

Аналитический обзор

Рынок электронных закупок: цифровая трансформация продолжается

Обзор подготовили:

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

Арсений Клаз,
директор по аналитике,
«Эксперт Бизнес-Решения»

Стратегический партнер



При участии



**АБСОЛЮТ
БАНК**

Торги223

Специальный партнер

ОНКОЛОГИКА

Медиа-партнер



Ключевые выводы

1. Рынок электронных закупок продолжает меняться в новых условиях. Базой такой трансформации стал пакет государственных мер 2022 года, направленных на привлечение в отрасль новых игроков.
2. По-прежнему значительное влияние на тренды оказывает санкционная политика недружественных стран. Это вынуждает ускориться импортозамещение: появляются новые производственные компании, включающиеся или потенциально могущие быть включенными в процесс электронных закупок в роли поставщиков. Один из эффектов этого тренда – увеличение влияния малого и среднего бизнеса, в особенности регионального.
3. В 2023 году мы наблюдали продолжение развития основного тренда последних трех лет – широкой цифровизации отрасли. Уход иностранных вендоров привел к безальтернативности выбора софта отечественного производства. В течение всего прошлого года участники рынка активно переносили свою ИТ-архитектуру на российские решения, при этом многие сделали ставку на платформы low-code BPMS.
4. За прошедший год можно отметить также возросшую роль информационной безопасности в закупочном процессе. Это связано как с усилением соответствующего регулирования, так и с ситуацией на земле, при которой риски в данной области значительно увеличились.
5. Среди новых трендов 2023-го можно отметить рост популярности закупок с полки и закупок по принципу электронного магазина, что стало возможным благодаря усовершенствованиям в законодательстве, которые наблюдались в прошлом году. Вместе с этим возросла роль маркетплейсов.
6. Из новинок, которые определяют тренды текущего, 2024 года, можно назвать цифровой контракт и переход закупок малого объема в ЕИС, то есть дальнейшую цифровизацию отрасли.

Новинки законодательства в сфере закупок в 2023 году

- Вступили в силу новые правила нацрежима: расширен перечень недопустимой к поставке продукции при условии, что она произведена в иностранном государстве; введено правило «второй лишней» – предпочтение должно быть отдано заявке с отечественным товаром, даже если она единственная; упростились правила подтверждения страны происхождения товара.
- Изменены требования к лимиту закупок отечественной продукции по 44-ФЗ и 223-ФЗ. Появились квоты для малого бизнеса и штрафные санкции за их неисполнение.
- Увеличена до 10 млн рублей начальная максимальная цена контракта в запросе котировок. Увеличен до 5 млн рублей ценовой порог в закупках у единственного поставщика через электронный магазин. Единственное условие для этого – проведение закупки через ЭТП.
- Внедрена структурированная заявка, которая заполняется в едином окне на ЭТП.
- Ряд других изменений, упрощающих процесс участия в закупках.

Основные драйверы рынка в 2023 году

Цифровая трансформация

Цифровая трансформация — основной тренд последних трех лет в сфере закупок. Особенно заметно его влияние в сегменте госзакупок. Там в цифровом формате осуществляются уже практически все процессы в рамках проведения закупки: от ее планирования до финальной приемки.

В рамках данного тренда в 2023 году происходили следующие изменения:

- движение в сторону полного отказа от ИТ-продуктов иностранных вендоров;
- развитие платформ low-code BPMS, которые помогают быстро автоматизировать комплекс бизнес-процессов;
- использование цифровых моделей сквозного бизнес-процесса от и до, отказ от лоскутной автоматизации;
- интеграция баз данных и информационных систем для упрощения планирования;
- усиление роли систем информационной и кибербезопасности в системах электронных закупок.

Импортозамещение

С одной стороны, этот процесс поддерживается продолжающимся вытеснением импортных товаров из поставок в целях госзакупок. Минпромторг принял нормы, регламентирующие использование доверенных программно-аппаратных комплексов (ПАК) на объектах критической информационной инфраструктуры. Кроме того, ведомство увеличило перечень промышленной продукции, на которую распространяется действие балльной системы оценки уровня локализации производства.

С другой — постепенно нарастается практика применения офсетных контрактов в госзакупках, которые стимулируют производство в конкретных регионах, обеспечивая длительный устойчивый спрос на его продукцию. Это актуально как для заказчиков-регионов, так и для крупных отраслевых заказчиков. Таким образом и происходит выращивание поставщиков из числа МСБ, что положительно влияет на развитие этого сектора.

Крупные участники рынка, в т. ч. и ЭТП создают собственные центры импортозамещения. По сути, это перевалочные пункты в регионах, которые могут осуществлять поставки продукции крупным заказчикам в других регионах. Таким образом, заказчики без дополнительных усилий получают поставки от новых для себя контрагентов.

Параллельный импорт

В 2023 году он уже не носил стихийного характера, что было отличительной чертой кризисного 2022-го, когда санкции и уход иностранных поставщиков напоминали одну сплошную лавину. Поставки товаров по параллельному импорту в 2023 году шли в основном через Китай, ОАЭ, Индию, Турцию, Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан. При этом Турция, Казахстан и Киргизия снижают объемы из-за опасения вторичных санкций. Появились новые направления — Азия (помимо Китая), Африка, Южная Америка.

Важной темой текущего, 2024 года будет преодоление сложностей в расчетах по параллельному импорту, которые усилились после декабрьских санкций OFAC в отношении финансовых организаций, обслуживающих российских клиентов.

Закупки с полки и электронные магазины

В 2023 году завоевали популярность закупки с полки (в соответствии с ч. 12 ст. 93 44-ФЗ). Ранее они не были востребованы из-за ограничений, лежащих в области ценообразования, а также процедурных и регламентных барьеров. По данным системы «Интерфакс-Маркер», всего за прошлый год было проведено 48 тыс. таких закупок, заключено более 5 тыс. контрактов на общую сумму 2,3 млрд рублей. Только за I–II кварталы 2023 года число таких контрактов выросло в 40 раз по сравнению с аналогичным периодом 2022-го.

Развиваются также закупки малого объема по системе «электронный магазин». Закупки с полки являются частным видом функционала для корпоративных заказчиков, присутствующего в электронном магазине. В целом оба данных вида закупок небольшого объема стали гораздо активнее использоваться в 2023 году, привлекая все больше заказчиков и поставщиков.

