

Аналитический обзор

Рынок электронных закупок: регулирование во главе угла

Обзор подготовили:

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

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

Стратегический партнер



При участии



**АБСОЛЮТ
БАНК**

Специальный партнер

ОНКОЛОГИКА

Медиа-партнер



Ключевые выводы

- Рынок электронных закупок, очевидно выйдя из кризисного этапа 2022–2023 годов, по-прежнему претерпевает существенную трансформацию в связи с многочисленными изменениями законодательства и регулирования. Базой для таких изменений служит фундаментальная идея продвижения и поддержки отечественных производителей товаров/поставщиков услуг при помощи предоставления им более выгодных условий по сравнению с иностранными производителями/исполнителями работ/поставщиками услуг.
- Значимым трендом, набирающим обороты в течение последних нескольких лет, остается цифровизация закупочной деятельности. Продолжается внедрение электронного документооборота на всех этапах закупочного цикла, использование цифровых инструментов для анализа закупок, исполнителей, заказчиков и прогнозирования рисков. Широкое распространение получают технологии искусственного интеллекта (ИИ). Всему этому способствуют как естественное влияние технологического прогресса на отрасль, так и регуляторные действия государства. Так, в 2024 году стало обязательным для конкурентных закупок и закупок у единственного поставщика формировать проекты контрактов в цифровом формате через Единую информационную систему (ЕИС).
- Вместе с ростом цифровизации усиливается значение фактора кибербезопасности.
- При этом наблюдается увеличение уровня прозрачности закупок: растет доступность информации о надежности поставщиков, усиливается экспертиза ее оценки, снижается тревожность участников закупок относительно контрагентов и т. д.
- Продолжается проникновение субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в закупочный процесс. Государство сохраняет ориентацию на поддержку таких участников.
- Растет популярность закупок с полки (неконкурентная закупка у единственного поставщика, проводимая на базе заранее утвержденного цифрового каталога). В 2024 году такая процедура стала бить рекорды популярности — по данным Минфина, только в I квартале объем закупок с полки увеличился в 85 раз (с 200 млн до 9,3 млрд рублей).
- Намечился новейший тренд на создание и использование комплексных экосистем, объединяющих системы управления закупками и другие механизмы автоматизации прочих бизнес-процессов.

Новинки законодательства в сфере закупок в 2024 году

- Был принят Федеральный закон от 25 декабря 2023 года № 625-ФЗ, продлевающий действие антикризисных мер в сфере госзакупок. В течение 2024 года поставщики продолжили пользоваться мерами поддержки (корректировка существенных условий контракта, право заказчиков не требовать обеспечения исполнения контракта и гарантийных обязательств, послабления в сфере закупок у единственного поставщика, упрощенные закупки в новых регионах).

- С 01.10.2024 начали действовать изменения при оценке заявок: стало можно принимать для подтверждения опыта поставщика исключительно контракты, регулируемые Законом № 44-ФЗ, и договоры в рамках Закона № 223-ФЗ.
- С 01.10.2024 вступили в силу изменения в области регулирования независимой гарантии для обеспечения заявки. Появился новый законодательный акт, по которому ответственность за предоставление неполной или недостоверной информации для Реестра независимых гарантий возлагается на гаранта и заказчика, которые предоставили такую информацию.
- С 03.10.2024 начали действовать новые положения, связанные с дополнительными требованиями к участникам госзакупок. Дополнительные требования стали применяться независимо от сферы осуществления деятельности заказчика. Был дополнен ряд требований для участников закупок в области строительства и реконструкции, а также участников закупок в сфере общественного питания и поставки пищевых продуктов (наличие опыта и отсутствие непогашенной судимости).
- Были приняты изменения в законодательстве, унифицирующие и ужесточающие национальный режим в закупках с 1 января 2025 года. Были введены единые правила его применения в госзакупках отдельных видов юрлиц.

Закон № 223-ФЗ:

Иностранным товарам (работам, услугам) предоставляется нацрежим наравне с российскими. Правительство сможет устанавливать исключения в виде:

- **запрета закупок иностранного товара;**
- **ограничений закупок иностранного товара:** его нельзя будет приобретать, если в тендере участвует аналогичный российский товар; замена российской продукции на импортную не допускается при исполнении договора;
- **преимуществ для отечественного товара:** ценовое предложение участника с российской продукцией будет снижаться на 15% при рассмотрении, анализе, сопоставлении заявок, а договор в случае победы данной заявки будет заключаться по предложенной участником цене.

Закон № 44-ФЗ:

Если правительство установит:

- **запрет на закупку иностранного товара,** то такой запрет нужно будет применять и при сделках с единственным поставщиком;
- **ограничения закупок импортных товаров,** то будет использоваться механизм «второй лишней» (вместо действующего механизма «третий лишней»);
- **преимущество для отечественного товара,** то при присвоении порядкового номера заявке с полностью отечественной продукцией ценовое предложение участника станут снижать на 15%, контракт с таким участником в случае его победы заключат по предложенной им цене.
- Кроме того, отчеты об объеме закупок отечественных товаров по 223-ФЗ и 44-ФЗ в ЕИС, согласно вступившим в силу с 1 января 2025 года, нужно предоставлять до 1 февраля того года, который следует за отчетным.

