоимости закупок респондентов, что привело к значительному росту средней стоимости одной закупки – на 86% к аналогичному показателю за первое полугодие 2021 года (сопоставимые данные компаний). Таким образом, влиявшие на рынок в первой половине 2022 года шоковые факторы вызвали укрупнение закупок. Причём это была повсеместная практика: об этом сообщило подавляющее большинство – 81% - опрошенных компаний.

По мнению большинства опрошенных операторов ЭТП, корректно оценить динамику объёмов закупок отдельно в регулируемом и нерегулируемых сегментах в настоящее время не представляется возможным в связи с тем, что целый ряд ключевых заказчиков-субъ-

ектов регулирования 223-ФЗ в 2022 году перестал публиковать полные данные о своей закупочной деятельности. Также значительно снизилась информационная прозрачность регулируемых закупок целого ряда значимых групп товаров, работ, услуг.

«Что касается абсолютных цифр, то в 2022 году рынок открытых конкурентных закупок по ФЗ-223 уменьшился на 30–50%, - отмечает **Дмитрий Сытин**. - Основных причин этому – три: закрытие закупок ряда компаний от публичного доступа, перевод закупок на закупки у единственного поставщика и общее уменьшение активности на рынке в сравнении с предыдущим годом».

Средний удельный вес нерегулируемых закупок малого объёма в совокупной стоимости электронных закупок опрошенных заказчиков фактически не изменился по итогам первого полугодия 2022 года к ана-

логичному периоду 2021 года (сопоставимые данные) (*график 4*). В совокупном количестве закупок их доля незначительно выросла – с 19% до 21,5%. В целом говорить о появлении в 2022 году каких-либо новых выраженных тенденций в этом сегменте рынка, основываясь на данных опрошенных компаний, не приходится.

Стабильный рост доли крупных компаний, использующих электронные торговые площадки для проведения закупок, был одной из ключевых тенденций, определявших развитие рынка за все годы проведения исследования. К настоящему времени потенциал этого роста в основном исчерпан.

Среди компаний, вошедших в рейтинге RAEX-600 в число 200 крупнейших, доля компаний, внедривших электронные закупки, по итогам 2022 года практически не изменилась – впервые за все время наблюдений (*график 5*).

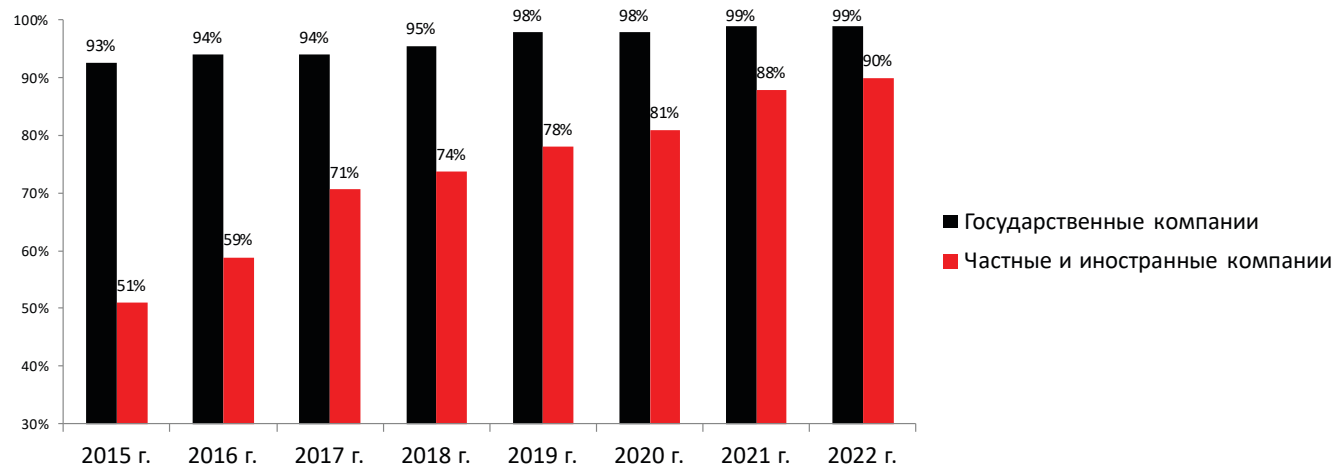
В связи с изменением параметров выборки, в рамках которой проводился опрос заказчиков для подготовки этого обзора, полученные данные об уровне проникновения электронных закупок в рассматриваемом сегменте рынка не сопоставимы с данными прошлогоднего исследования. Поэтому у нас нет возможности рассмотреть в динамике,

**График 4**  
**По итогам первого полугодия 2022 года средняя доля малых закупок в совокупной стоимости закупок компаний не изменилась, в совокупном количестве - выросла**



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

**График 5**  
**Доля наиболее крупных компаний, использовавших электронные закупки, практически не изменилась в 2022 году**  
(доля компаний, вошедших в топ-200 RAEX-600 в 2022 году, использующих электронные закупки, %)



Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика») по данным из открытых источников и системы "Маркер"

насколько значимым стимулом для внедрения электронных закупок корпоративными заказчиками стали события 2022 года.

По итогам прошлогоднего исследования доля всех участвовавших в опросе и анкетировании заказчиков, которые не использовали электронные закупки, не превысила 9%. Если рассматривать только участников использованной для подготовки этого обзора выборки, которая охватывает все страты крупнейших корпоративных заказчиков и более репрезентативна для этого сегмента в целом, то доля заказчиков, не использовавших электронные закупки (по состоянию на январь 2023 года), окажется несколько большей – 23,9%.

Однако необходимо учитывать, что подавляющее большинство (59,1%) этих заказчиков составляют компании оптовой торговли (**график 6**).

Несмотря на то, что в структуре крупнейшего бизнеса России компании оптовой торговли занимают заметное место (так, среди участников RAEX-600 за 2022 год их доля в совокупной выручке участников составила 12,1%), с точки зрения объемов и количества закупок оптовики, как правило, являются относительно некрупными заказчиками. Поэтому с точки зрения соотношения возможных издержек и выгод внедрение электронных закупочных процедур для них является не столь очевидным, как для крупнейших корпоративных заказчиков, что объективно сдерживает проникновение электронных закупок в этом сегменте. Тем не менее, как показывают открытые данные и данные анкетирования, в последние три-четыре года эта ниша также активно осваивается операторами ЭТП, в первую очередь ориентирующимися на работу на нерегулируемом рынке B2B.

События 2022 года усилили сложившийся тренд на увеличение интенсивности использования электронных закупок: по сопоставимым данным, доля заказчиков, проводящих на электронных площадках более 80% своих закупок превысила 81% от общего числа компаний, которые в принципе проводят закупки в электронной форме (по итогам 12 месяцев 2021 года таких заказчиков было 77%) (**график 7**).

График 6

**Компании оптовой торговли составляют подавляющее большинство крупнейших корпоративных заказчиков, не использующих электронные закупки**

Доля компаний, вошедших в выборку, которые не применяли электронные закупки в 2022 году

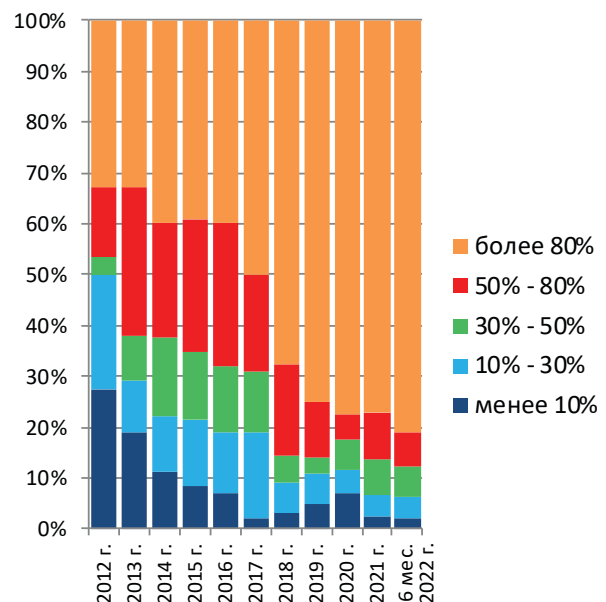


Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика») по данным из открытых источников и системы "Маркер"

График 7

**События 2022 года усилили сложившийся тренд на увеличение интенсивности использования электронных закупок**

Распределение респондентов по доле закупок, проводимых в электронной форме, в общем объеме закупок, %



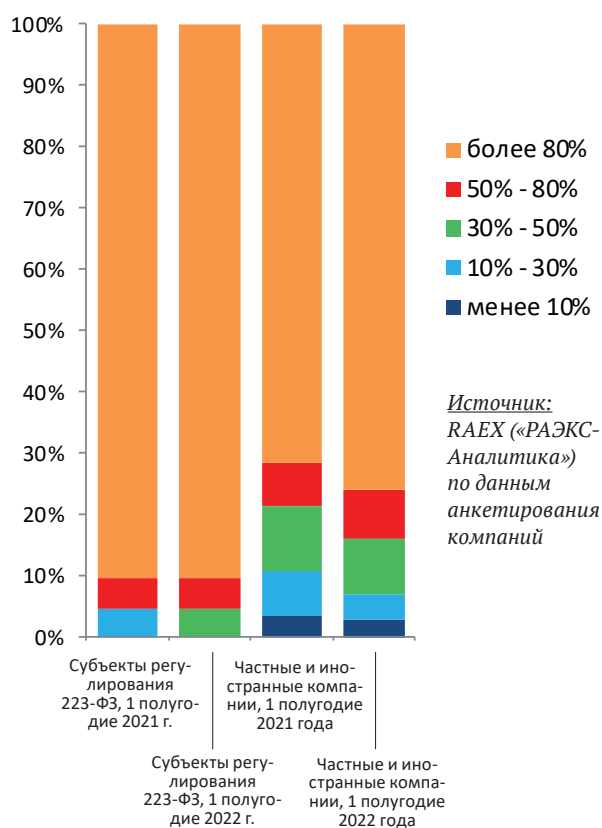
Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний

Частные компании по-прежнему уступают по этому показателю компаниям-субъектам регулирования 223-ФЗ – из них по итогам первого полугодия более 80% закупок проводили на ЭТП около 75% (у субъектов регулирования 223-ФЗ – более 91%). Однако, как и в прошлом году, в коммерческом сегменте отмечался быстрый рост доли проводимых в электронной форме закупок (*график 8*). В среднем в первом полугодии 2022 года такие заказчики проводили в электронной форме 80,5% по сравнению с 78% по итогам аналогичного периода 2021 года.

Важно отметить, что вынужденное уменьшение информационной открытости закупочной деятельности ряда заказчиков не привело к выводу даже части их закупок с ЭТП – такого рода кейсы известны, но они единичны.

График 8

**Частные компании по-прежнему уступают заказчикам-субъектам регулирования 223-ФЗ в интенсивности использования электронных закупок**  
(распределение по интенсивности использования электронных закупок, доля в общей численности респондентов, %)



## Рынок услуг ЭТП: борьба за крупных клиентов обостряется

Оформившаяся в результате реформы госрегулирования 2018-2019 годов сегментация рынка услуг ЭТП и достигнутый уровень насыщения в сегменте закупок крупнейших корпоративных заказчиков объективно способствуют возникновению устойчивого баланса между основными участниками с точки зрения отраслевой и холдинговой специализации, а также структуры их

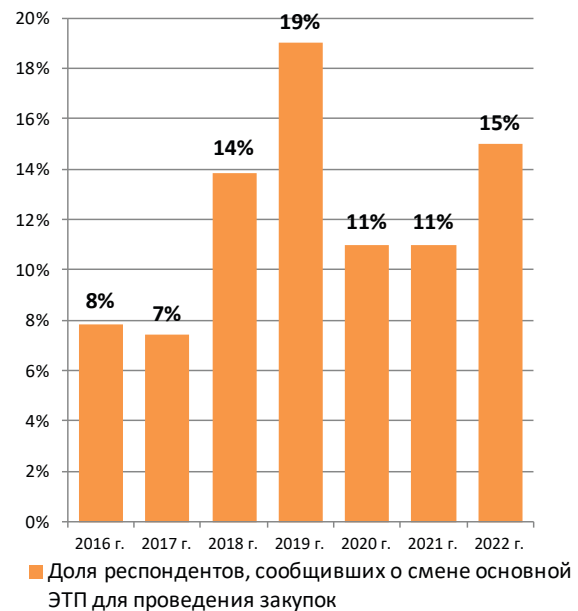
клиентских портфелей.