Отрасль электронных закупок глазами участников рынка

Компания «Эксперт Бизнес-Решения» провела ежегодный опрос участников рынка электронных закупок. Респондентами стали компании, объем закупок которых в 2023 году составил не менее 500 млн рублей. Задачей опроса было выявление основных преимуществ организации закупок через ЭТП, а также ключевых факторов, напротив, препятствующих развитию этого рынка.

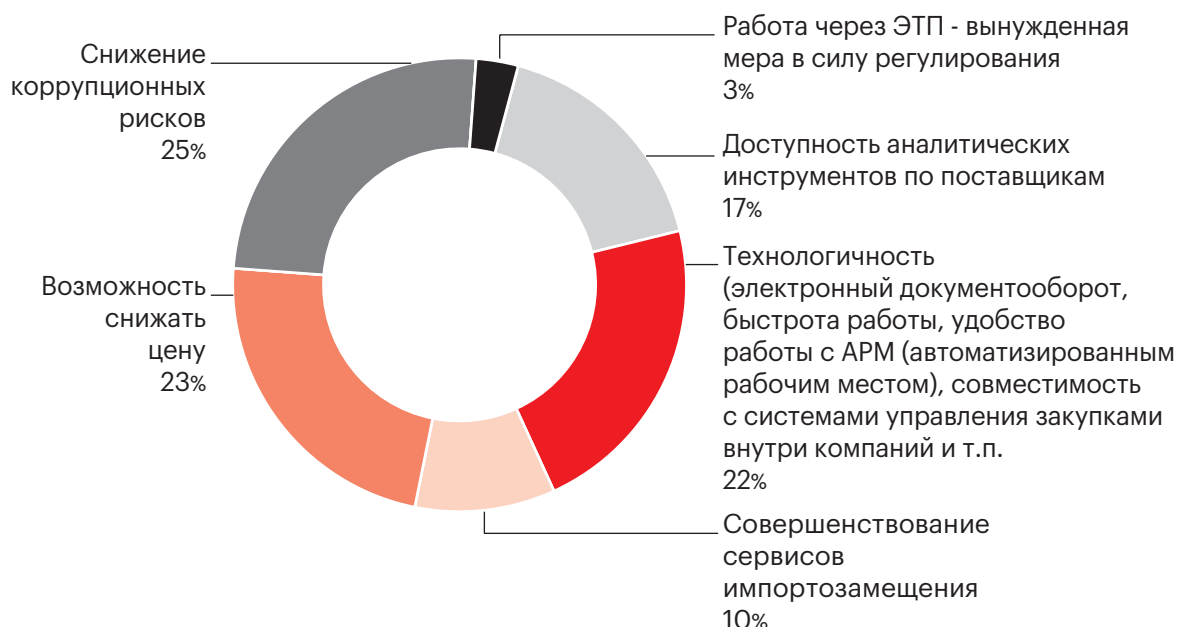
Преимущества

Главным преимуществом проведения закупок через ЭТП опрошенные назвали снижение коррупционных рисков — 25% голосов. На втором месте по популярности — возможность снижать цену, так ответили 23% респондентов. Годом ранее эти ответы располагались по популярности в обратном порядке: большая часть опрошенных считала экономию важнейшим эффектом от использования ЭТП (26,3%), борьба с коррупционными рисками же волновала 22% респондентов.

Чуть меньше голосов набрали ответы: «Технологичность», «Доступность аналитических инструментов по поставщикам», «Совершенствование сервисов импортозамещения» и «Работа через ЭТП — вынужденная мера в силу регулирования».

90,2% от общего числа опрошенных выбрали снижение коррупционных рисков; 82,9% — возможность снижать цену; 80,5% — технологичность.

График 1. Основные преимущества организации закупок через ЭТП



В числе других преимуществ, которые назвали участники опроса:

- прозрачность, открытость, возможность находить новых игроков рынка;
- автоматизация сопоставления предложений;
- возможность интеграции с SRM, сокращение сроков на проведение закупочных процедур;
- скорость осуществления закупок;
- получение актуальной информации о рыночной ситуации;
- возможность участия большего количества участников при использовании функции отправки уведомлений ЭТП;
- возможность привлечения новых поставщиков и субподрядчиков, расширение конкуренции среди претендентов;
- применение современных технологий, исключение человеческого фактора;
- единая база хранения документов;
- снижение трудозатрат заказчика на действия, связанные с проведением закупки на этапе проведения.



Андрей Кашутин,
генеральный директор,
**АО «Единая электронная
торговая площадка» («Росэлторг»):**

«Предприниматели стремятся к выгоде, быстроте заключаемых сделок, масштабированию своего бизнеса – найти это в полном объеме можно только на электронных торговых площадках. Здесь огромная база поставщиков со всей страны, это обеспечивает конкуренцию на торгах, а значит, экономию по итогам проведения закупки».

Недостатки

Опрошенные указали также на факторы, препятствующие развитию рынка электронных закупок. Резко выросло значение фактора «Нехватка дополнительной экспертизы о надежности поставщиков» – до 33% по сравнению с 19,6% годом ранее. Кроме того, значительно увеличилось число респондентов, которые озабочены ростом рисков, связанных с информационной безопасностью – 29% голосов против 16% в прошлом году. Ответ «Площадка не отвечает потребностям частных компаний, функционал ориентирован на госзакупки» набрал 19%. А вот ответ «Низкий уровень конкуренции между поставщиками» продемонстрировал резкое падение популярности по сравнению с предыдущим опросом: он набрал всего 9% против прошлогодних 25,1%, что свидетельствует о коренном переломе в структуре участников рынка со стороны поставщиков и действенности мер их поддержки.

На наличие собственной качественной тендерной системы указали 10% участников опроса. Значение сократилось более чем вдвое по сравнению с прошлым годом (20,8%).