Основные драйверы рынка закупок в 2024 году

Продолжающийся тренд на импортозамещение

Импортозамещение не только не затормозилось, но и, напротив, продолжает наращивать темпы. При этом потенциал остается еще очень существенным: так, импортозамещение ИТ-инфраструктуры в средних российских банках находится на уровне 55%, в промышленном секторе и секторе ТЭК — всего 31%, в сфере АПК и в ретейле — только 21%. Необходимость замещения импортного оборудования поддерживает определенный напор на рынке закупок за счет роста их количества и увеличения числа субъектов участия в них. Сама отрасль закупок также видоизменяется под воздействием импортозамещения. Уход западных ИТ-вендоров привел к полной перестройке технологических и логистических процессов в российских компаниях и породил небывалый спрос на локальные системы автоматизации закупочной деятельности.

Изменения законодательства и регулирования закупок

Адаптация к резким изменениям внешней среды требует гибкости в законодательстве и регулировании. Кризисный этап к 2024 году, вероятно, был уже пройден, однако законы и регулирующие акты продолжали меняться для еще более точной и актуальной подстройки к обстоятельствам. Так, в 2024 году были продлены некоторые меры поддержки поставщиков госзакупок. Кроме того, вступили в силу упрощенные правила при оценке заявок, была усилена ответственность за предоставление неполной или недостоверной информации для реестра независимых гарантий, ужесточились требования к участникам закупок в области строительства и реконструкции, общественного питания и поставки пищевых продуктов. Наибольшее влияние на рынок оказала подготовка в 2024-м к унификации национального режима для всех участников закупочной деятельности, которая вступила в силу с 1 января 2025 года. Для заказчиков, которые ранее осуществляли закупки только по 223-ФЗ, это стало серьезным вызовом, т. к. им было необходимо освоить новые правила в течение достаточно короткого срока времени.

Рост интереса к быстрым закупкам простой номенклатуры: закупки с полки и b2b-маркетплейсы

Цифровизация и автоматизация закупочной деятельности привела к значительному ускорению и упрощению составляющих ее процессов. Распробовав все преимущества такого способа ведения закупок, рынок отреагировал ростом спроса на еще большую скорость и простоту. Ответом отрасли стало появление цифровых каталогов и развитие механизма закупок с полки (поддержанного в регулировании), бенефициарами которых стали b2b-маркетплейсы. Низкие трудозатраты, короткие сроки исполнения, гибкость системы и низкие транзакционные издержки обусловили популярность такого способа закупки простых товаров из перечней стандартизированной номенклатуры. Этот тренд активно развивается и в 2025 году.

Применение ИИ в рутинных процессах

Выход на рынок приложения ChatGPT от Open AI породил всплеск интереса к технологиям ИИ. Это закономерно отразилось и в закупочной деятельности. Участники рынка в 2024 году начали тестировать использование ИИ-агентов и других моделей в создании закупочных стратегий, операционных процессах, категорийном управлении и управлении

поставщиками. В ряде рутинных процессов (формирование запроса на закупку, выбор подходящего поставщика, участие в торгах и др.) ИИ уже показал себя как эффективный рабочий инструмент, способный открыть новую страницу в эре цифровизации отрасли.

Консолидация закупок через цифровые платформы и создание экосистем

Заказчики все чаще отказываются от разрозненных систем в пользу комплексных решений, объединяющих планирование, тендеры и контроль исполнения контрактов. Особый спрос отмечается на инструменты риск-менеджмента и интеграцию с корпоративными системами, что ускоряет переход от локальных решений к сквозной цифровизации. Начавшиеся в 2024-м процессы в этой области имеют шанс стать центральным трендом 2025 года.



Виктор Симоненко,
заместитель генерального директора по развитию,
Росэлторг

Рынок электронных закупок продолжает развиваться активными темпами. Сейчас в сфере закупок постепенно происходит освоение тех ниш, которые были слабо автоматизированы. То, что мы наблюдаем сейчас, – это активное проникновение сферы торгов в имущественное направление. Многие регионы Российской Федерации переводят из бумажного в электронный вид реализацию всего имущества. Основной запрос на автоматизацию формирует частный сектор, который создает огромный пласт работы в этом направлении. На частном рынке в настоящий момент отсутствует регламентация, но есть четкое понимание ценности внедрения автоматизированных инструментов, которые можно использовать для выбора контрагентов или сопровождения этого процесса.