Кроме того, продолжается консолидация рынка услуг ЭТП, а количество крупных самостоятельных игроков на нем в последние годы неуклонно уменьшается. 2022 год ознаменовался очередной значимой сделкой по слиянию-поглощению – в апреле оператор ЭТП «РТС-Тендер» объявил о закрытии сделки по покупке оператора ЭТП ОТС.

Тем не менее рынок услуг ЭТП в сегменте закупок крупнейших корпоративных заказчиков в настоящее время по-прежнему остается высококонкурентным. Косвенно это подтверждается данными опрошенных компаний: более 15% из их числа сообщили о смене основной электронной торговой площадки для проведения закупок в течение 2022 года. Это заметно больше, чем год назад (тогда о смене основной площадки сообщили всего 11%), и близко к рекордным значениям 2019 года, когда вследствие реформы регулирования рынка ЭТП и его сегментации активизировались процессы «миграции» крупных заказчиков от одних операторов ЭТП к другим (*график 9*). С точки зрения формирования клиентских портфелей ЭТП и борьбы за крупных клиентов между ними ни о каком равновесии на рынке пока говорить не приходится. Характерно также, что три четверти компаний, заявивших о смене ЭТП в течение 2022 года, являются субъектами регулирования 223-ФЗ.

Впрочем, важно отметить, что более 41% респондентов и (за единственным исключением) все компании, сменившие основную площадку в течение 2022 года, используют для проведения закупок более одной ЭТП. Таким образом, смена основной ЭТП для проведения закупок

**График 9**  
**Доля респондентов, сообщивших о смене основной ЭТП для проведения закупок заметно выросла**



Источник: РАЕХ («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний

в существующих реалиях рынка, как правило, означает не отказ от прежнего партнера из числа операторов ЭТП и выбор нового, а перенаправление основных объёмов закупок с одной используемой площадки на другую.

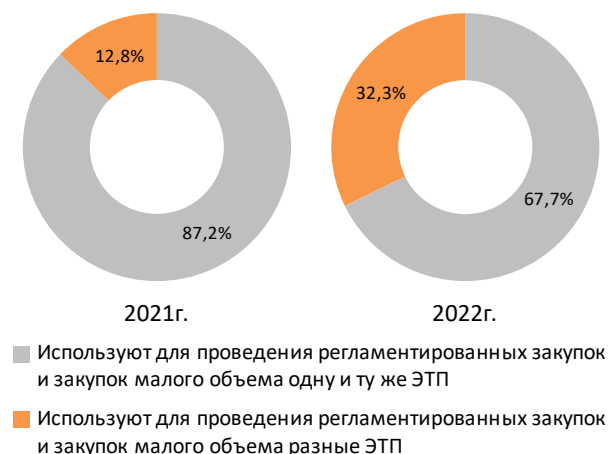
Все более широкое распространение на рынке B2B получает практика диверсификации операторов ЭТП для проведения регламентированных и нерегламентированных закупок.

Если год назад на альтернативной ЭТП закупки малого объёма проводил каждый пятый заказчик, то теперь, по данным последнего опроса, такие заказчики составляют почти треть опрошенных компаний (*график 10*).

Характерно, что оценки одним и тем же заказчиком качества услуг одной и той же ЭТП довольно часто могут радикально различаться, когда речь идет о её использовании для проведения регламентированных и нерегламентированных закупок. Это лишний раз подтверждает, что сервисы, предназначенные для проведения малых и нерегламентированных закупок, обладают

**График 10**

**Заказчики все чаще стремятся к диверсификации ЭТП для проведения закупок малого объема**



Источник: РАЕХ («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний



спецификой по сравнению с основным торгово-закупочным функционалом площадки, и оцениваются они заказчиками также отдельно.

Более того, по данным многолетних непрерывных наблюдений, удалось выявить сразу несколько значимых с точки зрения размера заказчика кейсов, когда выбор альтернативной, отличной от основной, ЭТП для проведения основных объёмов малых закупок, в краткосрочной перспективе приводил к переводу на эту площадку основных объёмов и регламентированных закупок. Таким образом, развитие

конкурентоспособных сервисов для проведения малых закупок имеет большое значение для маркетинга площадок, особенно в насыщенном сегменте закупок крупнейших корпоративных заказчиков. Именно ниша закупок малого объёма остается наиболее высококонкурентной в этом сегменте электронного рынка B2B, что отчасти объясняется тем, что смена оператора для проведения нерегламентированных закупок относительно проста технически и занимает меньше времени по сравнению с регламентированными закупочными процедурами.

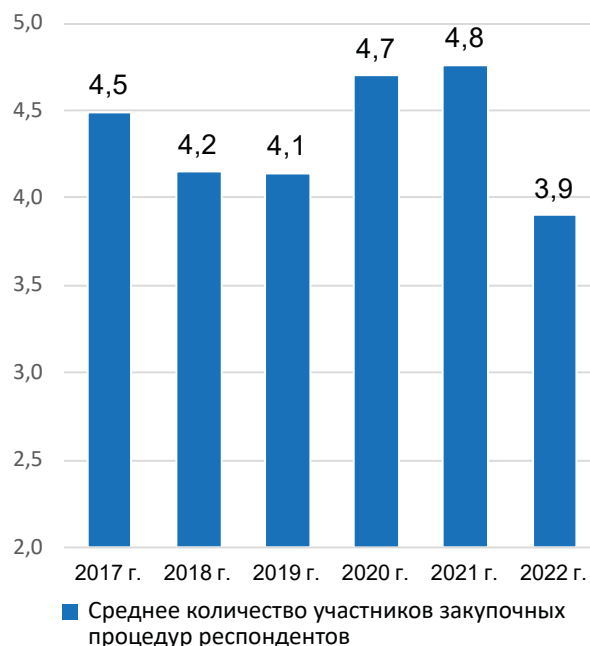
## Предложение на межкорпоративном электронном рынке: на голодном пайке

**Н**аиболее заметно частичная дезорганизация межкорпоративного рынка под влиянием внешних шоковых факторов в первой половине 2022 года отразилась на сокращении предложения и ухудшении конкурентной среды. Результаты опроса компаний показывают заметное уменьшение среднего количества участников закупочных процедур в 2022 году по сравнению с 2021 годом: с 4,8 до 3,9 (*график 11*).

Тем не менее, если рассматривать распределение респондентов по показателю динамики среднего количества участников закупок, то оно незначительно отличается от картины прошлого года – как и в 2021 году, в 2022 году о сокращении среднего количества участников закупок сообщили по 30% опрошенных заказчиков. Единственное важное отличие – в 2022 году значительно выросла доля компаний, у которых среднее количество участников не изменилось по сравнению с показателем предыдущего года (с 33% до 48%), а доля заказчиков, сообщивших об увеличении количества

График 11

**Среднее количество участников закупочных процедур опрошенных компаний снизилось**

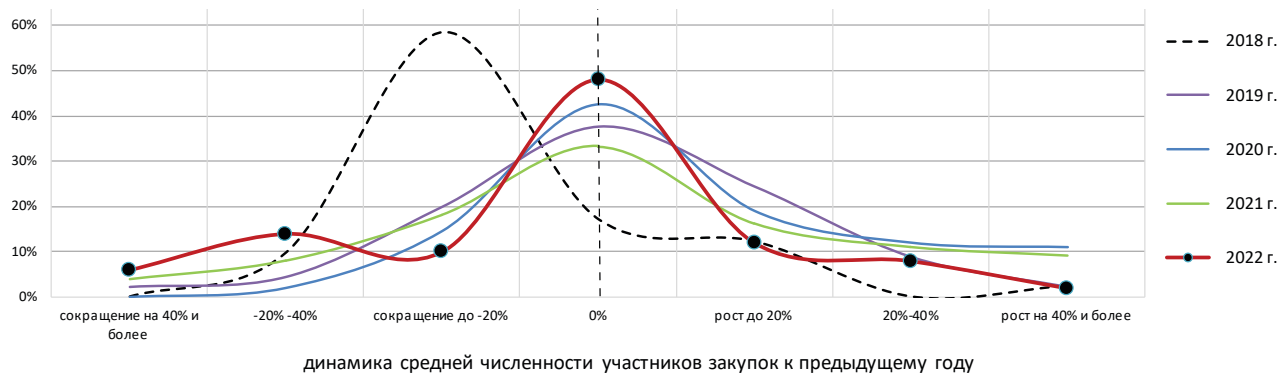


Источник: РАЭК («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний

График 12

**Доля компаний, сообщивших о сокращении количества участников закупок, не изменилась по сравнению с 2021 годом**

(распределение респондентов по показателю динамики среднего количества участников закупок, % в общем количестве)



Источник: РАЭК («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний

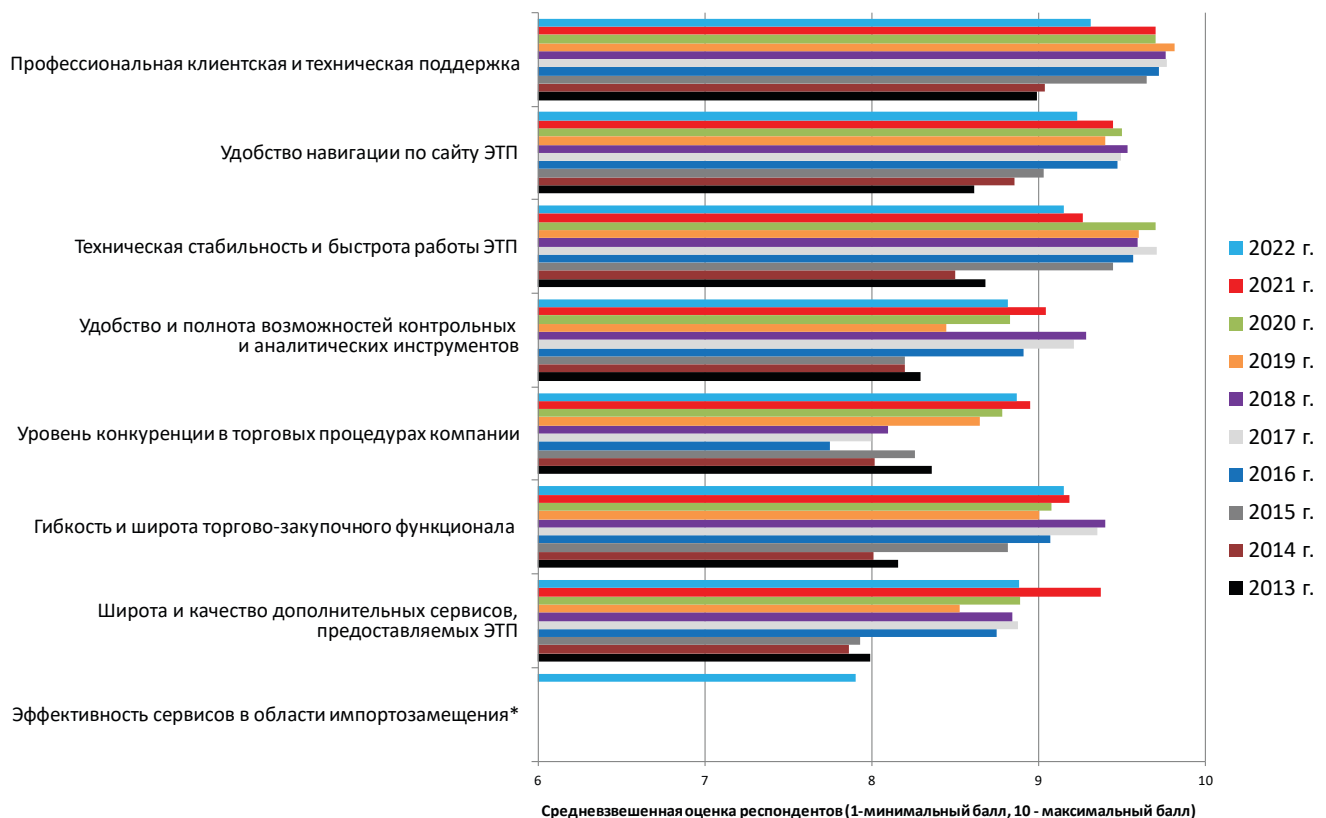
участников закупок по итогам 2022 года – соответственно, снизилась (с 36% до 22%) (график 12).

Респонденты традиционно высоко

оценивают уровень качества услуг ЭТП в таких аспектах, как уровень конкуренции в закупочных процедурах и доля состоявшихся закупочных процедур (график 13)

График 13

**Качество сервисов ЭТП, способствующих эффективному импортозамещению, в среднем оценивается заказчиками относительно невысоко**



\*В 2022 году оценка проводилась впервые.