График 2. Основные факторы, препятствующие развитию рынка электронных закупок



В числе других факторов, препятствующих росту рынка ЭТП:

- отсутствие у поставщиков сотрудников, отвечающих за подготовку заявок и участие в тендерах на ЭТП;
- отсутствие возможности у контрагентов получить ЭП и принять участие в закупке с использованием функционала ЭТП (например, контрагент – нерезидент РФ);
- завышение участниками цен;
- некорректная аналитика;
- специфика заключения отдельных видов договоров (договоры с государственными (региональными) и муниципальными образованияами, договоры с собственниками недвижимого имущества, договоры с физическими лицами и т. д.);
- нежелание поставщиков нести дополнительные расходы на участие в тендерах на ЭТП.

Больше половины респондентов не назвали ни одного фактора, препятствующего проведению закупок на ЭТП.

! Полученные результаты говорят о том, что преимущества закупок на ЭТП явным образом превалируют над факторами, препятствующими развитию рынка по итогам исследования. Максимальное число респондентов заявляет о тех или иных преимуществах ЭТП, при этом минимальное количество опрошенных говорит о наличии препятствующих факторов.



Александр Геллер,
исполнительный директор,
ЭТПРФ:

«Пандемия COVID-19 и антироссийские санкции последних двух лет отчасти вернули заказчиков и поставщиков к закупкам у единственного поставщика. Такой экскурс в прошлое не идет на пользу рынку. Сегодня мы как площадка видим свою стратегическую миссию в том, чтобы вернуть актуальность конкурентным электронным торгам и помочь участникам уйти от бумаги. Определенные шаги в этом направлении мы делаем уже сегодня».

Тренды рынка электронных закупок, по мнению его участников



Николай Андреев,
генеральный директор,
«Сбер А»:

«Главным трендом последних нескольких лет является цифровизация закупочных процессов. Он не ослабевает, потенциал еще не раскрыт до конца. Особенно успешно продвигается цифровизация в сфере государственных закупок, где в цифровой формат переведены почти все этапы закупочной деятельности, от планирования до приемки исполнения по контракту».

Участники опроса компании «Эксперт Бизнес-Решения» поделились своим видением основных тенденций на рынке электронных закупок в 2023–2024 годах. Кратко суммируем их:

- максимальная цифровизация всех этапов закупок. Базовая цель — уменьшение зависимости от конкретного менеджера;
- формирование новых компаний (производств) в рамках импортозамещения взамен ушедших компаний;
- ужесточение требований для участников закупок в части обеспечения информационной безопасности;
- перевод большего процента стандартных закупок на маркетплейсы;
- увеличение предпочтений малому бизнесу;
- интеграция ЭТП с китайским рынком;

- дополнительное санкционное давление, сложности с платежами зарубежным партнерам;
- переориентация на азиатский рынок, расчеты в различных экзотических валютах;
- увеличение числа поставщиков на ЭТП, занимающихся параллельным импортом;
- реинжиниринг оборудования, ранее поставляемого из недружественных стран, попавшего в санкционные списки;
- автоматизация процессов;
- увеличение акцента на проведение закупок в электронном виде;
- рост цен ввиду увеличения транзакционных и логистических издержек;
- активное внедрение маркетплейсов в корпоративные закупки;
- совершенствование и увеличение объема интеграционного взаимодействия между информационными системами (локальные автоматизированные системы, ЕИС, электронные площадки и другие сервисы);
- развитие цифровых помощников, появление закупочных агрегаторов. Появление конструктора договоров для заказчиков, который можно настроить с максимальным количеством вариативности в зависимости от текущих потребностей бизнеса;
- ужесточение национального режима, импортозамещение, офсетные договоры;
- создание испытательного и высокоточного оборудования;
- поддержка отечественных производителей в госзакупках;
- уменьшение поставок высокотехнологического оборудования;
- развитие корпоративных интернет-магазинов;
- объединение крупных заказчиков с целью формирования конкурентного рынка;
- смена подхода закупщиков по отношению к компаниям. Заинтересованность закупщиков в создании новой конкуренции внутри страны. Выращивание и развитие новых поставщиков посредством закупочной деятельности;
- переход на глобальное импортозамещение закупаемой продукции;
- уход крупных заказчиков на закрытый контур площадок;
- внедрение искусственного интеллекта в закупочные процессы;
- смена принципов закупки (уход от единственного дистрибьютора в регионе к множеству компаний, с предварительной проверкой их на благонадежность), что приводит к увеличению срока закупки;
- рост случаев замены оригинальных комплектующих контрафактными;
- уменьшение гарантийного срока или его отсутствие на приобретаемые запасные части;
- расширение перечня ТМЦ, по которым допустимо применение аналогов/эквивалентов с одновременным расширением диапазона значений параметров эквивалентности;
- сокращение объемов договоров с применением смет в силу волатильности рынка;
- развитие стратегических партнерств с поставщиками;
- рост использования аналитики данных для принятия решений;
- рост экологической и социальной ответственности;

- усовершенствование критериев отбора участников закупочных процедур в строительной отрасли (в т. ч. типизация контрактов/договоров, технического задания);
- проблемы с иностранным ПО и его полноценным замещением отечественными аналогами;
- снижение качества и надежности оборудования и комплектующих в сравнении с европейской/американской/японской продукцией;
- возврат в режим ручного управления закупками по номенклатуре из недружественных стран;
- большее смещение функционала закупочных подразделений в зону оптимизации оборотного капитала;
- развитие на базе блока закупок дополнительного центра прибыли компании.

Все эти факторы, по мнению респондентов, будут влиять на рынок и формирование трендов в текущем году.



Сергей Нечушкин,
директор департамента малого и среднего бизнеса,
Абсолют Банк:

«Еще один тренд — это репутация. Сейчас надежные поставщики не имеют никаких дополнительных преференций. Давно обсуждается возможность создания единого сервиса по получению информации о репутации поставщиков как индикаторе для заказчиков».

Интервью



Андрей Кашутин,
генеральный директор
**АО «Единая электронная
торговая площадка»
(«Росэлторг»)**

– Как прошел 2023 год для вашей компании и как вы смотрите на ваши итоги в контексте рыночных трендов?

- Прошедший 2023-й не только для «Росэлторга», но и для всей российской экономики можно называть в первую очередь более стабильным. Произошедшие в предыдущие годы коренные изменения создали новую экономическую реальность, к которой мы оперативно адаптировались, и теперь укрепляем свои позиции.