Как участники электронных закупок меняют свои взгляды на изменения рынка

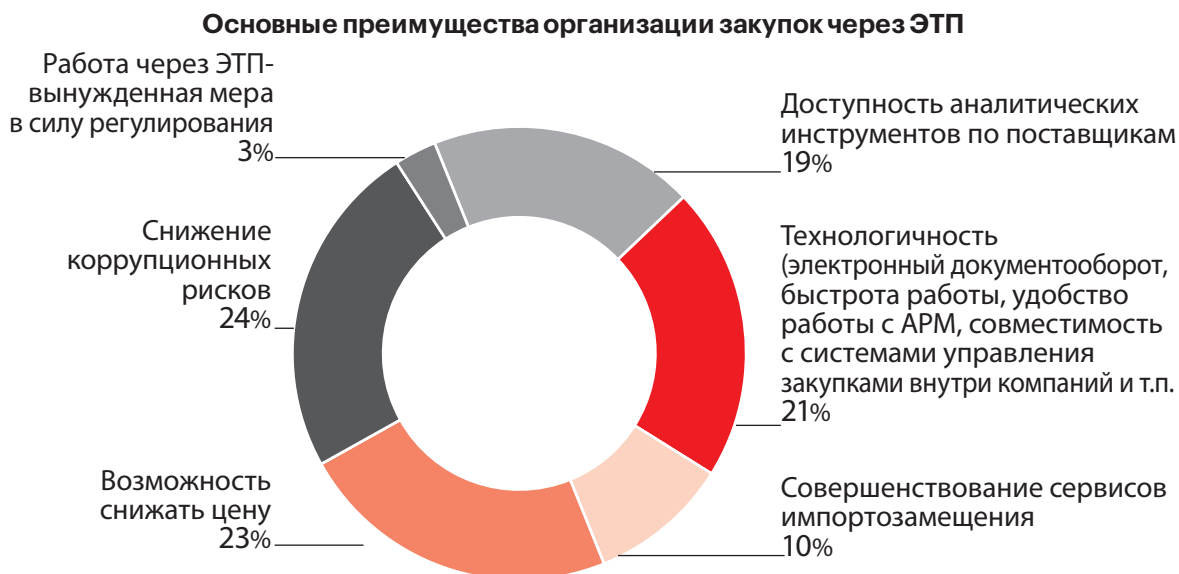
Компания «Эксперт Бизнес-Решения» провела ежегодный опрос участников рынка электронных закупок. Респондентами стали компании, объем закупок которых в 2024 году составил не менее 500 млн рублей.

Преимущества проведения закупок через ЭТП

Главным преимуществом проведения закупок через ЭТП опрошенные, как и годом ранее, считают снижение коррупционных рисков – 24%. Возможность снижать цену назвали 23% респондентов (ответ так же остался на втором месте). Третью позицию занимает технологичность (электронный документооборот, быстрота и удобство работы с автоматизированными процессами, совместимость с системами управления закупками внутри компаний и т. п.) – так ответили 21% респондентов.

Далее по ранжиру следовали ответы: «доступность аналитических инструментов по поставщикам» (19%) и «совершенствование сервисов импортозамещения» (10%). Реже всего (3%) участники опроса, как и в 2023 году, упоминали то, что «работа через ЭТП – вынужденная мера в силу регулирования».

График 1. Основные преимущества организации закупок через ЭТП



В числе других преимуществ ЭТП участники опроса назвали:

- прозрачность, открытость, конкурентность, возможность находить новых игроков рынка;
- контроль исполнения заказчиками и поставщиками ограничительных мер в сфере закупок, включая правила применения нацрежима;
- прозрачность для поставщиков и возможность для привлечения предприятий МСП, физлиц;
- расширение рынка, гибкость;
- автоматизация сопоставления предложений;
- сокращение ручных операций;
- развитие конкуренции, поиск новых поставщиков, контакты которых отсутствуют в базе поставщиков заказчика, возможность заключения договоров в электронной форме через функционал ЭТП;
- наличие интеграционного модуля для взаимодействия с закупочной системой заказчика;
- предоставление данных статистики по установленным критериям, проведение маркетинга в целях получения начальной максимальной цены договора, мониторинг рынка поставщиков;
- то, что участники не ограничены одной ЭТП — они могут выбирать площадки, наиболее соответствующие их потребностям.



Сергей Нечушкин,
директор департамента малого и среднего бизнеса,
«Абсолют Банк»

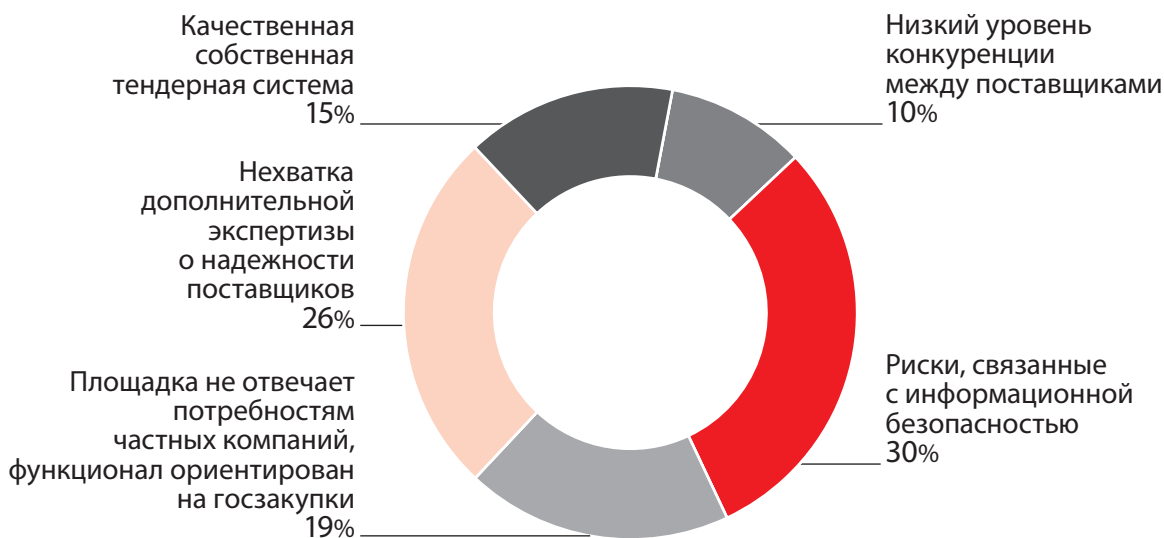
Важное преимущество, которое получили поставщики и заказчики на ЭТП, – это возможность отслеживать весь путь контракта и контролировать этапы. Так, сейчас важно не только исполнить контракт, нужно его еще корректно закрыть, подписать закрывающие документы и получить расчет по исполненным обязательствам. Раньше поставщики ходили месяцами с просьбой завершить контракт и подписать закрывающие акты. Сейчас все упрощено, регламентировано и весь процесс можно отслеживать на электронной площадке. Все это помогает быстрее и качественнее исполнять контракты и своевременно получать оплату.