Источник: РАЭК («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний

Однако в данном случае более информативна оценка респондентами тех изменений, которые произошли в этих сферах за год. Хотя большинство опрошенных заказчиков по-прежнему позитивно оценивают эти изменения, доля респондентов, видящих ухудшения конкурентной среды на электронном рынке,кратно увеличилось в 2022 году по сравнению

с результатами опросов прошлых лет. Так, доля заказчиков, которые считают, что уровень конкурентности их закупок на ЭТП снизился по сравнению с прошлым годом, в 2022 году выросла до 13% (годом ранее таких заказчиков было всего 3%), а доля тех, кто сообщил о снижении результативности конкурентных процедур, превысила 11% (по сравнению с 4% в 2021 году) (*график 14*).

График 14

**По итогам 2022 года заказчики чаще всего отмечали снижение качества услуг ЭТП в аспектах, связанных с конкурентной средой и с импортозамещением**

(распределение респондентов по показателю динамики среднего количества участников закупки, % в общем количестве)



\*В 2022 году оценка проводилась впервые.

Источник: РАЭК («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний

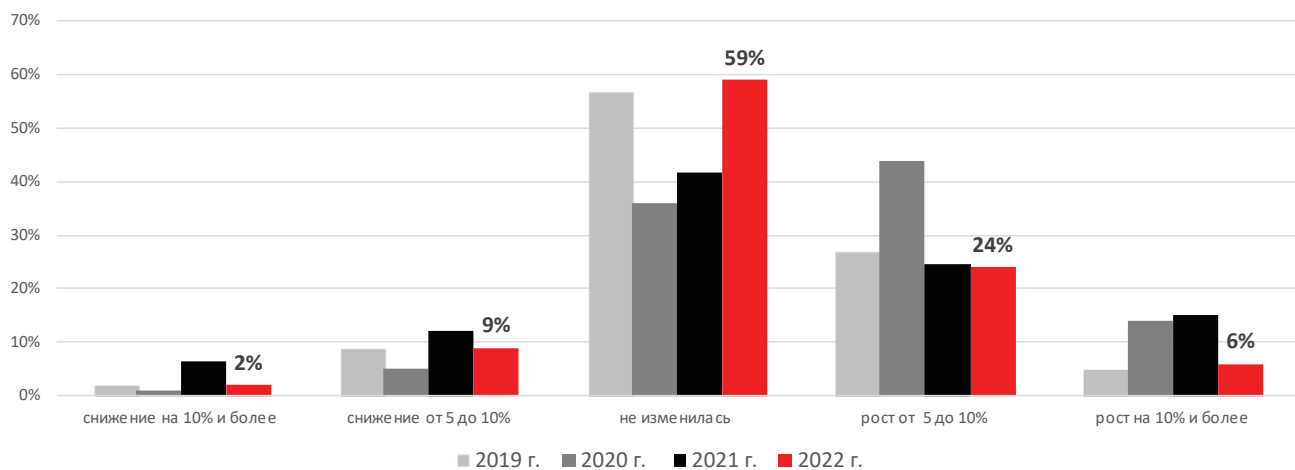
Вместе с тем большинство опрошенных заказчиков оценивают динамику эффективности своих электронных закупок в 2022 году умеренно позитивно: подавляющее большинство респондентов сообщили, что эффективность закупок с точки зрения снижения затрат компании в 2022 году по сравнению с предыдущим годом или не изменилась (59% опрошенных), или незначительно выросла (24% опрошенных) (*график 15*). О снижении эффективности электронных закупок сообщили всего 11% заказчиков (для сравнения – годом ранее

их доля превысила 19%). Таким образом, по оценкам респондентов, сокращение предложения и ухудшение конкурентной среды на электронном межкорпоративном рынке большого влияния на эффективность закупочной деятельности компаний пока не оказала. По крайней мере, это влияние было заметно слабее, чем во время пандемии 2020-2021 годов.

Частичная технологическая изоляция российской экономики (включая уход с российского рынка ряда крупных западных компаний), а также резко возросшее

График 15

**Сокращение предложения, по мнению заказчиков, существенно не повлияло на эффективность их электронных закупок**  
 (оценка компаний изменяя эффективности закупок в электронной форме в 2022 году по сравнению с 2021 годом, доля в общем количестве респондентов, %)



Источник: РАЭК («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний

санкционное давление на нее запустили процессы форсированного и зачастую вынужденного и неподготовленного импортозамещения. По мнению опрошенных ключевых операторов ЭТП, эти факторы с точки зрения количества потенциальных поставщиков, доступности, скорости поставок, обеспечения эквивалентных потребительских характеристик, цены и качества наиболее сильно повлияли на предложение таких товарных групп, как компьютерная и другая ИТ-техника, электронные комплектующие, промышленное оборудование, комплектующие и расходные материалы к импортному промышленному оборудованию. Также отмечалось сжатие предложения транспортно-логистических услуг.

Согласно консенсусной оценке операторов ЭТП, наибольшие потери вследствие этого сокращения понесли корпоративные заказчики из таких отраслей, как транспорт и логистика (особенно авиатранспорт), машиностроение (особенно – автопром), черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, нефтегазовая промышленность, строительство. Иными словами, отрасли, обеспечивающие львиную долю оборота

межкорпоративного электронного рынка России.

«Отрасли нефти и газа, металлургии, машиностроения и деревопереработки в текущей экономической ситуации столкнулись с невозможностью закупить часть оборудования, которое в некоторых случаях является критически важным для сохранения непрерывного производственного процесса, – комментирует врио генерального директора АО «Цифровые Закупочные Сервисы» (Isourse) **Ольга Юдина**. – Именно поэтому предприятиям приходится искать выходы на новые рынки или искать аналоги в России. Нельзя не отметить и другое изменение в структуре корпоративных закупок: переход с ПО глобальных вендоров на системы управления закупками от отечественных разработчиков, поиск альтернатив для минимизации рисков отключения от обновлений и поддержки. Для поставщиков ИТ-решений это время дало возможность предложить рынку новые продукты с учётом требований российских компаний».

Опрошенным заказчикам в рамках подготовки этого обзора впервые было предложено оценить эффективность услуг ЭТП в области импортозамещения,

поэтому пока невозможно анализировать изменение этих оценок на дистанции. Тем не менее можно отметить, что в среднем оценки заказчиками такого рода сервисов заметно ниже средних оценок качества услуг площадок в прочих оцениваемых аспектах (*график 13*). Средняя оценка респондентов качества сервисов ЭТП в сфере импортозамещения составила 7,9 балла по 10-бальной шкале – это много, но заметно меньше средних оценок заказчиков качества услуг ЭТП в других аспектах.

Стоит отметить, что, как правило, речь идет не каких-либо новых узкоспециализированных сервисах, предназначенных для обеспечения импортозамещения в закупках заказчиков, а об эффективности использования для этих целей информационно-аналитических и маркетинговых инструментов, которые давно предлагаются ключевыми операторами ЭТП. В первую очередь это услуги операторов по активному привлечению участников в закупочные процедуры заказчика, а также

номенклатурные справочники нормативно-справочной информации, позволяющие четко идентифицировать потребность заказчика и свойства закупаемых товаров, работ, услуг и таким образом повысить эффективность поиска альтернативы импорту с сопоставимыми потребительскими свойствами.

Также характерно, что значительная доля опрошенных заказчиков или не видят улучшений в уровне качества сервисов ЭТП, способствующих импортозамещению, или считают, что их качество ухудшилось (62% и 13% соответственно). Скорее всего, эту оценку можно интерпретировать как неудовлетворенность заметной части заказчиков предлагаемыми ЭТП сервисами, обеспечивающими эффективное импортозамещение, на фоне значительно выросших потребностей большинства заказчиков в такого рода услугах, помогающих заместить импорт без потерь в сроках поставки, количестве, качестве и доступности ТРУ и без существенного удорожания.

## Электронные торги имуществом компаний: шоковая заморозка

По сопоставимым данным опрошенных компаний, по итогам первого полугодия 2022 года произошел заметный спад как среднего количества, так и среднего объема электронных торгов имуществом, проводившихся респондентами (*график 16*), при этом средняя стоимость одной сделки практически не изменилась. По всей видимости, основной причиной спада стало снижение ликвидности наиболее часто реализуемых на электронных торгах активов на фоне резкого торможения рынка недвижимости и авторынка.

График 16  
Средний объем электронных торгов имуществом снизился по итогам первого полугодия 2022 года

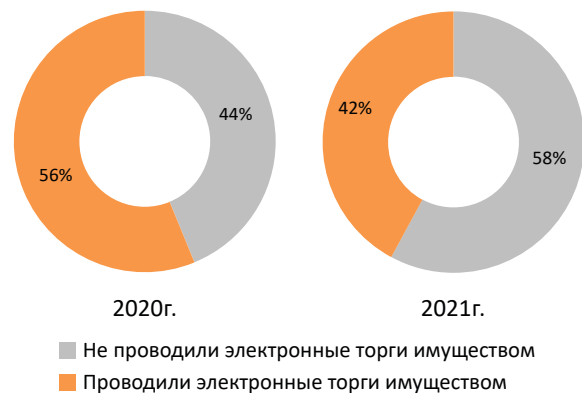


«Основной риск по итогам минувшего года, с которым столкнулись покупатели - корректность оценки будущей продажной цены недвижимости, - полагает **Артур Акопов**, руководитель отдела аналитики и закупок ООО «Инвест МСК». - Ситуация на рынке меняется практически ежедневно, в связи с чем высока вероятность ошибки прогнозирования цены, а также и итоговой прибыли/убытков. Существуют высокие риски снижения продажной цены, тем более с точки зрения инвестиций. Также появились новые риски введения моратория со стороны госорганов на снятия с регистрационного учёта и выселения бывших собственников из залоговой недвижимости. Многие профессиональные участники, оценив все возможные риски, приняли решение уйти с этого рынка. Непрофессиональные участники только знакомятся с рисками этого рынка».

По сравнению с результатами исследования прошлого года значительно меньшая доля опрошенных компаний сообщили о том, что они в принципе проводят электронные торги имуществом (указали основную ЭТП для проведения торгов имуществом и/или указали данные об объёмах и количествах торгов) – 42% по сравнению с 56% годом ранее (*график 17*).

Вероятнее всего, всё дело не в снижении популярности электронных продаж имущества, а в изменении методики формирования выборки, в рамках которой проводился опрос. Используемая для подготовки данного исследования выборка значительно более репрезентативна с точки зрения отраслевой структуры крупнейшего российского бизнеса, а также охвата крупнейших компаний второго и третьего эшелона. Вместе с тем компании, по роду своей деятельности обладающие относительно небольшим количеством ликвидных материальных активов (например, компании оптовой торговли, чье представительство в рейтинге крупнейших компаний России традиционно велико), а также относительно менее крупные компании

График 17  
**Более половины опрошенных компаний в 2021 году не проводили электронные торги имуществом**



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

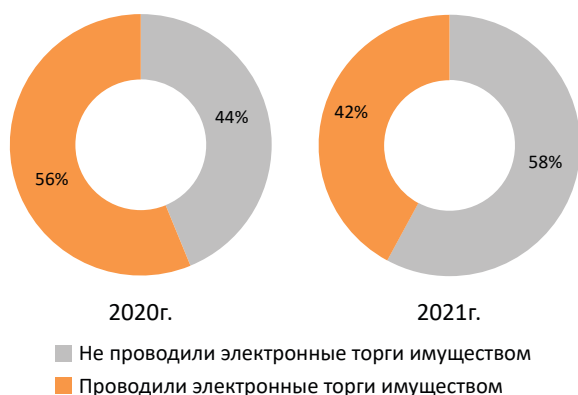
объективно менее заинтересованы в использовании такого рода инструментов.

Несмотря на то что развитие электронных торгов имуществом заявляется большинством крупнейших операторов ЭТП как безусловный приоритет, роль этого сегмента в масштабах их бизнеса, по доступным данным, остается практически неизменной. По данным проведенного RAEX опроса крупнейших универсальных операторов ЭТП, в среднем торги активами (имуществом) компаний в по состоянию на январь 2023 года составляли не более 6,8% совокупного оборота торгово-закупочных процедур, проводимых на этих электронных площадках (годом ранее – 8%), а выручка от предоставления услуг по проведению такого рода торгов и сопутствующих сервисов в среднем не превышала 3,8% совокупной выручки крупнейших операторов ЭТП (на уровне показателя, который был получен в рамках проведения предыдущего исследования).