2023 год также стал показательным для «Росэлторга» в части реализации новой стратегии развития компании. Одной из ее главных целей было расширение фокуса с государственных и корпоративных закупок на закупки бизнеса. В 2021 году мы запустили платформу «Росэлторг». Бизнес для проведения процедур, не подпадающих под Законы № 44-ФЗ и 223-ФЗ. В последующие годы она стала востребованной среди предпринимателей – количество публикуемых на ней процедур кратно растет из года в год, как и количество поступающих на них заявок.

Это многое говорит о главном тренде последних лет – предприниматели все больше разворачиваются в сторону электронных закупок, которые ранее считались прерогативой госсектора и госкомпаний.

В прошлом году мы решились на важный, но необходимый шаг: перевели основную массу осуществляемых на наших ресурсах торгов – госзакупки и закупки корпораций – на новые мощности. Так мы с нуля создали две торговые системы, которые быстрее, эффективнее, а главное – безопаснее решают задачи пользователей.

– Каким вам видится рынок электронных закупок в 2024–2025 годах? Какие основные вызовы и тенденции на рынке можно ожидать в указанный период?

- В разрезе будущего мы можем говорить только за себя, но я уверен, что весь рынок станет больше ориентироваться именно на бизнес-сегмент. Госсектор и сектор госкомпаний уже максимально цифровизирован – под них разработано отдельное законодательство, отобраны площадки и стандартизированы подходы в осуществлении закупок. Здесь ни у нас, ни у других нет возможности предложить кардинально новые решения, в т. ч. из-за высокой степени законодательного регулирования.

Развитие не только площадки, но и всей отрасли электронных торгов зависит от запросов бизнеса: какие требования будет выдвигать при переводе автоматизации своего закупочного процесса, какой функционал ему для этого понадобится. Площадкам же предстоит эти требования удовлетворить.

– Какие ключевые цели и задачи ставит перед собой ваша компания на ближайший год? За счет каких инструментов планируется достижение этих целей? Планируется ли запуск новых продуктов/сервисов?

- В планах более плотная интеграция с банковскими сервисами. Например, с «ВТБ» мы уже работаем над новыми решениями для облегчения участия в закупках. Так, когда поставщик будет заходить в «Личный кабинет» на «Росэлторге», ему сразу будут отображаться предодобренные предложения по банковским гарантиям. Это освободит его от подготовки самостоятельных запросов в банки.

Мы все так же будем стремиться к упрощенному входу в мир закупок для новых пользователей, к стиранию границ между разными видами торгов, насколько это возможно.

– Как, на ваш взгляд, изменился за последний год спрос в сегменте корпоративного и частного бизнеса на услуги ЭТП? Чем мотивируют компании свой выбор?

- Как я уже упоминал, рост очевиден. Только на платформе «Росэлторг.Бизнес» каждый год количество опубликованных лотов увеличивается в два раза. Более чем на 100% происходит рост аккредитованных пользователей, как в роли поставщика, так и в роли заказчика.

Предприниматели стремятся к выгоде, скорости заключаемых сделок, масштабированию своего бизнеса – найти это в полном объеме можно только на электронных торговых площадках. Здесь огромная база поставщиков со всей страны, это обеспечивает конкуренцию на торгах, а значит, экономию по итогам проведения закупки. Заказчики получают гораздо более широкий спектр коммерческих предложений, причем руководитель организации (или закупочной службы, если мы говорим о более крупных компаниях) может сам просмотреть все присланные ему сообщения, а не только те, что ему подобрали сотрудники. Поставщики же могут расширить свои рынки сбыта.

Работа на такой платформе или подобной ей может стать хорошим стартом и началом пути к более крупным контрактам – по 223-ФЗ или 44-ФЗ.

– В текущих условиях при проведении закупочных процедур особенно важна скорость. Как сегодня регуляторы смотрят на уровень бюрократизации закупок и перспективу дебюрократизации, направленную на упрощение данного процесса?

- Упрощение позволяет ускорить закупки, своевременно снабжать заказчиков всем необходимым, но важно соблюдать и разумные границы упрощения – это не должно вести к выбору некачественных контрагентов, товаров, работ и услуг, особенно в социальной сфере.

Регуляторы последовательно снижают степень бюрократизации процессов закупок, сокращают их длительность, количество транзакций – мы это видим по тому объемному пакету оптимизационных поправок, который приняли законодатели за последние два-три года.

Мы как оператор электронных торгов эту идеологию поддерживаем – чем проще процедура закупок, тем лучше для участников торгов.

– В завершение интервью просим поделиться советом для компаний, которые ранее не принимали участия в электронных торгах, с чего стоит начать и какие инструменты вашей платформы способны помочь им в этом вопросе?

- Обучаться новым инструментам и не бояться их пробовать. Начать стоит с нерегулируемых закупок либо небольших (по сумме) торгов для субъектов МСП. Функционал на секции «Росэлторг.Бизнес» более чем простой – регистрация занимает несколько минут, интерфейс интуитивно понятен. На каждом шагу есть подсказки и руководство для пользователя, которые пошагово описывают работу на платформе для любой роли – и заказчика, и поставщика. Что касается спецторгов для субъектов МСП, то там максимально стандартизированы сами процедуры. Также на рынке есть широкий выбор курсов по работе на электронных площадках, в т. ч. и у нас. Электронная площадка – эффективный инструмент развития бизнеса и поиска новых контрагентов, которым можно и нужно пользоваться предпринимателям.



Александр Геллер,
исполнительный директор
ЭТПРФ

– Как прошел 2023 год для ЭТПРФ? Как вы смотрите на ваши итоги в контексте рыночных трендов?

- Прошлый год стал для нашей площадки очень успешным, выступив своего рода водоразделом. Мы завершили аудит, попали в число ЭТП для размещения госзаказа, а затем вышли на рынок площадок для проведения закрытых процедур подсанкционных компаний. ЭТПРФ широко известна в отрасли гособоронзаказа, и многие заказчики ждали нашего появления именно в этом сегменте.

В контексте рыночных трендов я считаю, что мы пришли очень вовремя. В конце прошлого года на одной из профильных конференций крупные заказчики массово жаловались на то, что более 60% закрытых закупок не состоялось. И Федеральная антимонопольная служба, и Министерство финансов РФ могли в ответ на справедливую критику рынка представить две новые площадки в этом сегменте в качестве решения.