Факторы, препятствующие росту рынка электронных закупок

В 2024 году на первый план вышли риски, связанные с информационной безопасностью, – на них как наиболее негативный фактор для рынка электронных закупок, указали 30% участников опроса. В прошлом году этот ответ был на втором месте по популярности и собрал 29% голосов. Упало значение фактора прозрачности: в 2023 году треть (33%) опрошенных считала нехватку дополнительной экспертизы о надежности поставщиков самым сильным фактором, отрицательно влияющим на рост рынка электронных закупок. В 2024 году его упомянули 26% респондентов, это второй по распространенности ответ. На третьем месте же оказался фактор «площадка не отвечает потребностям частных компаний, функционал ориентирован на госзакупки» – 19% голосов. Значение этого фактора осталось неизменным. Количество участников рынка, назвавших препятствием для развития электронных закупок наличие качественной собственной тендерной системы, увеличилось с 10% в 2023-м до 15% в 2024 году.

График 2. Основные факторы, препятствующие развитию рынка электронных закупок

Основные факторы, препятствующие росту рынка электронных закупок



В числе других факторов, препятствующих росту рынка ЭТП, участники назвали:

- нежелание неотраслевых поставщиков регистрироваться на ЭТП;
- отсутствие у поставщиков сотрудников, отвечающих за подготовку заявок и участие в тендерах на ЭТП;
- нежелание поставщиков нести дополнительные расходы на участие в тендерах на ЭТП;
- специфика региона, где заказчик осуществляет деятельность;
- санкционные риски;
- закупки у нерезидентов (работа с иностранными поставщиками).



68% респондентов не назвали ни одного фактора, препятствующего проведению закупок на ЭТП. Это свидетельствует о росте привлекательности электронных торговых площадок и ускорении процесса перевода закупок на них.

Тренды рынка электронных закупок в 2024–2025 годах глазами его участников

Мы собрали краткий перечень тех тенденций на рынке электронных закупок, которые посчитали значимыми в прошедшем и текущем году участники нашего опроса:

- расширение функций закупок, перевод всех операций в цифру;
- повышение доли закупаемых позиций, относящихся к товарам российского производства;
- повышение объема закупок, осуществляемых среди субъектов МСП;
- социальная ответственность — полная прозрачность работы с поставщиками;
- разработка и применение искусственного интеллекта в закупках;
- привлечение поставщиков из государств — членов Евразийского экономического союза в большем объеме по сравнению с предыдущим периодом;
- усиление курса на импортозамещение при разработке и производстве продукции;
- внедрение электронного документооборота на всех этапах закупочного цикла, использование цифровых инструментов для анализа закупок, исполнителей, заказчиков и прогнозирования рисков;
- развитие компетенций участников закупок;
- совершенствование автоматизации закупочной деятельности;
- дальнейшая оптимизация бизнес-процессов;
- управленческая аналитика, блиц-аналитика (BI-отчетность, спецпрограммы);
- выстраивание долгосрочных взаимоотношений со стратегически важными поставщиками, подписание соглашений о партнерстве с фиксированием размера скидок;
- smart-контракты в закупках, офсетные договоры;
- трансформация электронных закупок в закупки по принципу маркетплейсов для оптимизации скорости процедур;
- увеличение закупок с ESG-оценкой, интеграция ESG-оценок и автоматизация процессов становятся ключевыми факторами для повышения эффективности;

- краткосрочные сложности адаптации к обновлённым правилам национального режима, сопутствующее уменьшение числа участников и увеличение цен на поставку российской (реестровой) продукции, сбои в поставках российской (реестровой) продукции;
- развитие электронной торговли и особенно маркетинговых инструментов ЭТП для привлечения поставщиков, аналитических инструментов оценки (проверки) поставщиков при проведении электронной торговли;
- рост спроса на мобильные приложения для участия в закупках;
- упрощение процедур закупок для малого и среднего бизнеса;
- стабилизация цен на услуги, связанные с отечественным ПО.

Интервью



Виктор Симоненко,
заместитель генерального
директора по развитию,
Росэлторг

– Как вы оцениваете сейчас состояние барометра электронных закупок в России? Какие процессы и тренды вы считаете ключевыми показателями текущего положения рынка?

– На мой взгляд, рынок электронных закупок продолжает развиваться активными темпами. Сейчас в сфере закупок постепенно происходит освоение тех ниш, которые были слабо автоматизированы. То, что мы наблюдаем сейчас, – это активное проникновение сферы торгов в имущественное направление. Многие регионы Российской Федерации переводят из бумажного в электронный вид реализацию всего имущества. Основной запрос на автоматизацию формирует частный сектор, который создает огромный пласт работы в этом направлении. На частном рынке в настоящий момент отсутствует регламентация, но есть четкое понимание ценности внедрения автоматизированных инструментов, которые можно использовать для выбора контрагентов или сопровождения этого процесса. Поэтому есть запрос и, соответственно, компании стремятся его удовлетворить. Таким образом, состояние барометра – фаза активного развития.