Доля компаний, которые предпочитают проводить электронные торги имуществом на ЭТП, отличной от основной площадки для проведения закупок (из числа тех, кто такие торги проводит в принципе), заметно выросла

График 18

**Доля компаний, использующих разные ЭТП для проведения закупок и торгов имуществом, выросла**



Источник: РАЭК («РАЭК-Аналитика») по данным анкетирования компаний

по итогам 2022 года – до 24% с 16,2% годом ранее (*график 18*).

Таким образом, заказчики все чаще рассматривают электронные имущественные торги как отдельный вид услуг и оценивают качество сервисов операторов ЭТП в этой сфере вне зависимости от качества сервисов в сфере проведения закупок. Это говорит о том, что, во-первых, рынок услуг ЭТП в этой сфере остается высококонкурентным, а во-вторых, что в сегменте имущественных торгов сохраняется специализация операторов.

## Рейтинг качества услуг ЭТП по оценкам крупнейших заказчиков

Методология составления рейтинга качества услуг ЭТП по оценкам крупнейших корпоративных заказчиков претерпела ряд важных изменений по сравнению с рейтингами 2014-2022 годов. Эти коррективы были направлены, во-первых, на повышение прозрачности процедуры подготовки рейтинга для участников рынка услуг ЭТП, а во-вторых, на обеспечение репрезентативности результатов опроса корпоративных заказчиков, на оценках которых базируется рейтинг. Основные походы к составлению рейтинга 2023, а также подробное описание алгоритма расчёта рейтингового функционала (балла) представлены в разделе «Методология» настоящего обзора. Среди тенденций рейтинга 2023 года стоит отметить значительное обновление состава участников, что связано, в частности, с изменением порядка формирования выборки для проведения опроса.

Ряд участников рейтингов прошлых лет не были упомянуты опрошенными компаниями. Необходимо отметить, что это отнюдь не означает уход этих операторов с рынка или снижение их доли на рынке. В то же время в рейтинге несколько новичков – ЭПТ CISLink, которая специализируется на обслуживании закупок ретейлеров, а также относительно молодая, но уже достаточно широко известная на рынке ЭТП Bidzaar. Также в рейтинг впервые включена облачная система управления цепочками поставок Ariba, входящая в экосистему SAP.

Относительное снижение позиции в рейтинге крупного оператора ЭТП ГПБ обусловлено в первую очередь тем, что большинство компаний группы «Газпром» в этом году решили не принимать участие в опросе, который проводился в рамках подготовки этого исследования.

Таблица 1.

**Лучшие ЭТП по уровню удовлетворенности  
корпоративных заказчиков качеством их услуг**

Место в рейтинге (место в 2022 г.)	ЭТП	Средняя оценка респондентов, имевших опыт сотрудничества* в качестве заказчика с данной ЭТП**	Средняя оценка респондентов, взвешенная на размер респондента относительно прочих участников выборки	Доля в общей численности оценок, %***	Итоговый балл
1 (4)	АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	9,0	6,65	14,7%	0,98
2 (1)	АО «ТЭК-Торг»	9,2	6,64	14,2%	0,94
3 (3)	АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	9,1	6,90	13,4%	0,92
4 (5)	ООО «РТС-тендер»	9,2	6,81	13,4%	0,91
5 (7)	АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	8,8	6,58	12,9%	0,85
6 (8)	Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	8,8	6,50	12,9%	0,84
7 (2)	ООО ЭТП ГПБ	8,9	6,55	6,1%	0,40
8 (6)	ЭТП ONLINECONTRACT	10,0	7,33	2,6%	0,19
9 (10)	АО «Российский аукционный дом»	9,3	7,04	2,4%	0,17
10 (-)	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	8,3	6,31	2,2%	0,14
11 (12)	АО «Агентство по государственному заказу Республики Татарстан» (ЭТП ZakazRF)	8,3	6,18	2,2%	0,13
12 (9)	ООО «ТендерПро»	8,0	6,27	1,4%	0,09
13 (-)	ЭТП CISLink	9,0	7,26	0,8%	0,06
14 (-)	Ariba	9,0	6,69	0,5%	0,05
15 (13)	АО «ОТС»	8,3	2,12	0,3%	0,01

\*В том числе в рамках проведения тестовых закупок.

\*\* (1 балл — минимальная оценка, 10 баллов — максимальная оценка).

\*\*\* Респонденты могли поставить оценку любому количеству ЭТП, с которыми имели опыт взаимодействия в рамках проведения закупочных процедур в качестве заказчика.

Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний

**Важная оговорка**

• Рейтинг является мнением рейтингового агентства RAEX, основанным на оценках корпоративными заказчиками качества услуг ЭТП, с которыми данные заказчики имели опыт взаимодействия или декларировали наличие такого опыта. RAEX не имеет возможности проверить обоснованность такого рода оценок и не несет за

них ответственности.

• В рейтинг автоматически включаются любые операторы ЭТП, упомянутые не менее чем в трёх анкетах респондентов. RAEX не принимает решений о включении или исключении того или иного оператора ЭТП из рейтинга.

• Данный рейтинг не отражает прямо или косвенно долю рынка того или иного



оператора ЭТП. Доля в общем количестве оценок, полученных тем или иным оператором в ходе анкетирования корпоративных заказчиков, опосредованно может рассматриваться как показатель, характеризующий узнаваемость ЭТП на рынке, а также активность её взаимодействия с корпоративными заказчиками.

- Данный рейтинг релевантен только для сегмента электронных закупок крупнейших корпоративных заказчиков (годовая выручка более 20 млрд рублей в 2021 году), использующих независимые ЭТП, и не может применяться для оценки качества услуг ЭТП в других сегментах межкорпоративного

рынка, а также на рынке закупок, регулируемом в соответствии с Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ, в связи с их существенной спецификой.

Рейтинг ЭТП по уровню качества оказываемых услуг в сегменте нерегулируемых закупок малого объема (**таблица 2**) построен по той же методологии, что и общий рейтинг качества услуг ЭТП (**таблица 1**).

Таблица 2.

### Лучшие ЭТП по уровню удовлетворённости корпоративных заказчиков качеством их услуг в сегменте проведения закупок малого объема

Место в ранжировании	ЭТП	Средняя оценка респондентов, имевших опыт сотрудничества* в качестве заказчика с данной ЭТП**	Средняя оценка респондентов, взвешенная на размер респондента относительно прочих участников выборки	Доля в общей численности оценок, %***	Итоговый балл
1	АО «ТЭК-Торг»	9,294	6,76	28,7%	1,94
2	ООО «РТС-тендер»	9,600	7,09	17,5%	1,24
3	АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	9,000	6,69	13,1%	0,88
4	АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	9,200	7,01	8,4%	0,59
5	Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	9,500	6,90	6,9%	0,48
6	АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	9,250	6,92	6,7%	0,47
7	ООО ЭТП ГПБ	8,750	6,35	6,4%	0,40
8	ЭТП ONLINECONTRACT	9,000	6,65	4,9%	0,33
9	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	8,333	6,28	4,5%	0,29
10	ЭТП CISLink	8,000	6,46	1,5%	0,09
11	АО «Российский аукционный дом»	8,000	6,22	1,5%	0,09

\* В том числе в рамках проведения тестовых закупок.

\*\* (1 балл — минимальная оценка, 10 баллов — максимальная оценка).

\*\*\* Респонденты могли поставить оценку любому количеству ЭТП, с которыми имели опыт взаимодействия в рамках проведения закупочных процедур в качестве заказчика.

Источник: РАЭК, по данным анкетирования компаний

Стоит также отметить, что уровень оценок качества услуг ведущих ЭТП в отдельных аспектах со стороны их круп-

нейших клиентов остаётся стабильно высоким (*таблицы 3–10*).

Таблица 3.

### Уровень конкуренции в торговых процедурах компаний

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**	ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
АО «ТЭК-Торг»	9,14	Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	9,02
АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	9,12	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	8,90
АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	9,11	ООО «ЭТП ГПБ»	8,80
ООО «РТС-тендер»	9,10		
АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	9,05		

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

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

Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний

Таблица 4.

### Гибкость и широта торгово-закупочного функционала

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**	ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
ООО «РТС-тендер»	9,64	АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	9,22
АО «ТЭК-Торг»	9,59	ООО ЭТП ГПБ	9,00
АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	9,57	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	8,90
АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	9,44		
Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	9,33		

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

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

Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний

**Таблица 5.**
**Удобство и полнота возможностей контрольных и аналитических инструментов**

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**	ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
АО «ТЭК-Торг»	9,43	АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	8,89
Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	9,33	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	8,80
ООО «РТС-тендер»	9,18	ООО ЭТП ГПБ	8,67
АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	9,10		
АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	8,99		

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

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

*Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний*

**Таблица 6.**
**Широта и качество дополнительных сервисов, предоставляемых ЭТП**

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**	ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	9,53	АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	8,71
Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	9,29	ООО ЭТП ГПБ	8,67
АО «ТЭК-Торг»	9,20	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	8,63
ООО «РТС-тендер»	9,18		
АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	8,81		

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

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

*Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний*

Таблица 7.

**Техническая стабильность и скорость работы ЭТП**

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**	ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
ООО «РТС-тендер»	9,76	АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	9,11
АО «ТЭК-Торг»	9,75	ООО ЭТП ГПБ	9,10
АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	9,20	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	9,00
АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	9,14		
Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	9,13		

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

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

Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний

Таблица 8.

**Удобство навигации по сайту ЭТП**

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**	ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	9,82	АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	9,14
ООО «РТС-тендер»	9,64	АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	9,11
АО «ТЭК-Торг»	9,44	ООО ЭТП ГПБ	9,00
Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	9,33		
ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	9,33		

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

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

Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний

Таблица 9.

**Качество клиентской и технической поддержки**

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**	ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	9,76	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	9,20
ООО «РТС-тендер»	9,55	ООО ЭТП ГПБ	9,13
АО «ТЭК-Торг»	9,45	АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	9,10
Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	9,40		
АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	9,36		

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

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

Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний

Таблица 10.

**Эффективность сервисов в сфере импортозамещения**

ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**	ЭТП, клиенты которых поставили оценку*	Средневзвешенная оценка**
АО «Центр развития экономики» (Центр электронных торгов B2B-Center)	9,05	ООО ЭТП ГПБ	8,60
ООО «РТС-тендер»	8,98	АО «Сбербанк АСТ» (Сбер А)	8,40
АО «ТЭК-Торг»	8,84	ООО «Бидзаар» (Bidzaar.com)	8,10
АО «Единая электронная торговая площадка» (ЭТП «РОСЭЛТОРГ»)	8,74		
Группа компаний «Фабрикант» (ЭТП «НЭП-Фабрикант»)	8,70		

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

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

Источник: RAEX, по данным анкетирования компаний



## «Рынок в целом достойно выдержал встряску 2022 года»

Дмитрий Сытин,  
генеральный директор «ТЭК-Торг»

**?** | Как бы вы могли охарактеризовать динамику межкорпоративного электронного рынка в 2022 году – оказалась ли она хуже или лучше ожиданий?

Для всей страны, в том числе и для рынка снабжения и закупок, важным элементом которого является федеральная электронная площадка «ТЭК-Торг», 2022 год был непростым. В отношении рынка корпоративных (негосударственных) закупок отмечу несколько ключевых моментов:

Во-первых, уход ряда традиционных поставщиков и традиционного оборудования с рынка. По известным причинам стали уходить иностранные компании, начали рушиться традиционные цепочки поставок.

Во-вторых, закрытие закупок санкционных компаний в соответствии с Постановлением Правительства № 301.

В-третьих, активизация российских производителей, простимулированная как государством, так и самим бизнесом.

Рынок начал перестраиваться. Лучше стало или хуже? В 2021 году мы работали в основном по стандартным алгоритмам: были плановые изменения в законодательстве, осуществлялся постепенный перевод документооборота в электронный вид, продолжалась цифровизация процедур, но больших структурных перестроек рынок не испытывал.

2022 год – радикально другой, мы столкнулись с массой новых вводных. Могу отметить, что рынок в целом достойно выдержал эту встряску и, возможно, она даже пошла ему на пользу. В течение первого полугодия логистические цепочки начали перестраиваться: где-то включился параллельный импорт, где-то начали выстраиваться поставки по альтернативным логистическим цепочкам, где-то произошла замена поставщиков и оборудования или его компонентов. Эти процессы продолжаются, компании в той или иной степени успешно решают данные вопросы, и если эта тенденция продлится ещё лет пять, то западное оборудование, которым до настоящего момента пользовались российские компании, будет в большей части замещено. Возможно, я оптимист в этом вопросе, но, на мой взгляд, данный тренд очевиден: в сложившихся обстоятельствах российские компании активно начали перестраиваться.