Повторюсь, появление ЭТПРФ в закрытом закупочном сегменте очень своевременное: сейчас идет настройка параллельного импорта для санкционных компаний, рынок перестраивается и нуждается в поддержке компетентной и безопасной площадки.

– Если говорить об обеспечении безопасности работы заказчиков и поставщиков с ЭТПРФ, какими методами вы добиваетесь этого?

- Именно в целях обеспечения безопасности не могу, образно говоря, раскрыть всех карт. Но отмечу, что в первую очередь мы соблюдаем программную гигиену: ЭТПРФ использует программу «КриптоПро», это многолетний российский лидер в области средств криптографической информации. Кроме того, мы работаем только с использованием безопасных браузеров Yandex и Chromium-Gost, рекомендованных Единой информационной системой (ЕИС).

– Расскажите о планах развития ЭТПРФ в ближайшие годы. Какие цели и задачи вы ставите перед площадкой в первую очередь?

- Пандемия COVID-19 и антироссийские санкции последних двух лет отчасти вернули заказчиков и поставщиков к закупкам у единственного поставщика. Такой экскурс в прошлое не идет на пользу рынку. Сегодня мы как площадка видим свою стратегическую миссию в том, чтобы вернуть актуальность конкурентным электронным торгам и помочь участникам уйти от бумаги. Определенные шаги в этом направлении мы делаем уже сегодня.

– Какие инструменты необходимы компаниям, чтобы нивелировать риски неисполнения контрактных обязательств со стороны поставщиков?

– Российскому закупочному рынку необходима четкая и прозрачная методология управления контрактами. К слову, в этом состоит вторая стратегическая цель нашей компании. Сейчас большое количество контрактов, в т. ч. государственных не исполняются именно по причине отсутствия четкой методологии контроля за их выполнением. Согласно актуальной деловой практике после заключения контракта все риски ложатся на исполнителя. Любое изменение рыночной ситуации, любое колебание курса валют могут привести к тому, что поставщик не исполнит своих обязательств, и обе стороны понесут издержки. При этом ответственность за подобное положение дел лежит на обоих партнерах: заказчик дистанцируется от контроля исполнения договора, а поставщик в свою очередь активно противится контролю со стороны заказчика. Сегодня у нас нет ни практики разделения рисков, ни контроля за целевым и разумным расходованием денег заказчика. И именно инструменты подобного контроля мы бы хотели в будущем предложить рынку. Мы прогнозируем, что за счет внедрения эффективных механизмов управления контрактами в разы снизится число неисполненных договоров, закупочная система станет более гибкой, а подход к определению НМЦК станет более эффективным и практичным.

И что особенно важно для госзаказа, мы поддерживаем и развиваем политику использования ESG-критериев при выборе поставщика, когда компания не просто ведет хозяйственную деятельность, она создает рабочие места, производит экологически чистый продукт и вносит свой вклад в социальную стабильность региона. На практике мы заметили прямую корреляцию между высокой социальной ответственностью поставщика и низкой вероятностью неисполнения контрактов с его стороны. Если заказчик, выбирая партнера, учитывает соответствие поставщика ESG-критериям, это новый уровень импортозамещения и стратегическая забота о каждом регионе.

– И последний вопрос. Какие сдерживающие факторы остаются сегодня для проведения закрытых конкурентных закупок на специализированных ЭТП для подсанкционных компаний? Какими инструментами можно нивелировать риски в этой части?

– Если заказчик заботится о своих поставщиках, он переходит на закрытые электронные процедуры с открытых площадок, которые изначально сделаны так, чтобы максимально распространять информацию. Многие поставщики, работающие с параллельным импортом, зачастую боятся принимать участие в электронных закупках: информация тут же становится широко известна, а риск попасть под санкции возрастает многократно. И здесь поставщик оказывается в ловушке: с одной стороны, он хочет рассказать заказчику о своих возможностях, с другой — вполне закономерно опасается делать это в открытую, чтобы не попасть под санкции самому и не подвести под них своего собственного поставщика в другом государстве.

Чтобы решить эту проблему, в мае текущего года ЭТПРФ первой на рынке запустила закрытый электронный магазин малых закупок. Его механика устроена так, что заказчик видит нужные ему лоты с подробной информацией о продукции, но без указания компании, поставляющей эту продукцию. Заказчик и поставщик могут свободно общаться в чате внутри нашего контура, уточнять детали. Если поставщик желает, он может раскрыть себя на этом этапе. Если нет, информация о нем становится доступна заказчику на этапе подготовки к заключению контракта.

В электронном магазине сейчас предусмотрены три способа закупки: запрос доставки продукции, короткий аукцион и прямая закупка. На сегодняшний день этот функционал полностью отвечает потребностям заказчика, но не исключено, что в будущем мы расширим линейку сервисов и способов закупки в ЭМ. Кстати, важный нюанс: работа в электронном магазине ЭТПРФ бесплатна и для заказчика, и для поставщика.

Справка о компании:

ЭТПРФ специализируется на торгово-закупочных процедурах юридических лиц, проводимых по 223-ФЗ, а также в ее функционал входит осуществление электронных процедур в рамках 44-ФЗ и закрытых электронных процедур компаний из отрасли гособоронзаказа.

ЭТПРФ выступает официальной электронной торговой площадкой госкорпораций «Ростех» и «Транснефть». Среди клиентов площадки также «Россельхозбанк», «Объединенная авиастроительная корпорация», концерн «Калашников», «Вертолеты России» и др. На сегодняшний день на площадке размещено более 600 тыс. закупок, зарегистрировано более 78 тыс. заказчиков и около 940 тыс. поставщиков.



Николай Андреев,
генеральный директор
«Сбер А»

Главным трендом последних
нескольких лет является
цифровизация закупочных
процессов

– Как прошел 2023 год для вашей компании и как вы смотрите на ваши итоги в контексте рыночных трендов?

– Хочу отметить несколько важных для нашей площадки событий. В прошлом году открылся офис представительства «Сбера А» в Санкт-Петербурге. Мероприятия – семинары, обучение, встречи, которые проходят в офисе, стали очень востребованы. Мы уже давно и успешно работаем с ответственными ведомствами – заказчиками региона, и появился запрос на более тесное взаимодействие со всей группой компаний «Сбер А», которая усилила свою позицию в регионе.