– Сказались ли изменения в правилах применения национального режима, вступившие в силу в 2025 году на организацию закупочного процесса на вашей площадке, понадобилась ли участникам дополнительная поддержка при адаптации к новому требованию?

– Важно сказать, что национальный режим – это правильная мера государственного регулирования, которую удалось быстро внедрить благодаря высокому уровню автоматизации рынка закупок. И, как в любом начинании, которое было быстро реализовано, есть что улучшать. В этом случае есть потенциал для доработки как со стороны регулирования, так и со стороны применения технологий заказчиками и поставщиками, потому что процесс учета или регистрации новых товаров в реестрах требует определенной сноровки со стороны поставщиков. Прежде чем участвовать в закупке, доступной только для российских предприятий и сопровождаемой рядом ограничений, компании должны пройти процедуру включения в специальный реестр. Это требует определенных организационных усилий: выйти с инициативой, вступить в реестры и только после претендовать на участие в закупках. Тем самым ограничивается число компаний на рынке, которые обязаны применять эти правила национального режима.

С другой стороны есть заказчики, которые должны научиться правильно применять национальный режим для того, чтобы эффективнее мотивировать поставщиков к участию

в закупках. Мы сейчас видим, как разные заказчики формируют свои закупочные документации и механически проводят закупки на площадке. Одни при этом допускают методологические ошибки, которые не позволяют поставщикам правильно подавать заявки, что приводит к их отклонениям по техническим причинам. Другие в момент заполнения заявки забывают указать все товары, которые есть в закупке. Третьи, наоборот, обобщают и к названию всего лота применяют нацрежим, что вводит в заблуждение участников: они не знают, какой правильный реестровый номер нужно указать, чтобы подать свою заявку. Четвертые на площадке вообще ничего не указывают, а всю информацию заполняют в конкурсной документации, что тоже вызывает технические ошибки и отклонения. Поэтому есть best practice в проведении таких закупок, и все заказчики должны их мониторить и, соответственно, стремиться скорректировать процесс для того, чтобы мотивировать поставщиков более дисциплинированно относиться к подобным вопросам.

– Как вы оцениваете текущий уровень конкуренции в закупочных процедурах? В каких отраслях наблюдаются сложности с привлечением достаточного числа участников, а где, наоборот, конкуренция особенно высока?

– По нашему замеру конкуренция на процедурах относительно прошлого года существенно не изменилась и остается на прежнем уровне — это 2,2–2,3 участника на процедуру. Для изменений конкурентной среды, как мы считаем, пока недостаточно необходимых рыночных драйверов. Ставка рефинансирования остается по-прежнему на неизменном высоком уровне, что в свою очередь делает кредитные условия достаточно обременительными для поставщиков. И зачастую для того, чтобы принять решение об участии в том или ином тендере, поставщику нужно обладать 100%-ной суммой покрытия собственных средств для обеспечения выполнения работ, чтобы маржа оставалась на достаточном уровне. Кроме этого, ставка рефинансирования косвенно влияет на сами процессы участия, например, на формирование банковской гарантии, потому что она также стала дороже, что непосредственно затрагивает поставщиков.

Если говорить о самой конкуренции, то мы скорее наблюдаем не рост количества уникальных поставщиков, а усиление динамики их участия. Мы видим, что поставщики, которые активны на рынке, стремятся расширить горизонтально свое участие: пробуют себя в роли участников у заказчиков, с которыми они ранее не работали. Спрос со стороны заказчика сохраняется на высоком уровне, а у поставщиков относительно посткризисного времени предложения на запросы еще не прибавляются должным образом, поэтому здесь есть возможность расширения.

– Насколько значимым направлением развития вашей электронной площадки является привлечение субъектов малого и среднего предпринимательства к участию в закупках? Какие сервисы и механизмы поддержки реализованы для компаний этого сегмента?

– Любой участник торгов — это наш клиент, который должен иметь возможность максимально быстро, удобно и комфортно принять участие в закупке любого заказчика. Поэтому, если посмотреть на статистику, которую показывает регулятор относительно участия представителей малого и среднего предпринимательства, то цифры колоссальные, они доходят до 80% реального рынка. Поэтому весь рынок госзакупок и закупок среди субъектов 223-го Федерального закона в доминирующем формате проводится среди участников МСП. И те самые клиенты, которые к нам приходят, принадлежат этому сектору экономики страны. Именно поэтому мы решили сосредоточиться не на поддержке одной

конкретной сферы закупок, а на улучшении условий для всех участников. Сейчас мы активно работаем над оптимизацией клиентских путей поставщиков на электронных торговых площадках. Для нас приоритетны скорость, удобство и интуитивность при работе с электронными сервисами. Поэтому если говорить о том, какие меры с нашей стороны реализуются, помимо предложения различных сервисов и услуг, то это — стремление к максимальному упрощению процесса участия в торгах. И мы видим уже обратную связь от этой работы: поставщикам проще искать закупки и принимать участие в них, мы получаем реальную обратную связь от рынка. Профессионализм участников закупок является важным фактором для успешной работы на рынке.

– Какие инициативы вы считаете наиболее эффективными для повышения квалификации закупщиков и поставщиков и какие инструменты предоставляет ваша платформа для их реализации?