Что касается абсолютных цифр, то в 2022 году рынок открытых конкурентных закупок по ФЗ-223 уменьшился на 30–50%. Основных причин этому – три: закрытие закупок ряда компаний от публичного доступа, перевод закупок на закупки у единственного поставщика и общее уменьшение активности на рынке в сравнении с предыдущим годом.



**Какие изменения в предложении на электронном рынке вы зафиксировали по итогам 2022 года? Насколько существенными факторами стали уход с рынка отдельных поставщиков, возникновение дефицита предложения отдельных товарных групп? Как изменилась конкурентная среда на рынке в целом?**

Шоковое состояние на рынке от того, что «нам негде взять», продолжалось месяца три. Всё это время происходил поиск новых каналов и возможностей. Уже к лету наметилась некая стабилизация, все успокоились и начали адаптироваться к новым условиям. Наверно, и сейчас ещё есть сложности с супервысокотехнологичным оборудованием – многие работают на старых запасах. Но срок службы такого оборудования достаточно длительный, и есть возможность поиска новых поставщиков запчастей, перестройки сервисного обслуживания, и этот процесс происходит. Новое оборудование закупается уже у новых поставщиков в России и на других рынках.

Со старым оборудованием происходит по-разному: кто-то самостоятельно изготавливает детали взамен выходящих из строя, кто-то разбирает станки на запчасти для других, использует параллельный импорт, поставки через третьи страны. Вопросы решаются, и производство не остановилось.

Мы изучили аналитику по конкуренции. Как и в «ковидные» времена, она значительно снизилась в первые два месяца – по данным о закупках, которые есть в публичном доступе. Но начиная со второй половины апреля конкуренция стала расти, и в данный момент я не могу сказать, что она значительно ниже, чем год назад. Снижение есть, но не радикальное. По нескольким рынкам мы видим увеличение процента снижения от начальной максимальной цены: эффект торгов стал больше, поставщики стали более активно конкурировать за контракт.



**По вашим наблюдениям, насколько благополучно прошла адаптация крупных корпоративных заказчиков к новым условиям работы, и завершилась ли эта адаптация по состоянию на сегодняшний день?**

Успешность адаптации была прямо пропорциональна результатам перестройки этих организаций в период до февраля 2022 г.

Многие заказчики ещё тогда не теряли времени даром, понимая, что надежность западных поставщиков существенно снизилась, и активно перестраивались. Многие крупные компании российского масштаба, в том числе отраслевые монополии, планомерно занимались заменой оборудования, и у них к 2022 году оставалось не так много незамещенных позиций – только самые сложные. Остальные они либо уже заместили, либо имели план замещения, но по каким-либо соображениям пока его не реализовали.

Безусловно, на данный момент проблемы все еще есть. Яркий пример, который на слуху, – парк «Сапсанов» у РЖД. По сервисному контракту их поддерживал Siemens, и очевидно, что, когда Siemens ушел, проблемы с поддержкой и эксплуатацией этого

парка должны были возникнуть. Но так как РЖД к этой ситуации готовились давно, то, несмотря на безусловно имеющиеся сложности, я не думаю, что «Сапсаны» встанут на прикол: они как ездили, так и ездят, и эту проблему РЖД решает. Точно так же самолеты летают уже почти год, хотя предсказывался крах отрасли перевозок; электрические сети – электричество стабильно поставляется, новые сети активно строятся и строились весь год. Газопроводы также расширяются по программе газификации страны.

Я достоверно знаю, что большая часть компаний эту проблему планомерно решали. Таких компаний, которые испытали шок и совершенно не знали, что делать, я думаю, вообще не было. Внутри компаний есть отдельные направления, заместить которые тогда не хватило времени или мотивации – мотивация пришла сейчас, и процессы перестройки были запущены. Насколько они идут благополучно – сказать пока сложно, однозначно это происходит через определенную встряску, но процесс идет, многое уже сделано, в том числе и за этот год.



**Насколько значительным трендом стало общее снижение прозрачности корпоративных закупок в условиях санкционного давления? Как эти изменения в поведении заказчиков отразились на развитии рынка B2B в целом и на изменении конкурентной среды на нем в частности?**

До известных событий российские компании решали вопрос привлечения поставщиков к участию в их закупках двумя способами. Одни заказчики проактивно занимались категорийным управлением: у них была база поставщиков по категориям, они понимали, в какой категории как надо закупать, и вели работу с рынком. А другие компании, пользуясь тем, что в закупках по 223-ФЗ самое главное – это публичность, действовали формально: просто публиковали закупку на своем сайте и ждали, кто сам к ним придет.

У первых, а их большая часть на рынке, по большому счету ничего не изменилось: с одной стороны, они потеряли канал привлечения поставщиков через публикацию закупки, но, с другой стороны, как они ранее приглашали поставщиков самостоятельно, так они до сих пор и продолжают это делать целевым образом. В связи с тем, что рынок в России относительно небольшой, особенно в ключевых сложных отраслях, заказчики в таких отраслях всегда знали всех своих основных поставщиков. И они просто продолжили их приглашать. Никакого шока от того, что у них прекратился приток каких-то новых поставщиков, они не испытали: новые заводы, производящие сложную и узкоспециализированную продукцию, просто так сами по себе неожиданно не возникают.

А вот у тех компаний, которые сидели и ждали появления поставщиков и не занимались категорийным управлением, ситуация иная. Если они попали в санкционные списки, то были вынуждены перестроить свою работу. Если не попали, то, по сути, и сейчас продолжают публиковать закупки и пассивно ждать прихода поставщиков. Но я думаю, что рано или поздно они также должны будут перестроить свою работу и заняться категорийным управлением: для многих компаний попадание в санкционные списки – лишь вопрос времени.

Второе, что я могу отметить в этом вопросе, – это повышение интереса российских компаний к работе с рынком и развитию системы поставок. Мы чувствуем со стороны заказчиков востребованность в организации Дней поставщиков, в построении коммуникаций с рынком, в развитии базы поставщиков. Поэтому текущая ситуация позитивно повлияла на активизацию работы заказчиков с рынком: даже те, кто раньше работал в пассивном режиме, вынуждены теперь перейти в проактивный.





Еще весной прошлого года экономические власти стали говорить о том, что под влиянием внешней изоляции и санкционного давления российскую экономику ожидает структурная трансформация – под этим подразумевалась, в том числе, стабилизация экономики на более низком и упрощенном уровне технологического развития. Насколько этот термин адекватно описывает развитие корпоративных закупок и межкорпоративного электронного рынка в России в 2022 году?

В России есть собственные высокотехнологичные отрасли, которые активно развивались до появления санкционного давления, и есть те отрасли, где мы пользовались высокими технологиями из других стран. Там, где мы не развивали собственные высокие технологии, они в один момент, естественно, ниоткуда не появятся. Те же отрасли, где мы сами были высокотехнологичными и самодостаточными, – например, атомная энергетика – продолжают развиваться. Более того, атомная отрасль, представленная Росатомом и огромным конгломератом дочерних обществ, именно в этот период начала давать результаты в смежных областях. Например, у Росатома есть направление, создающее собственные технологии в области медицины, и там это не единственное направление, которое начало интенсивно расти в последнее время.

Понятно, что есть электроника, по которой в России с советского времени была слабая компетенция, и она, разумеется, в мгновение ока не вырастет. Это, конечно, плохо, и на данный момент мы вынуждены где-то брать компонентную базу. Но хорошо, что эта отрасль есть, есть запрос на ее развитие от государства, и есть деньги, которые на это выделяются.

Помимо Росатома, есть и другие отрасли, где мы вполне конкурентоспособны, например химия. Вспомните историю, когда не стало отбеливателя для бумаги, но сейчас он уже есть. Раньше не было потребности его производить, т. к. он закупался за рубежом. Но сейчас потребность появилась, и нет никакой сложности в том, чтобы наладить выпуск этого компонента на современном химическом производстве, которое есть у наших предприятий.

Думаю, что такие процессы будут происходить у нас неравномерно. В каких-то отраслях мы будем вынуждены начать производство с невысокого технологического уровня. А в каких-то – мы продолжим развиваться самостоятельно, не расплескивая на попытки их замещения.

Что будет дальше происходить в тех отраслях, где у нас была зависимость? Сложный вопрос. В таких областях, как производство микроэлектроники, нужны десятилетия для создания чего-то собственного – даже при огромных усилиях. Там, видимо, будет налаживаться какое-то партнерство с дружественными нам странами. Например с Китаем, у которого есть собственная микроэлектронная промышленность, независимая от Тайваня и США. Параллельно будет строиться своя микроэлектронная отрасль – пускай даже на это потребуется десять или двадцать лет.

Глобального снижения технологического развития по всем отраслям, как это сформулировано в вопросе, точно нет. Производство автомобилей – наверное, да. Но, с другой стороны, сейчас в стране делается попытка перескочить через несколько технологических этапов: не пытаться производить двигатели внутреннего сгорания, а сразу перейти к производству автомобилей с электрическим двигателем. Они проще в производстве и соответствуют последним мировым трендам. Это позволит, не проходя весь путь развития мирового автомобилестроения с нуля, на каком-то технологическом витке догнать мировых производителей, привлекая к партнерству страны, у которых эта компетенция развита лучше, чем у нас.

Еще один пример – из легкой промышленности: российский магазин мужской одежды «Сударь». Как выяснилось, у них есть несколько собственных торговых марок, которые они отшивают на российских швейных фабриках – в Пскове, Воронеже и других городах. Они сами создают дизайн, сами производят. Я думаю, что в их производственной цепочке есть сложности с материалами и фурнитурой и они их, скорее всего, покупают. Но раньше рубашки с брюками к нам привозили готовые, а теперь начали производить сами. Российские предприятия создадут спрос на фурнитуру и материалы, и их станет выгоднее производить самим.

Ещё один магазин – Fashion House. Он уже лет десять закупает продукцию российских дизайнеров. И это нормальный тренд, на мой взгляд.



**В какой мере, по вашим оценкам, процессы импортозамещения повлияли на затраты заказчиков? Кто оплачивает в конечном итоге это импортозамещение, и насколько высока его цена?**

Очень интересный вопрос. По ряду номенклатурных групп подорожания не произошло, но произошло уменьшение ассортимента.

Да, есть высокотехнологичное оборудование, которое стало ввозить сложнее, и цена на него выросла. Уровень подорожания выражается в средних цифрах инфляции в стране. Официальные данные приводят цифру в 11,9%, и в ней заложены все процессы удорожания: где-то подорожало производство, где-то – материалы, где-то – доставка; что-то подорожало больше, что-то меньше, что-то, возможно, подешевело, в итоге 11,9% – это среднее увеличение всех цен.

Кто оплачивает это удорожание? Конечно же, конечный потребитель. Где-то это юридические лица, где-то – физические, но любые процессы удорожания в цепочке создания стоимости всегда ложатся на плечи конечного потребителя, и в среднем мы стали платить больше на 11,9%.

Стоит отметить, что инфляция не является исключительно российским феноменом в текущих условиях. Кризис в совокупности повлиял негативно на всех. В европейских странах инфляция – от 7 до 33 %, а промышленная инфляция, которая имеет отложенный эффект, может достигать до 30–50%. Инфляция – это общее следствие структурного экономического кризиса, который закономерно затрагивает и Россию как часть мировой экономики.

Сами процессы импортозамещения входят в эту совокупность затрат, их сложно выделить изолированно. Где-то заказчики платят больше за товары и оборудование российского производства. Где-то государство финансирует это. Плюс структурно через разные фонды происходит стимулирование экономики: через поддержку МСП (Корпорация МСП, МСП Банк), через Минпромторг (ФРП и другие механизмы), через стимулирование экспорта и т. д. Но эти механизмы использовались и раньше, просто сейчас они более целевым образом описаны, где-то снизились барьеры. Например, офсетный контракт раньше был 1 млрд, а теперь он – 100 млн. Это упростило доступ, и количество офсетных контрактов увеличилось – пусть и не так сильно, как нам бы хотелось.



**Какое влияние на развитие рынка услуг ЭТП оказали события 2022 года? По вашему мнению, ускорит ли неблагоприятная внешняя среда процессы консолидации рынка или же он с точки зрения структуры и количества активных игроков достиг равновесия?**

На мой взгляд, рынок достиг равновесия: каких-то больших m&a-процессов мы не увидим. Радикально с ног на голову эти события рынок ЭТП не поставили. Мы подстраиваемся под потребности рынка, под новые нормативные акты. С точки зрения информационной безопасности все участники рынка также достойно выдержали этот период. С точки зрения борьбы за клиента и выпуска новых сервисов – мы и раньше этим активно занимались, я не вижу тут каких-то радикальных изменений.