Все большее значение приобретает работа с региональными поставщиками, малым и средним бизнесом. Для наших пользователей мы обеспечиваем соблюдение всех требований законодательства, максимальную автоматизацию, полную поддержку и обучение.

Еще один наш инструмент также продолжает получать высокие оценки и завоевывать доверие – это аналитический портал. Он дает доступ к показателям закупок на самых разных уровнях, позволяет агрегировать или разукрупнять, сравнивать, смотреть с разных ракурсов, что становится основой для принятия управленческих решений, стратегических и оперативных. В удобном виде можно отследить динамику изменений и понять направление трендов по множеству ключевых и расширенных показателей в режиме актуального времени.

Каждый год на ЭТП выходят новые регионы и крупнейшие заказчики, которые начинают проводить свои имущественные торги на площадке «Сбера А». Они получают передовые сервисы и широкие возможности, а нам как оператору это позволяет наращивать экспертизу, учитывать разнообразные запросы, распространять лучшие практики.

С развитием и совершенствованием нормативной базы регулярно стали вводиться новые виды имущественных торгов в электронной форме. С 2023 года по новым правилам начали проводиться земельные аукционы и аукционы по аренде государственного и муниципального имущества в электронной форме.

С этого момента, как показывает статистика, примерно половина всех заявок на участие в имущественных торгах подается на участие в земельных электронных аукционах. По итогам I квартала 2024 года примерно треть объявленных торгов – это электронные аукционы на право заключения договора купли-продажи или аренды земельного участка (5 560 лотов на общую сумму 2,22 млрд рублей), почти 40% – торги по продаже и аренде государственного и муниципального имущества (по приватизации 2 589 лотов на 11,77 млрд рублей, по аренде имущества – 5 020 лотов на 1,56 млрд).

Это свидетельствует о признании эффективности электронной формы, разумеется, со своей стороны оператор предлагает уже зарекомендовавшие себя инструменты и для применения в сфере управления имуществом.

– Какие вы бы выделили топ-3 трендов рынка электронной торговли на ближайший год? Как это повлияет на стратегию развития вашей компании и ваших клиентов?

– Главным трендом последних нескольких лет является цифровизация закупочных процессов. Он не ослабевает, потенциал еще не раскрыт до конца. Особенно успешно продвигается цифровизация в сфере государственных закупок, где в цифровой формат переведены почти все этапы закупочной деятельности, от планирования до приемки исполнения по контракту. С 1 октября прошлого года в структурированном виде описываются характеристики объекта закупки, а с 1 апреля 2024-го заключается цифровой контракт.

Вторым важным трендом стоит отметить рост количества закупок малого объема, в т. ч. проводимых в электронной форме: в государственном и муниципальном секторах — это закупки с полки до 5 млн рублей, а в корпоративном сегменте — закупки по принципу электронного магазина до 20 млн рублей. «Сбер А» здесь предлагает заказчикам инструменты, которые позволяют расширять пул возможных поставщиков, упрощать взаимодействие, а для поставщиков снимает барьеры выхода на рынок закупок.

Третьей важной тенденцией является проведение электронных процедур определения поставщика в закрытой форме, с использованием приглашений к участию в закупке.

Механизмы аккредитации поставщиков, разработанные в нормативной базе к Федеральным законам № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, позволяют открыть доступ к стратегически важным закупкам опытным и надежным контрагентам. При этом в закрытой форме проводятся как конкурентные, так и неконкурентные процедуры. Наша площадка лидирует в этом направлении, а сервисы обеспечивают эффективный выбор поставщиков и исполнителей в закрытых закупках.

– Какие зоны роста вы видите в ближайшей перспективе для рынка электронной торговли и самих площадок? Какие цели и задачи вы ставите перед собой в первую очередь?

– Как мы уже отметили, будет продолжаться развитие технологической базы и внедрение новейших IT-решений, взаимопроникновение разработок в различных сферах, где крайне важны вопросы информационной безопасности и обеспечения стабильности работы аппаратно-программного комплекса электронной площадки, а также использования ИИ в закупках.

На своей площадке мы уже давно применяем ИИ для решения различных задач, одна из них — выдача банковской гарантии. Для обучения искусственного интеллекта были использованы несколько миллионов записей о результатах исполнения государственных контрактов, накопленных в Единой информационной системе в сфере закупок. В результате можно довольно точно предсказывать вероятность успешного исполнения контракта. На основании рекомендации система принимает решение — выдать поставщику банковскую гарантию по данному контракту или отказать. Важно, что решение принимается моментально — поставщику не нужно ждать.

Пользователи могут быть уверены, что наши сервисы находятся в постоянном развитии, мы никогда не останавливаемся в их совершенствовании. наших клиентов ждут как но-

вые интерфейсные решения, так и все больший цифровой охват всех стадий управления закупками, например, при помощи аналитического портала.

– Какие сервисы проверки надежности контрагентов наиболее востребованы у клиентов сегодня? Какие дополнительные инструменты способны нивелировать риски неисполнения контрактных обязательств?

- Проверка контрагента – важный этап преддоговорной работы, а в госзакупках это еще и обязанность, вмененная законом. У нас реализован удобный и бесплатный сервис проверки контрагента, который позволяет заказчику в один клик получить подробную выгрузку данных или краткое досье о поставщике, претендующем на заключение контракта.

Также «Сбер А» обеспечивает для пользователей максимальную автоматизацию соблюдения нормативных требований, в т. ч. за счет обмена данными с государственными информационными системами.

Кроме этого, на наш взгляд, одним из важных инструментов, способствующих снижению рисков, является грамотная разъяснительная работа и качественное обучение с учетом всех новаций законодательства и актуальной практики как для заказчиков, так и для поставщиков, и не только для новичков в этой сфере, но и для опытных специалистов. Обучающие программы «Сбера А», вебинары и выездные семинары отлично зарекомендовали себя и неоднократно были отмечены наградами экспертного сообщества участников контрактной системы.