– Повышение квалификации закупщиков и поставщиков очень важно для качественного проведения процедур. Действительно, сложно сделать так, чтобы процесс закупки сформировал конкурентное поле без жалоб участников в ФАС или обращений к иным регуляторам. Необходимо обучать участников закупок и объяснять методологию этой деятельности.

В связи с этим мы считаем перспективной работу с профессиональными сообществами, поскольку в них объединяются высококлассные специалисты из разных областей. Одним из таких сообществ для закупщиков является Альянс «Лидеры закупок», с которым Росэлторг активно сотрудничает.

Есть также ассоциации поставщиков, где участники открыто обсуждают вопросы, касающиеся закупок, например, РАУТ. Там в случае вопросов по электронным торгам можно быстро получить качественную обратную связь, в т. ч. и от экспертов Росэлторг.

Посещение конференций, членство в профессиональных сообществах и ассоциациях позволяет быстро и эффективно транслировать на большую аудиторию актуальную и экспертную информацию, повышая квалификацию закупщиков и поставщиков. Помимо этого, мы организовываем множество образовательных мероприятий и сами. В штате Росэлторг работают профессиональные лекторы нашего обучающего центра, которые регулярно проводят вебинары и семинары на более, чем тысячную аудиторию.

– Сталкиваетесь ли вы с трудностями в подборе и удержании квалифицированных специалистов? Какие подходы применяете для формирования сильной команды?

– Кадровый вопрос является важным для любого предприятия. Мы являемся аккредитованной IT-компанией, и половина штата сотрудников Росэлторг так или иначе обеспечивает различные процессы функционирования и развития сервисов и систем. Сейчас кадровая конкуренция на рынке IT очень высока, и нам, естественно, непросто находиться в едином конкурентном поле с крупными игроками финансового сектора или телеком-сегмента. Поэтому удержание квалифицированных специалистов, конечно, сложная многогранная задача, но, исходя из реалий и довольно низкой текучести профессионалов, можно сказать с уверенностью, что мы с этой задачей справляемся. Важный аспект — мы предлагаем нашим кадрам динамическую и интересную среду: она постоянно развивается, у нас никогда не бывает скучно с точки зрения работы, постоянно появляются новые, довольно сложные вызовы. Очень важным фактором является возможность задействовать программное обеспечение, которое не лежит на полке, а применяется

ежедневно: сегодня ты только разработал какую-то новую функцию, а завтра видишь, как тысячи людей уже ей пользуются, и это является довольно серьезным эмоциональным фактором для любого производителя. У нас присутствует возможность работы с реальным сектором экономики, от чего люди, безусловно, получают удовольствие.

Говоря о проблеме подбора и удержания кадров в закупках, важно упомянуть, что недавно у нас родилась интересная идея, — сервис подбора персонала «Росэлторг.Кандидаты». Его особенностью является фокус именно на специальности, востребованные в сфере электронных торгов, а также возможность подтверждения своей квалификации соискателями путем прохождения тестирования. Так, сервис проверяет не только практический опыт, но и теоретическое владение материалом, что особенно важно в работе с законодательством. В помощь рекрутерам также разработана база компетенций с вопросами для проведения успешного интервью.

– В завершении интервью поделитесь планами развития вашей площадки на ближайшие годы: какие цели и задачи ставите перед собой?

– Могу озвучить, наверное, только верхнеуровневые этапы этого плана, чтобы сохранить возможность для нас вывода неожиданных и эксклюзивных продуктов на рынок. Направление, по которому мы в целом движемся, как я уже сказал, — развитие клиентских путей поставщиков (это элемент стратегии компании, ключевым фактором которого является развитие всех систем и их интеграция, нацеленная на упрощение и сокращение затрачиваемого времени на работу со всей группой наших сервисов). Еще одно направление — работа с частными компаниями: оттуда идет большой запрос на автоматизацию процессов закупок, и логично, являясь одним из лидеров в этом вопросе на рынке государственного и корпоративного заказа, мы предлагаем качественные продукты и на рынок частного бизнеса. Поэтому, по сути, это даже не элемент стратегии, а часть уже существующего спроса в наш адрес. Вот это два из нескольких стратегических направлений, которые я могу озвучить.



Сергей Нечушкин,
директор
департамента малого
и среднего бизнеса,
«Абсолют Банк»

■ – Как изменился подход к закупкам в вашем банке под влиянием макроэкономической нестабильности последних лет и какие стратегические решения вы приняли в ответ?

– Рынок госконтрактов существенно изменился под возросшим давлением санкционных рисков и внутренних экономических факторов. Наши подходы в работе также менялись вместе с рынком.

Так, существенное влияние оказали принятые меры по поддержке участников рынка госконтрактов. В первую очередь стоит сказать о том, что теперь допускается изменение условий госконтрактов при условии существенного изменения внешних факторов. Это допущение позволило участникам не расторгать контрактов, не выходить на просрочку, а доводить их до конца, но с учетом изменившихся обстоятельств. Что важно, были введены дополнительные параметры, которые могут меняться в контракте. Если раньше допускалось только изменение объема работ, которые могли быть неточно оценены на момент заключения контракта, то теперь допускается изменение используемых материалов, оборудования в случае их отсутствия на внутреннем рынке. Это нововведение дает возможность поставщикам все-таки исполнить свои обязательства по госконтракту при изменении рыночной конъюнктуры. Заказчику нужны не сэкономленные деньги, а исполненный контракт.