Из трендов 2022 года стоит назвать более активное развитие закупок малого объема и маркетплейсов, а также увеличение доли закупок у единственного поставщика. Также отмечу активизацию на рынке реализации имущества – прежде всего государственного – и повышение интереса заказчиков к развитию базы поставщиков.



**Повлияли ли резкие изменения внешних условий на ваши приоритеты развития как крупного оператора ЭТП? Какие задачи развития бизнеса вашей площадки вы считаете первоочередными в 2023 году?**

Наши приоритеты развития и основные задачи не изменились. Мы будем и дальше работать на увеличение нашей доли на рынке государственных закупок и закупок компаний. Продолжим развивать рынок имущества, состав и полезность сервисов для заказчиков и поставщиков.



**По вашему мнению, должны ли изменившиеся условия работы рынков B2B и B2G влиять на изменение регулирующего государственные и корпоративные закупки законодательства? Какие изменения необходимы в первую очередь?**

По данному вопросу я сторонник стабилизации рынка, потому что цель данного рынка – не изменения законодательства, а снабжение и закупки. Я считаю, что на данном этапе любые изменения должны носить точечный характер и приниматься только по результатам длительного всестороннего обсуждения – в том числе и членами профессионального сообщества. И чем стабильнее будет законодательство, тем будет лучше всем участникам. Поэтому говорить о каких-то изменениях законодательства, которые надо сейчас срочно принять, я не готов, я считаю их вредными.

Наверное, стоит более целостно подойти к поддержке российских производителей. Законодательство в этой части у нас несовершенно, и там точно есть что улучшить. Всё остальное, особенно в процедурном плане, я бы вообще не трогал. Последний 360-ФЗ о поправках к 44-ФЗ, который также косвенно затронул 223-ФЗ, был вполне достаточным. Нужно два-три года по нему поработать, посмотреть, пообсуждать экспертным сообществом и только после этого в случае необходимости что-то точно менять.



**В какой мере, по вашему мнению, существующая парадигма госрегулирования корпоративных закупок в России в настоящее время адекватна сложившимся на рынке реалиям? Случившиеся изменения диктуют необходимость точечной настройки или же коренного пересмотра существующей системы госрегулирования?**

Я считаю, что не надо сейчас ничего коренным образом перестраивать. Приоритеты нашей страны сейчас не в этом. Любое существенное изменение сложившейся системы в текущих условиях повлияет негативно. Можно дать чуть больше самостоятельности компаниям с государственным участием, чтобы регулировать их как хозяйствующие субъекты, а не как государственные закупки. Они занимаются бизнесом и являются крупнейшими субъектами формирования бюджета РФ. Снабжение и закупки для них – всего лишь механизм, причём это непрофильный вид деятельности. И нужно не создавать им препоны, а давать больше полномочий и возможностей вести бизнес эффективно. А регулирование осуществлять экономическими методами, а не процедурными вопросами.

То же самое, как я говорил выше, касается и регулирования рынка госзакупок: надо дать рынку возможность адаптироваться к существующим условиям, а изменения законодательства свести к минимуму и принимать только после тщательного обсуждения.

Отдельно хочу поблагодарить регулятора – Минфин: последнее время он старается взвешенно подходить к вопросам изменения законодательства и ограничивается точечными настройками, избегая радикальных изменений. Закупки не должны быть вещью в себе, а должны соответствовать целям развития государства и бизнеса.



## «У прогрессивных компаний есть спрос на комплексные решения для управления поставками»

Ольга Юдина, врио генерального директора АО «Цифровые Закупочные Сервисы» (Isourse)

### ? | **Какие изменения в структуре корпоративных закупок под влиянием внешних негативных факторов произошли в 2022 году?**

Отрасли нефти и газа, металлургии, машиностроения и деревообработки в текущей экономической ситуации столкнулись с невозможностью закупить часть оборудования, которое в некоторых случаях является критически важным для сохранения непрерывного производственного процесса. Именно поэтому предприятиям приходится искать выходы на новые рынки или искать аналоги в России.

Нельзя не отметить и другое изменение в структуре корпоративных закупок: переход с ПО глобальных вендоров на системы управления закупками от отечественных разработчиков, поиск альтернатив для минимизации рисков отключения от обновлений и поддержки. Для поставщиков IT-решений это время дало возможность предложить рынку новые продукты с учетом требований российских промышленных компаний.

### ? | **Какие изменения произошли на рынке поставщиков и подрядчиков по итогам 2022 года? Насколько существенными факторами стали уход с рынка отдельных поставщиков, возникновение дефицита предложения отдельных товарных групп?**

В середине года промышленные компании столкнулись с затруднениями в поставках оборудования и техники по привычным каналам. Прервались цепочки поставок, некоторые комплектующие стали недоступны. После чего появились новые игроки, которые занимаются организацией поставок с новых рынков Азии и Ближнего Востока. Но закупочные процессы требуют значительной доработки, чтобы снизить риски простоев и оптимизировать расходы.

Одно из решений, которое мы предложили для рынка в этот период, — создать клубы перераспределения на базе нашего маркетплейса Reserve Isource. Наиболее показательны цифры по топливно-энергетической отрасли: 400 тыс. актуальных позиций, общая стоимость перераспределенных материалов и оборудования уже превысила 5 млрд руб.

Более системное решение по поиску поставщиков предложено «Сервисом импортозамещения 2.0» на базе ГИСП, куда также входит Reserve Isource. На ГИСП зарегистрированы 58 тыс. поставщиков и покупателей, которые получают доступные меры господдержки, используют инструменты импортозамещения, ищут новых бизнес-партнеров или размещают собственную продукцию в каталоге.

### **? | По вашим наблюдениям, насколько благополучно прошла адаптация крупных корпоративных закупщиков к новым условиям работы?**

Все компании по-своему отреагировали на изменения на рынке. Однако мало найти новых поставщиков, нужно также убедиться в их надежности и качестве продукции, чтобы избежать перебоев в производственном процессе и незапланированных убытков. По заявкам в сервисе удаленного контроля качества Inspector Isource, фокус промышленников сместился в сторону Азии и Ближнего Востока. Например, количество технических аудитов только в Китае с помощью нашего цифрового сервиса выросло в 10 раз. Всего в 2022 году более 140 китайских поставщиков прошли проверку, добавлены в аналитическую базу и участвуют в отборах текущих закупок.

### **? | Еще весной прошлого года экономические власти стали говорить о том, что под влиянием внешних факторов российская экономика будет находиться в состоянии трансформации. Стабилизация ожидается на более низком и упрощенном уровне технологического развития. Насколько этот термин адекватно описывает развитие корпоративных закупок и межкорпоративного электронного рынка в России в 2022 году?**

В управлении поставками важны не только производители и поставляемое оборудование, но и методы организации процессов закупок и их автоматизация.

К началу 2022 года уровень технологического развития у разных отраслей и предприятий разный. Например, у некоторых компаний в их учетных системах нет единого справочника номенклатуры и услуг, которые они закупают.

Поэтому в вопросе снижения технологического уровня стоит акцентировать внимание скорее на готовности промышленников использовать уже существующие решения, которые, в частности, не уступают ушедшим из России. Разница только в том, что переход на них осуществляется поэтапно и в настоящий момент у большинства отечественных систем готов только базовый функционал.

У прогрессивных компаний есть спрос на комплексные решения для управления поставками. Наша SRM-система Processor Isource отвечает этим запросам и уже используется в ТЭК и горнодобывающей промышленности.



Еще 2021 году наиболее актуальной темой для закупочной отрасли была цифровая трансформация, качественные изменения в бизнес-процессах российских компаний под влиянием внедрения новых технологий. Насколько эта повестка сохраняет свою актуальность в текущих сложившихся условиях?

Цифровизация закупок началась примерно 10 лет назад с приходом федеральных электронных торговых площадок. С прошлого года актуальность этой повестки возросла.

Многие промышленные компании обратились к собственным разработкам, другие начали поиск готовых решений. Первые испытали дефицит компетенций в своих ИТ-отделах, другие столкнулись с незрелостью продуктов, сделанных на скорую руку. Многие импортозамещенные решения сейчас представляют собой MVP, которым еще предстоит пройти путь развития и функционального наполнения.



В чем принципиальное отличие Isource от прочих существующих систем цифровизации и автоматизации закупок крупных компаний?

Прежде всего, Isource имеет SRM-систему для взаимодействия с поставщиками, которая интегрирована в облачном исполнении с ЭТП Газпромбанка и дает хороший уровень конкуренции. Наш клиент получает комплексную оптимизацию закупочных бизнес-процессов компании: учет заявок, закупочных процедур, контроль статусов, аналитику — и более 800 тыс. поставщиков.

Далее, Isource предоставляет сервисы для работы с уже оформленными заказами: цифровой инспектор, логистические и финансовые сервисы. Целый набор решений направлен на снабжение в целом, это большая область покрытия, чем у наших коллег.

Наконец, Isource выступает и в качестве вендора, и в качестве IT-интегратора.



Какие сложности накладывает законодательство, регулирующее закупки, сегодня?

Многие наши клиенты в соответствии с законодательством обязаны планировать свои закупки на год вперед и размещать их в открытых источниках. Но такое планирование требует регулярного оперативного пересмотра не только под влиянием внешних экономических факторов, но и из-за внутренних технологических изменений. В рамках сервиса аутсорсинга закупок мы решаем эти сложные аналитические задачи. Функционал не ограничивается планированием и корректировкой этих планов. Мы также организуем поставки сырья, материалов и оборудования под ключ, в том числе с новых зарубежных рынков. Аутсорсинг закупок позволяет проверить надежность новых поставщиков, обеспечить соблюдение сроков производства и поставки и предоставляет необходимые финансовые инструменты. В закупочных процессах в этом случае используются все продукты экосистемы Isource.



**Повлияли ли резкие изменения внешних условий на ваши приоритеты развития как крупного закупочного оператора? Какие задачи развития вашей экосистемы вы считаете первоочередными в 2023 году?**

Мы следим за изменениями рынка и трендами, поэтому в 2022 году стали развивать взаимодействие с поставщиками и зарубежными партнерами, чтобы закрыть срочные потребности промышленности в импортных товарах в партнерстве с Минпромторгом, активно развиваем практику интегрирования собственных решений в существующие системы управления закупками наших клиентов.

В 2023 году мы будем масштабировать не только закупочные, но и сопутствующие сервисы для промышленных компаний. Наша идея в том, чтобы окружить клиента экосистемой услуг, которые могут ему понадобиться не только в процессе закупок. Сейчас актуально развитие персонала и повышение экспертизы кадров. Для этого расширяем спектр образовательных программ в нашей Академии. Сегодня уже представлены рынку наши логистические сервисы: Radar Isource для отслеживания груза и Express Isource для контрактования грузоперевозок. Клиентам доступны услуги консалтинга по моделированию цепей поставок, цифровизации складов и логистики с помощью внешних решений.

Кроме того, в случае возникновения необходимости будем предлагать нашим клиентам финансовые сервисы совместно с крупнейшими банками.



## «У корпоративного рынка нет стремления к закрытости — у него другая мотивация»

Андрей Бойко, коммерческий директор B2B-Center



**?** | Как бы вы могли охарактеризовать динамику межкорпоративного электронного рынка в 2022 году – оказалась ли она хуже или лучше ожиданий?

Важно сказать, что в 2022 год рынок входил с очень хорошими прогнозами. К концу 2021 года удалось не просто восстановиться после падения, вызванного пандемией, но и выйти на стабильный рост. Поэтому ожидания были высокими, но внешнеполитические события начала года сильно их скорректировали. Произошел резкий провал, не зависящий от самого рынка. На протяжении первых двух-трех недель рынок встал на паузу, после чего началась постепенная адаптация к новым условиям. Конечно, динамика оказалась хуже первоначальных планов, но в целом к концу 2022 года ситуация выровнялась и стала более прогнозируемой.

**?** | Как события 2022 года повлияли на нерегулируемый (коммерческий) рынок B2B? Можно ли отметить какие-либо факторы и тенденции, которые отличали бы реакцию этого сегмента рынка от сегмента 223-ФЗ на события прошлого года?

Конечно, события достаточно сильно повлияли на коммерческий рынок. Они разрушили сложившийся уклад в закупках. Компании перестали активно развиваться и сфокусировались на срочной задаче поиска и замещения поставщиков. Нужно было оперативно восстановить разрушившиеся цепочки поставок. Если раньше они старались

выстраивать стратегические долгосрочные взаимоотношения с поставщиками, то в какой-то момент все ушли в краткосрочное ручное управление закупочным процессом.