Мы регулярно проводим обучающие мероприятия с использованием онлайн-трансляции через электронный университет «Сбера А». Практически каждый месяц, в т. ч. по заявке региональных уполномоченных органов в сфере закупок рассматриваются вопросы по специальным темам с учетом региональной практики и с разбором сложных ситуаций на примере закупок конкретных заказчиков.

Также наши региональные представители и партнеры активно ведут разъяснительные мероприятия по работе на площадке, проводят обучение, зная потребности и специфику своего региона.

Отдельно хочу отметить постоянное обучение наших сотрудников в корпоративном университете «Сбербанка», который предоставляет доступ к уникальным знаниям Сберуниверситета, что позволяет обновлять свои компетенции и непрерывно совершенствоваться. Хорошей практикой стали не только получение сотрудниками «Сбера А» степени МВА, но и защита кандидатских диссертаций, а также написание научных статей и книг по теме экономики и цифровизации закупочных процессов. Это позволяет не только обеспечить высочайшую эффективность проведения торгов, но и минимизировать риски при осуществлении закупок.

– Насколько приоритетным направлением вы считаете привлечение представителей малого бизнеса как участников закупок на площадке «Сбера А»? Какие ключевые преимущества могут предложить площадки для компаний этого сегмента?

- Рост интереса к участию в госзакупках со стороны малого бизнеса можно отметить в качестве четвертого тренда последних лет. Государство выступает все более привлекательным, надежным заказчиком, и все больше предпринимателей хотят участвовать в торгах. В сфере корпоративных закупок количество организаций МСП на нашей площадке составляет 81%. Мы обеспечиваем квалифицированную поддержку в ходе всего

процесса проведения процедуры, а также удобный и понятный функционал площадки. Наши инструменты помогают снимать барьеры и экономят время. Малый и средний бизнес ограничен в своих ресурсах, и автоматизированные сервисы площадки, различные подсказки позволяют значительно упростить работу для таких участников.

Кроме того, на ЭТП соблюдаются все законодательные квоты по привлечению субъектов малого бизнеса к закупкам в рамках контрактной системы и в сфере корпоративных закупок. МСП получает дополнительную поддержку и через финансовые стимулы – путем снижения финансовой нагрузки в рамках обеспечительных механизмов, сокращения общего срока получения оплаты за исполнение обязательств по договору.



Сергей Нечушкин,
директор департамента
малого и среднего бизнеса
Абсолют Банк

– Как прошел 2023 год для вашей компании и как вы смотрите на ваши итоги в контексте рыночных трендов?

- Для гарантийного бизнеса «Абсолют Банка» 2023 год стал успешным. У нас хорошие результаты и по количественным, и по качественным показателям. За прошедший год банк выдал онлайн-гарантий на 92,5 млрд рублей. В начале 2023-го мы готовили несколько консенсус-прогнозов, и результат по итогам года оказался ближе всего к максимальным показателям оптимистичного сценария.

У нас было разработано несколько планов действий в зависимости от сценария и триггеров, которые это определяют. Поэтому мы не теряли время на поиски решений, а сразу действовали. В итоге мы смогли реализовать максимум запланированных мероприятий. «Абсолют Банк» активно развивал новые направления бизнеса, которые позволили компенсировать негативные тренды. Одно из важных направлений — это международные банковские гарантии. Банк поэтапно реализовывал данный продукт: сначала приступил к выпуску гарантий в адрес филиалов иностранных компаний, а затем в адрес нерезидентов.

Мы заключили новые контракты с зарубежными компаниями: вместо западных партнеров к нам пришел бизнес из стран Юго-Восточной Азии, Армении, Азербайджана, Казахстана, Киргизии. Эти страны начали с нами сотрудничать, а мы стали обеспечивать в их адрес контракты, стали работать с поставщиками, которые работают с этими странами. Постепенно география расширяется. К нам приходят с контрактами, заказчиками по которым выступают компании из стран дальнего зарубежья. Например, одним из географических направлений для нашего гарантийного бизнеса стала Куба.

При этом заказчики упомянутых стран принимают гарантии «Абсолют Банка» без контргарантий первоклассного зарубежного банка. То есть «Абсолют Банк» в данном случае обладает репутацией первоклассного, гарантии которого не требуют подтверждения от кого-то еще.

При этом, развивая международные гарантии, банк получил эффект, которого изначально мы не ожидали. Продукт стал якорным для новых клиентов. Клиенты, которые сначала обратились к нам за гарантиями по международному контракту, приходят потом в банк и с российскими контрактами.

В прошлом году «Абсолют Банк» также приступил к выпуску таможенных гарантий. Это гарантии не только в адрес таможенного органа, но и также гарантии по оплате таможенных платежей, акцизов, складов временного хранения и исполнения обязательств таможенных органов и пр. Кроме того, мы внедрили платежные гарантии.

Еще одним важным и перспективным направлением для развития гарантийного бизнеса стал выпуск гарантий в адрес компаний топ-200. Мы и ранее активно развивали коммерческие гарантии и сотрудничали с крупнейшими государственными и частными российскими компаниями, и это было успешное и эффективное сотрудничество. Мы решили максимально использовать потенциал этого продукта и наш опыт по обслуживанию подобных контрактов. В прошлом году мы провели масштабную работу по аккредитации «Абсолют Банка» в крупнейших российских компаниях и холдингах, которые теперь без дополнительных согласований и проверок принимают гарантии банка.

– Как влияет на вашу повседневную жизнь процесс формирования технологического суверенитета в РФ?

- Считаю, что формирование технологического суверенитета – это позитивный тренд. Хотя и очень болезненный. Практически одновременно российским компаниям стали недоступны многие технологические решения для обеспечения непрерывности бизнеса. Наиболее чувствительным для нас как для банка оказалось в первую очередь прекращение доступа к программному обеспечению и ИТ-оборудованию.

Но мы перепрыгнули эту пропасть. Мы смогли реализовать все технологические процессы, используя существующие возможности при действующих ограничениях и санкциях. Что-то далось легко, потому что были российские аналоги, и мы быстро провели замену, что-то то очень сложно. Иногда нам приходится работать с использованием больших ресурсов для выполнения тех же процессов. Но главное сделано – мы на 100% обеспечили непрерывность бизнес-процессов и возможность развития существующих режимов и решений в рамках гарантийного бизнеса.