Вторым важным изменением стал перевод части закупок в закрытый контур. Не секрет, что компании после участия в госзакупках могут попасть в санкционные списки. Это становилось стоп-фактором для участия в конкурсах для многих поставщиков, которые не хотели лишаться зарубежных партнеров и оказаться отрезанными от международного финансового рынка. Увеличение доли закрытых торгов позволило снизить риски для таких компаний. Так что возможность участвовать в закрытых торгах – это позитивный фактор для закупок.

Наш банк позволил максимально гибко вносить изменения, которые предусматриваются законодательством. Мы поддерживаем практически все нововведения и быстро вносим корректировки в наши процессы и продукты.

■ – В чем заключается специфика закупочной деятельности в банковском секторе?

– Банки ведут закупочную деятельность в соответствии с требованиями рынка и российского законодательства. Единственная специфика в банковском секторе – значительная доля закупок происходит в сфере ИТ. Прежде всего это связано с тем, что банки имеют развитую ИТ-инфраструктуру, необходимую для автоматизации процессов, интеграцию с платежными решениями и сервисами, реализуют масштабный комплекс мер

по обеспечению кибербезопасности и пр. Дополнительный спрос на закупки в сфере ИТ возник по причине ухода крупнейших международных компаний с российского рынка. При этом для обеспечения безопасности регулятором были введены требования по импортозамещению. Поэтому банки сейчас проводят большой объем закупок программного обеспечения и «железа».

При этом существуют специфические сложности по поиску аналогов на российском рынке. Раньше были крупные компании, а теперь несколько десятков, и не всегда возможно точно оценить, насколько их опыт и поставляемое оборудование релевантны ушедшим иностранным вендорам. В банковском же секторе важно, чтобы оборудование и программное обеспечение работали в режиме 24*7. Чтобы оценить качество работы, проводится тестирование на соответствие установленным критериям и заявленным характеристикам.

– Как, на ваш взгляд, должна быть построена работа в сегменте закупок в современном банке?

– Для построения эффективной работы в сегменте закупок, который можно охарактеризовать как высококонкурентный, нужно, во-первых, обязательно уделять внимание сохранению действующих клиентов и повышению их уровня лояльности. Добиться результата можно не только за счет снижения цены. Иногда гораздо важнее обеспечить высокое качество сервиса, сопровождение контрактов, дополнительные услуги. Например, если клиент приходит к нам за банковскими гарантиями, мы предлагаем ему дополнительно новые контракты, соответствующие его сфере деятельности, опыту работы и объемам бизнеса. Мы это делаем бесплатно, чтобы помочь нашему клиенту получить новые заказы, загрузить производство и потенциально увеличить его прибыль.

Во-вторых, нужно постоянно привлекать новых клиентов. Рынок всегда очень подвижен: кто-то из поставщиков уходит, но их место занимают новые. Некоторые молодые компании опасаются идти в сегмент госзакупок из-за сложности процедур и опасений не справиться с бюрократическими вопросами. Поэтому особенно важно поддерживать новичков на этапе проведения первых сделок. Больше всего вопросов часто возникает при формировании конкурсной документации. На начальном этапе компании часто не могут правильно расставить приоритеты, так как не знают, что важно, а что нет. И здесь очень важна компетентная поддержка специалистов и консультации. Кроме того, мы подсказываем молодым компаниям, в каких конкурсах с их объемом бизнеса они могут участвовать.

В-третьих, гибкость и адаптивность. Последние 10 лет банки предлагали схожие продукты, и шла конкуренция только по ценовым параметрам. Сейчас конкуренция в первую очередь происходит за счет гибкости, способности адаптировать продукт под особенности клиента и его контракта. Нет двух одинаковых компаний, нельзя все многообразие ситуаций уместить в 10 сценариев. Для понимания, в «Абсолют Банке» 42% всех гарантий выдаются по контрактам с какими-то отклонениями от стандартных процедур. Это могут быть какие-то дополнительные запросы со стороны заказчика, это может быть специфика раннее исполненных контрактов — мы рассматриваем вопрос и подбираем под него решение.

Если мы учтем перечисленные возможности, то сможем предложить конкурентный продукт и конкурировать не столько за счет цены, а за счет возможностей по снижению рисков клиента.

– Как цифровые инструменты и электронные торговые площадки влияют на развитие закупочной функции компании? Какие возможности они открывают для повышения эффективности и контроля?

– Прежде всего, стоит сказать спасибо ЭТП за то, что они пошли по пути унификации, стандартизации и типизации процедур.

Несколько лет назад конкурсная документация была такая запутанная, что контракт практически невозможно было исполнить без нарушений. Сейчас многие процедуры становятся типовыми и существенно упрощаются.

Созданные ЭТП альбомы типовых форматов конкурсной документации, типовые формы банковских гарантий, типовые форматы участия, альбомы типовых документов сняли лишнюю головную боль у поставщиков.

Во-вторых, со стороны ЭТП очень серьезно улучшается качество клиентского опыта. Площадки изменились: их интерфейсы стали более дружелюбными, появилось множество обучающих материалов – вебинары, семинары, учебные видеоролики, песочницы, чтобы потренироваться и не совершать ошибок на реальных контрактах, разделы с аналитикой. Для развивающегося сегмента рынка это очень важно. Это позволяет вовлекать новых участников и делать процедуры более прозрачными и понятными.