И в этом плане коммерческий рынок мало чем отличался от 223-ФЗ и государственных закупок. Все столкнулись с одними и теми же проблемами – сбой цепочек поставок, проблемы с логистикой, волатильность цен и курсов валют и проч.

**?** **Насколько существенными факторами стали уход с рынка отдельных поставщиков, возникновение дефицита предложения отдельных товарных групп? Как изменилась конкурентная среда на рынке в целом?**

Действительно, в некоторых товарных категориях возник дефицит, конкуренция резко сократилась. В какой-то момент ситуацию можно было охарактеризовать как «рынок продавца», это было заметно в том числе по нашей площадке. Поставщики могли диктовать свои условия по ценам, срокам оплаты и проч. Заказчики готовы были соглашаться на эти условия, так как им было важно получить необходимую продукцию в срок. Но постепенно ситуация стабилизируется, и рынок возвращается к своему привычному состоянию.

**?** **Какие отрасли были затронуты изменениями 2022 года в наибольшей степени? Каким группам заказчиков пришлось наиболее трудно в процессе адаптации? В чем ваши сервисы помогли им?**

Влияние ощутили практически все отрасли, где активно использовались импортная техника, оборудование, станки, компоненты и проч. Особенно изменения затронули производственные, высокотехнологичные компании, ведь у них было довольно большое количество импортных составляющих. Они активно искали аналоги внутри страны и на азиатских рынках.

Безусловно, важную роль в этом сыграла электронная торговая площадка, ведь она дает различные возможности для оперативного сорсинга новых поставщиков. Заказчики в своих торговых процедурах указывают, что готовы рассмотреть аналоги, и поставщики предлагают альтернативные варианты продукции.

**?** **Насколько значительным трендом стало общее снижение прозрачности корпоративных закупок в условиях санкционного давления? Как эти изменения в поведении заказчиков отразились на развитии рынка B2B в целом и на изменении конкурентной среды на нем в частности?**

Прозрачность корпоративных закупок не снизилась; на мой взгляд, даже наоборот — заказчики стали более открытыми с поставщиками. Определенные условия, которые раньше были закрытыми, теперь размещаются публично.

В целом у корпоративного рынка нет стремления к закрытости — у него другая мотивация. Если заказчик вышел на ЭТП, то это значит, что он уже выстроил внутренние процессы, осознает все преимущества открытости и хочет работать максимально эффективно.



**Можно ли говорить, что под влиянием негативных внешних условий формируется тренд на упрощение – управленческое и технологическое – бизнес-процессов компаний, в том числе в сфере закупочной деятельности? Насколько велик, на ваш взгляд, риск регресса в сфере управления корпоративными закупками в России?**

Тренд на упрощение закупок в корпоративном сегменте был всегда, и сейчас он усиливается. Если сначала коммерческие компании, как и государство, двигались в сторону регулирования и жестких регламентов, то постепенно они стали упрощать закупочные процессы. Все чаще используются простые покупки для малостоимостных товаров, идет автоматизация всех процессов, сокращение сроков закупок, упрощение допуска поставщиков к участию в торгах. Компании сами идут в правильном направлении. Происходит это не из-за влияния внешних факторов, а из-за того, что рынок стал для заказчиков более понятным. Бизнесу не нужны сложные процедуры и регламенты, ему важна эффективность. В этом случае упрощение свидетельствует не о регрессе, а о развитии и совершенствовании закупок.



**Какие сервисы ЭТП реально способствуют повышению эффективности процессов импортозамещения с точки зрения доступности для заказчиков соответствующей номенклатуры ТРУ, ее потребительских свойств и ее стоимости?**

Здесь важны комплексность и сквозная автоматизация всех закупочных процессов: управление нормативно-справочной информацией, оценка поставщиков, сорсинг с помощью различных конкурентных процедур на ЭТП, закупки из каталога и проч. Такой всесторонний подход позволяет реагировать на меняющиеся условия рынка и оперативно замещать необходимую продукцию.



**В какой мере, по вашим оценкам, процессы импортозамещения повлияли на затраты заказчиков? Кто оплачивает в конечном итоге это импортозамещение, и насколько высока его цена?**

В первой половине 2022 года затраты заказчиков резко выросли. Усложнилась логистика, появились дефицит и повышенный спрос на определенную продукцию — все это спровоцировало рост цен. Кроме того, многим компаниям пришлось перепрофилировать и переориентировать свои производства, открывать новые направления в азиатских странах, что потребовало дополнительных косвенных затрат. Сейчас это оплачивают собственники бизнеса и государство, но в итоге затраты лягут в стоимость продукции и распределятся на конечного потребителя.



**Насколько серьезно повлиял на вашу работу — как ИТ-компания — отмечавшийся в 2022 году отток ИТ-специалистов и уход западных ИТ-вендоров? В какой мере ведущие российские ИТ-компании, по вашим наблюдениям, оказались готовы к сложившимся форс-мажорным обстоятельствам?**

Мы не ощутили сложностей с нашими сотрудниками, хотя несколько затруднился поиск и привлечение новых специалистов. Уход же западных ИТ-вендоров, конечно, существенно сказался на рынке, возникли проблемы с доступом к различным сервисам.

Компании столкнулись с нехваткой аналогов иностранных ИТ-продуктов для самых разных задач.

Мы как компания, понимающая что российскому рынку не хватает качественных продуктов для управления закупками, направили значительные ресурсы на разработку нашего продукта для интегрированного управления закупками и цепями поставок B2B Altis. Он разработан в парадигме source-to-pay и реализует бесшовную автоматизацию всего закупочного процесса: от заявки внутреннего заказчика до исполнения контракта и поставки товара. Продукт позволяет полноценно заменить продукты зарубежных вендоров.



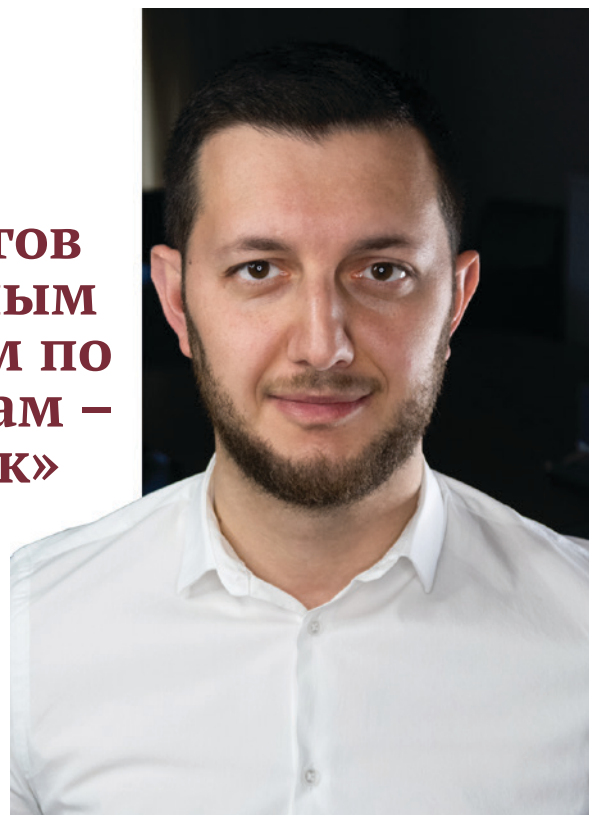
**Какие направления развития межкорпоративного рынка и бизнеса вашей площадки в нерегулируемом (коммерческом) сегменте вы считаете приоритетными и наиболее перспективными – особенно в условиях насыщенного рынка?**

Несколько лет назад мы осознали, что лидеры российского бизнеса все чаще задумываются о создании единого закупочного контура с понятными измеряемыми показателями. Именно поэтому мы создали и вывели на рынок продукт B2B Altis — систему облачных модулей для сквозной автоматизации закупок. Безусловно, это одно из перспективных направлений. Опыт первых клиентов показал, что внедрение B2B Altis позволяет снизить операционные издержки на закупочную деятельность до 30% и сократить лидтайм от заявки до приемки товара в два раза.

Еще одно важное направление – это корпоративные интернет-магазины, ведь компании хотят иметь простой и удобный инструмент для быстрой покупки высокооборотистых низкоценных товаров. Поставщики проходят предварительную аккредитацию, размещают в каталоге описания, технические характеристики и фотографии товаров. Заказчик может выбирать аналоги по стоимости и качеству. При этом не требуется проводить конкурсные процедуры, что позволяет закупать товары в самые короткие сроки. Покупки в КИМе осуществляют непосредственно заказчики продукции из профильных департаментов в рамках выделенных им финансовых лимитов. Это высвобождает ресурсы отдела закупок и позволяет ему сосредоточиться на более сложных стратегических категориях товаров и услуг.

## «Рынок электронных торгов залоговым и банкротным недвижимым имуществом по человеческим меркам – пока еще школьник»

Артур Акопов, руководитель  
отдела аналитики и закупок  
ООО «Инвест МСК»



### ? | Как вы оцениваете перспективы рынка электронных торгов залоговым и банкротным недвижимым имуществом в России?

Рынок электронных торгов залоговым и банкротным недвижимым имуществом в России находится пока на ранних этапах своего развития. По человеческим меркам – он пока еще школьник. Соответственно, рост и развитие этого рынка в России вполне естественный процесс. Добавим к этому экономическую турбулентность текущего времени, которая вызывает риски просрочек и неисполнение кредитных обязательств. Все это ведет к увеличению числа торгов залоговым и банкротным недвижимым имуществом, и, несомненно, привлекает новую аудиторию к этому рынку.

### ? | Как на предложение и спрос на рынке залоговой и банкротной недвижимости повлияли события 2022 года?

События 2022 года оказали и продолжают оказывать существенное влияние на рынок залоговой и банкротной недвижимости. Число событий 2022 года было значительным, это заставило многих людей пересмотреть свой инвестиционный портфель. К примеру, ряд криптобирж заблокировали возможность инвестировать россиянам, которым пришлось выводить капитал из криптопространства. Таких примеров множество в различных отраслях. Люди, пересмотревшие подход работы с капиталом, решили направить ресурсы из этих отраслей в рынок залоговой недвижимости.

Многие из них видели возможность как сохранить свой капитал, так и приумножить его за счет привлекательного дисконта залоговой недвижимости относительно продажных цен классической недвижимости. Следовательно, был рост спроса на эти активы от непрофессиональных участников. Мы ожидаем, что большинство этих участников не совершат повторных покупок в ближайшее время по причине сложности работы и управления залоговой и банкротной недвижимостью. Это приведет к временному падению спроса со стороны непрофессиональных участников.

**?** | **Как изменилась оценка рисков покупателей в сделках с банкротной и залоговой недвижимостью за минувший год? Какие новые риски появились и какие новые подходы к управлению ими, на ваш взгляд, необходимы?**

Основной риск по итогам минувшего года, с которым столкнулись покупатели, — корректность оценки будущей продажной цены недвижимости.

Ситуация на рынке меняется практически ежедневно, в связи с чем высока вероятность ошибки прогнозирования цены, а также и итоговой прибыли/убытков. Существуют высокие риски снижения продажной цены, тем более с точки зрения инвестиций. Рынок залогового имущества — это не про «сегодня купил, а завтра уже продал». Это все-таки про более длительные сроки экспозиции.

Также появились новые риски введения моратория со стороны госорганов на снятия с регистрационного учета и выселения бывших собственников из залоговой недвижимости.

Многие профессиональные участники, оценив все возможные риски, приняли решение уйти с этого рынка. Непрофессиональные участники только знакомятся с рисками этого рынка.

**?** | **Есть ли существенные отличия в карте рисков для участников электронных сделок с банкротной и залоговой недвижимостью в столичных регионах и в провинции? Какова региональная специфика таких сделок?**

В обычной экономической ситуации, кроме входного порога требуемого капитала, сильно ощутимой разницы в карте рисков между рынками столичных регионов и провинции не наблюдается. Но начиная с 2020 года — столкнувшись с новыми глобальными событиями, такими как пандемия, введение санкций, изменение ключевой ставки — многие структуры, влияющие на этот рынок, различно перестроили подходы работы в зависимости от региона. Фактически сегодня на каждый регион существует своя карта рисков.