С каждым месяцем ситуация становится лучше: многие российские решения уже не уступают по своим техническим характеристикам зарубежным аналогам. Ранее было сложно конкурировать с огромными транснациональными корпорациями, теперь открылось окно возможностей, и молодые российские компании получают шанс занять долю рынка.

Главное, чтобы на смену зарубежных монополистов не пришли отечественные, чтобы основной целью было именно общее развитие бизнеса, а не получение сиюминутной выгоды. Потому что монополист также может одним нажатием кнопки нарушить встроенные процессы. Поэтому технологический суверенитет должен быть не только внешним, но и внутренним.

– Какие инструменты и методы применяются банком в целях повышения устойчивости процессов закупок?

- Современные закупочные процедуры прошли большой путь и большую эволюцию. Сейчас уже практически не осталось неудобных или непродуманных процедур.

Но проблема в том, что многие главной целью закупок считают только сокращение расходов. С одной стороны, уменьшить расходы на текущих процессах – правильно. Но с другой – нельзя забывать об эффективности. Важно находить компромисс между этими двумя ключевыми параметрами – экономией и эффективностью бизнеса.

Стоит признать, что история закупочных процедур у нас пока не про эффективность. Часто получается, что начинают в первую очередь экономить именно на тех процедурах, которые в конечном итоге обеспечивают бизнес-результат. Например, самое простое –

сократить издержки на используемых материалах, в итоге готовое изделие получается таким, что его перестают покупать или возникают проблемы при эксплуатации. Как пример – начинаем экономить на R&D, и в итоге нас выносят с рынка более эффективные компании. Часто экономия и эффективность идут в противофазе. И в результате получается, что чем больше экономим, тем меньше прибыль.

Второй аспект проблемы кроется в том, что все торги реализованы с конкуренцией исключительно по цене. Но экономия на закупках должна способствовать росту прибыли, а не уменьшению себестоимости закупаемого оборудования. Это основное противоречие, с которым мы столкнулись на электронных площадках. В ряде случаев заказчики, чтобы выйти из ситуации, в контракте прописывают критерии и условия качества, но это все же несистемное решение, которое остро необходимо рынку.

■ – **Как вы выстраивали процесс цифровизации закупок в вашей компании?**

- Мы много лет сами активно участвовали в процессе цифровизации закупок, участвовали в рабочих группах по подготовке рекомендаций для участников торгов, универсальных решений для цифровизации всего процесса, поэтому нам было проще.

Сложнее всего было не скатываться в повтор аналоговых решений на новый манер. Ведь что было самое простое – сделать все то же, но вместо бумажных документов использовать их электронные копии. Труднее было поменять ментальность: не делать что-то просто потому, что так принято по устоявшейся практике.

Но сам процесс торгов постепенно эволюционировал, все меньше стало сканов документов и все больше данных по закупкам. Данных, которые можно обрабатывать автоматически, делать автоматические запросы, выборки, сводную аналитику. До сих пор часть документов внутри закупочного процесса является атавизмом еще доцифровой эпохи, но этого становится все меньше. И процессы оптимизируются и требуют все меньше ручного труда.

■ – **Какие проблемы удалось решить за счет работы на ЭТП? Какие инструменты и сервисы, доступные на площадках, оказались наиболее полезны для вас?**

- Прежде всего, мы должны поблагодарить ЭТП за оптимизацию процесса закупок. Если раньше каждая закупка требовала отдельно процесса внутри банка, то теперь по всем закупкам мы пользуемся готовыми типовыми сервисами от электронных площадок. Есть готовые секции торговой площадки, благодаря которым можно делать закупки продуктов и услуг, которыми мы ранее не пользовались, без привлечения дополнительных консультантов и ресурсов.

Второй профит – это сокращение косвенных затрат на внутрибанковских процедурах. Весь документооборот с поставщиками стандартизирован и типизирован на электронной площадке. Кроме того, это позволяет нам унифицировать процесс не только в закупочном подразделении, но и в подразделении-заказчике.

Плюс, в 2023 году на ЭТП существенно расширился объем типовых документов, конкурсной документации, торгов, расширилась торговля с полки, когда поставщики размещают на маркетплейсе свою продукцию. Произошедшие изменения и доработки существенно сокращают наши расходы и самое важное – наши трудозатраты.

■ – Какие вы бы выделили топ-3 тренда на рынке закупок на ближайший год?

- Первый — переход только от критериев экономии к критериям эффективности. Сейчас нет такого механизма, который бы позволил учесть два этих ключевых критерия при принятии решения по результатам торгов.

Второй — это репутация. Сейчас надежные поставщики не имеют никаких дополнительных предпочтений. Давно обсуждается возможность создания единого сервиса по получению информации о репутации поставщиков как индикаторе для заказчиков.

«Абсолют Банк» давно понимал, насколько важно закрыть этот пробел, и создал сервис по подтверждению репутации тех поставщиков, с которыми он уже работал.

Более того, в канун своего тридцатилетия «Абсолют Банк» учредил собственную премию «Абсолютная репутация» с целью отметить наиболее эффективных участников торгов среди представителей МСБ, ведущих ответственный и честный бизнес, — это наши клиенты, вот почему мы обладаем полной информацией о том, как они исполняют контракты.

Третье — это переход закупок в закрытый контур. При осуществлении перехода к технологическому суверенитету возникает потребность в части обеспечения защиты от санкционных рисков, от недобросовестной конкуренции и прочих рисков. Но при снижении внешних рисков возникает ситуация, что отсутствует информация по таким закупкам в открытых источниках, нет данных по качеству исполнения и по факту исполнения контрактов.

И вот поэтому здесь наш сервис по подтверждению репутации поставщиков может оказаться универсальным решением для участников рынка: мы не делаем открытыми условия контрактов, а только подтверждаем репутацию поставщика, что он качественно исполняет свои обязательства.

Рейтинги, которым доверяют

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

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

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

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

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

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

Наши контакты

Получение рейтингов

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

Стратегическое сотрудничество

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

Информационное сотрудничество

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

Коммерческие вопросы

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



Следите за нашими
новостями в Telegram
@expert_ra

Участие в конференциях

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

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

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

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

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

© 2024 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

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

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

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

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

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

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

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

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