**?** | **Какие ключевые факторы, тормозящие в настоящее время развитие рынка электронных торгов имуществом, вы могли бы отметить?**

Многие электронные торговые площадки имеют различные правила, тарифы, регламенты, требования к настройке программного обеспечения и т. д., с чем многие непрофессиональные участники справляются тяжело или не могут справиться вовсе. Ряд из этих потенциальных участников не могут самостоятельно выйти на процедуру приобретения имущества с торгов, в результате чего часть отказывается от участия в торгах, а многие обращаются к услугам различных посредников. Большое количество таких посредников предлагают непрозрачные условия сотрудничества или

непрофессиональный подход, что отпугивает потенциальных участников торгов от идеи участия в них. Наличие единых стандартов и прозрачных правил участия в торгах, которые будут понятны любому непрофессиональному участнику, значительно ускорят развитие рынка электронных торгов имуществом.

**?** На ваш взгляд, какие изменения в законодательном и административном регулировании торгов проблемными, залоговыми и банкротными активами необходимы для стимулирования развития этого рынка?

Введение федерального закона, который зафиксирует единые тарифы и подходы работы электронных торговых площадок, приведет к уходу с рынка недобросовестных и фиктивных операторов.

**?** В последние годы много говорилось о необходимости усиления регулирования и упорядочивания рынка услуг электронных торговых площадок, специализирующихся на торгах залоговым и банкротным имуществом. Как вы оцениваете состояние этого рынка в настоящее время? Насколько острой остается проблема наличия на рынке недобросовестных и фиктивных операторов?

Проблема сегодня остается острой. Есть недобросовестные и фиктивные операторы, и это говорит о недостаточности регулирования и упорядочивания рынка услуг электронных торговых площадок. Для эффективного регулирования должны быть единые стандарты и профессиональные эксперты, которые производят контроль этого рынка.

**?** Какие сервисы вы как компания, занимающаяся управлением и сделками с недвижимостью, можете предложить операторам ЭТП и их клиентам? Почему эти сервисы могут быть востребованы?

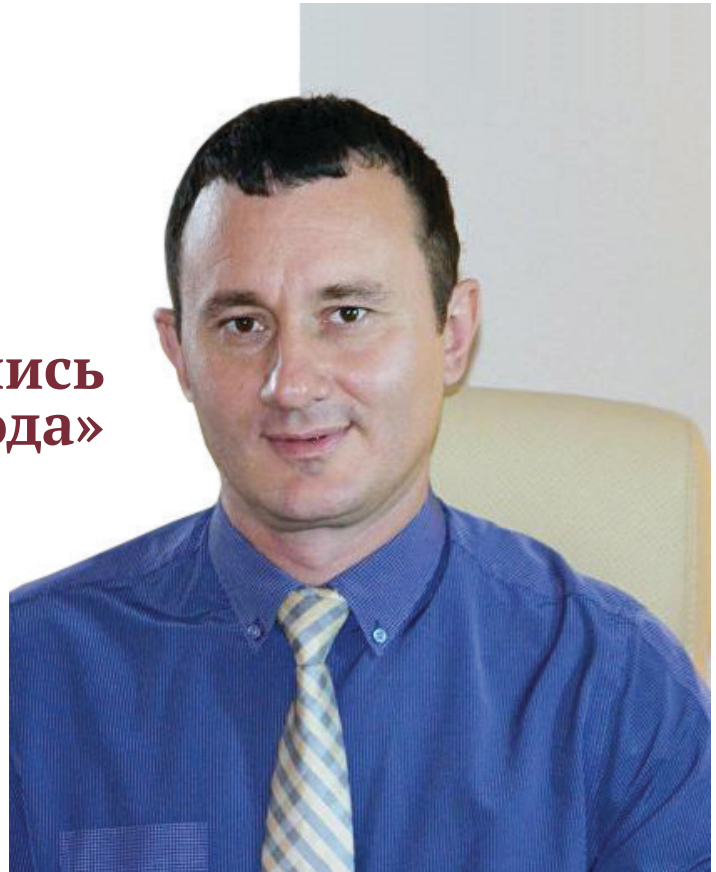
*Наша компания является экспертным участником рынка электронных торгов в сфере залогового и банкротного недвижимого имущества, с многолетним опытом и командой профессионалов.*

Мы четко понимаем все сложности и тонкости работы с подобными активами, поэтому наш подход к каждому объекту взвешен и структурирован.

Сегодня мы предоставляем как комплексные, так и отдельные услуги от анализа рынка, подбора лотов, до конечной продажи объекта. Одной из востребованных и актуальных услуг является физическое освобождение актива. Наличие зарегистрированных и проживающих лиц является стоп-фактором для огромного количества участников, особенно для новых, непрофессиональных участников рынка. Именно поэтому, взяв на себя решение вопросов с бывшими собственниками, мы, как минимум, привлечем в эту сферу новых игроков, что положительно скажется на увеличении аудитории электронных площадок и развитии электронных торгов в целом.

## «Изменения требовались задолго до 2022 года»

Олег Умрихин, директор  
ООО «ТендерПро»



**?** По вашим наблюдениям, насколько благополучно прошла адаптация крупных корпоративных заказчиков к новым условиям работы, и завершилась ли эта адаптация по состоянию на сегодняшний день?

В двух словах — могло быть и хуже. У каждой системы, будь то живая система или социально-экономическая, есть запас прочности и способность адаптироваться. Страна приспособливается, экономика не рухнула.

Мы находимся только в самом начале проблем и как-то приспособились к первому циклу, но таких циклов еще будет много.

**?** Какие отрасли были затронуты изменениями 2022 года в наибольшей степени? Каким группам заказчиков пришлось наиболее трудно в процессе адаптации? В чем ваши сервисы помогли им? Не могли бы вы рассказать о конкретных кейсах?

Пострадали банки, IT-компании, экспортеры, машиностроение. Я знаю множество примеров, когда остановлены инвестиционные проекты: заморожены строящиеся промышленные производства, инвесторы потеряли миллиарды долларов из-за того, что иностранные поставщики прекратили поставки оборудования.

Наш сервис помогает гибкости цепочек поставок — мы не просто проводим торги, мы целенаправленно ищем новых поставщиков для наших заказчиков.





**Какие изменения в предложении на электронном рынке вы зафиксировали по итогам 2022 года? Насколько существенными факторами стали уход с рынка отдельных поставщиков, возникновение дефицита предложения отдельных товарных групп? Как изменилась конкурентная среда на рынке в целом?**

Цепочки поставок пережили шок; мы наблюдали, как покупатели в стрессе искали замену ушедшим с рынка зарубежным поставщикам. Дефицит возник, но через полгода был в значительной мере компенсирован.

Мы работаем на рынке более двадцати лет, и это не первый экономический кризис, который мы переживаем. Если честно, мы опасаемся введения военно-государственной экономики. В этом случае конкурсные торги станут не нужны, пропадет конкуренция между поставщиками.



**Какие сервисы ЭТП реально способствуют повышению эффективности процессов импортозамещения с точки зрения доступности для заказчиков соответствующей номенклатуры ТРУ, ее потребительских свойств и ее стоимости?**

Мы постоянно находимся на связи с клиентами и решаем их задачи. Уверен, что наш сервис поиска поставщиков значительно помогает заказчикам. Если что-то где-то «рассыпалось» - мы помогаем восстановить цепочки поставок и берем часть стрессовой ситуации на себя.

Отдельным нашим сервисом являются создание качественной нормативносправочной документации (НСИ) и разработка промышленных каталогов товаров. Мы готовим для закупщиков качественный базис для работы со свойствами закупаемых товаров. Если компания (заказчик) умеет работать с техническими свойствами — такому заказчику проще найти замену исчезнувшему с рынка товару.



**Является ли проблема импортозамещения ключевой для текущего состояния межкорпоративного рынка? По вашим наблюдениям, импортозамещение каких групп номенклатуры ТРУ по состоянию на январь 2023 года проходит наиболее эффективно, а каких – наименее эффективно?**

Конечно, импортозамещение — для нас теперь ключ к выживанию страны. К сожалению, в стране утрачены многие научные и производственные школы. Инвестиции в технологии и средства производства были недостаточными.

Сегодня легче всего адаптируются те группы товаров, в которых сохранились технологические школы.



**В какой мере, по вашим оценкам, процессы импортозамещения повлияли на затраты заказчиков? Кто оплачивает в конечном итоге это импортозамещение, и насколько высока его цена?**

Конечно, затраты растут, падает качество закупаемых товаров — это неизбежность. Но это временный эффект. Изменения будут идти годы — невозможно вот так просто взять и заместить то, над чем люди трудились годами. В конечном счете за перестройку экономики заплатят потребители - по сути, все мы. Сложно сказать, какова будет цена; внимание стоит обратить на структуру потребления. Потребление должно упроститься — нужно отказаться от некоторых потребительских излишеств ради более важных вещей.

Простой пример: производство оптики и тепловизоров важнее производства красной икры. Если мы будем продолжать тратить на икру в ущерб технологиям — мы останемся и без икры, и без технологий.



**Какое влияние на развитие рынка услуг ЭТП оказали события 2022 года? По вашему мнению, ускорит ли неблагоприятная внешняя среда процессы консолидации рынка или же он с точки зрения структуры и количества активных игроков достиг равновесия?**

Наш рынок отражает общую ситуацию — концентрацию бизнеса в руках государства. На большей части рынка сегодня государство конкурирует с государством. К сожалению, я не вижу выхода из этого круга.



**Повлияли ли резкие изменения внешних условий на ваши приоритеты развития как крупного оператора ЭТП? Какие задачи развития бизнеса вашей площадки вы считаете первоочередными в 2023 году?**

Если честно, мы предвидели проблемы еще десять лет назад. Нет, конечно, не СВО; но замедление экономики и ее концентрация в руках государства — все это витало в воздухе еще в 2010 году.

Поэтому нашим основным приоритетом стал рынок СНГ. Мы — первая и единственная ЭТП, получившая право проведения государственных закупок за пределами нашей страны. Сейчас мы работаем на территории Узбекистана и фокусируем значительные силы на этом направлении.



**По вашему мнению, должны ли изменившиеся условия работы рынков B2B и B2G влиять на изменение регулирующего государственные и корпоративные закупки законодательства? Какие изменения необходимы в первую очередь?**

Если считать, что раньше не было проблем, а теперь они пришли — это ошибка. Изменения требовались задолго до 2022 года. Отличие сегодняшнего дня в том, что решения приходится принимать в цейтноте текущих проблем. Имеется два разнонаправленных вектора изменений. С одной стороны, требуется развернуть мобилизационную экономику — а это история не про рынок и конкуренцию. А с другой стороны — нужно развивать рынок и конкуренцию. Получается, что тактические решения противоположны стратегическим.



**В какой мере, по вашему мнению, существующая парадигма госрегулирования корпоративных закупок в России в настоящее время адекватна сложившимся на рынке реалиям? Случившиеся изменения диктуют необходимость точечной настройки или же коренного пересмотра существующей системы госрегулирования?**

Выше я уже описал противоположность тактической и стратегической задач. Это не только наш рынок. По сути, это проблема всей страны, всех рынков. На первом этапе нужно упростить закупки, как минимум для военной промышленности и госсектора. Нужно принимать экстраординарные временные меры. Я подчеркиваю — временные, иначе, как всегда, все временное станет постоянным и мы повторим прошлые ошибки.



СПЕЦИАЛЬНЫЙ  
ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЁР:



ИНФОРМАЦИОННЫЙ  
ПРАВОВОЙ  
ПАРТНЁР:



**КонсультантПлюс**  
надежная правовая поддержка

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЁРЫ:

**ГОСЗАКУПКИ.RU**  
по обе стороны закупок

**ProЗакупки**  
аналитический центр

УВЕРЕННОСТЬ В КАЖДОМ РЕШЕНИИ  
**ГАРАНТ**  
ИНФОРМАЦИОННО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

**интерфакс**

**АССОЦИАЦИЯ  
МЕНЕДЖЕРОВ**

**журнал  
стратегия**

**ГОСКОНТРАКТ**

ЖУРНАЛ  
**ДИРЕКТОР**  
WWW.DIRECTOR.RU  
**по закупкам**

**ПРАЙМ**

**Выберу**

**Торг уместен**  
Новости о торгах и закупках

**ТОЧКА  
ПРОДАЖ**

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ  
**НВЖ**

**НАВИГАТОР  
КОНТРАКТНОЙ  
СИСТЕМЫ**

**ГОСЗАКАЗ.ТВ**  
ПУЛЬС ГОСЗАКАЗА СТРАНЫ

**АКАДЕМИЯ  
БИЗНЕСА,  
ФИНАНСОВ  
И ПРАВА**

Центр Развития  
Предпринимательства  
Московской Области



**ЭНЕРГЕТИКА  
И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ  
РОССИИ**

**ФЛАГМАН**  
АССОЦИАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ  
УЧАСТНИКОВ ТОРГОВ И ЗАКУПОК