Еще одно важное преимущество, которое получили поставщики и заказчики на ЭТП, – это возможность отслеживать весь путь контракта и контролировать этапы. Так, сейчас важно не только исполнить контракт, нужно его еще корректно закрыть, подписать закрывающие документы и получить расчет по исполненным обязательствам. Раньше поставщики ходили месяцами с просьбой завершить контракт и подписать закрывающие акты. Сейчас все упрощено, регламентировано и весь процесс можно отслеживать на электронной площадке. Все это помогает быстрее и качественнее исполнять контракты и своевременно получать оплату.

– Каковы, на ваш взгляд, ключевые тенденции, формирующие рынок закупок сегодня? И что, по вашему мнению, будет определять его развитие в следующем году?

– Основная тенденция – это цифровизация закупочных процедур. С 2025 года все закупочные процедуры – от подачи заявок до исполнения контракта и подписания закрывающих документов переведены в электронный формат. Этот процесс начался в 2020 году, когда пришло осознание, что подписывать контракт можно и в электронном виде, и сейчас, наконец, участники рынка смогли полностью избавиться от бумаги. Для этого была проделана огромная работа. Потребовалось типизировать контракты и автоматизировать процессы. Благодаря проделанной работе участие в закупках поставщиков сделалось прозрачным и стало проще оценивать закупки со стороны заказчиков.

Вторая тенденция – это увеличение доли российских компаний в закупках. Красная нить в большинстве закупок: в условиях контракта прописывается, какая-то часть закупки, технологий, материалов должны быть российского производства. Либо поставщики должны находиться в реестре российских производителей. Эти меры направлены на поддержку национальных производителей. И мы видим позитивные результаты: сейчас происходит быстрое развитие российских компаний, прежде всего в сфере микроэлектроники, станкостроения, обслуживания технологических производств.

Третья тенденция — развитие малых закупок. Если раньше потребности всего рынка закрывали три-четыре крупнейших корпораций, то теперь вместо них 200–300 компаний. В такой работе есть определенные плюсы: если вместо одного договора заключить 20 с разными компаниями, то существенно сокращается риск неисполнения контракта.

В последнее время активно развиваются так называемые закупки с полки, когда компании выставляют свои товары и их можно покупать, как в магазине. Покупатель видит всю номенклатуру, потребительские свойства и характеристики и может выбирать товары. Это решение ускоряет процедуру закупок. Такой механизм появился примерно четыре года назад, но сейчас существенно возросли объемы малых закупок. Например, на начало 2025 года их суммарный объем оценивался в более чем 1 трлн рублей.

Еще одно важное изменение — усиление контроля и ответственности. С 2025 года были пересмотрены меры ответственности со стороны поставщиков за неисполнение или ненадлежащее исполнение госконтрактов. Например, за неисполнение контрактов по закрытым закупкам, связанных с гособоронзаказом, предусматривается наказание вплоть до уголовной ответственности. Поэтому, когда компания заключает контракт, она должна осознавать уровень ответственности и прикладывать максимум усилий для исполнения обязательств. Ситуации, чтобы получить аванс и скрыться, получить контракт, не исполнить и отделаться какими-то штрафами, в данных условиях практически исключены. Вероятно, количество недобросовестных компаний будет существенно снижаться в сегменте госзаказа.

Еще одна важная тенденция — это проведение электронных торгов коммерческими компаниями. Раньше электронные торги были регламентированы для госкомпаний, которые обязаны были их проводить. И когда три-четыре года назад отдельные коммерческие компании начали проводить такие закупки в своих целях, они оценили их преимущества. Ведь цель электронных торгов — найти наиболее подходящего поставщика и заключить контракт на наиболее выгодных условиях. Если при этом еще использовать инструменты защиты от недобросовестных поставщиков, которые предлагают банки, то это позволит существенно снизить риски и повысить качество исполнения контрактов. Коммерческие компании с помощью ЭТП проводят собственные закупки с гораздо меньшими затратами, чем если бы они это делали на своей платформе.

– В завершение интервью расскажите, с какими ключевыми результатами банк подошел к концу 2024 года? Какие цели и приоритеты вы ставите перед собой на 2025 год?

– «Абсолют Банк» продолжает оставаться одним из лидеров рынка госзакупок. Но объем нашей работы также существенно увеличился во взаимодействии с коммерческими компаниями и предоставлении для них специальных сервисов и решений. Так, в нашем портфеле гарантий 44% выданы в рамках коммерческих контрактов.

Как я уже говорил, сейчас большая часть крупных корпораций проводят закупки на базе ЭТП, то есть используют готовую инфраструктуру, а не создают внутри себя отдельных закупочных подразделений. ЭТП в силу масштаба, объемов бизнеса умеют проводить электронные закупки лучше и быстрее.

«Абсолют Банк» активно подключается к крупнейшим электронным торговым площадкам, и в 2025 году будет расширять каналы взаимодействия с клиентами и улучшать существующие сервисы.

Параллельно банк реализует эксклюзивные проекты с крупными корпорациями. Одним из таких проектов стал запуск и развитие инновационной технологической платформы для поставщиков крупнейшей российской телекоммуникационной компании. На новой платформе подрядчики «Ростелекома» смогут подавать заявки и оформлять финансовые продукты, в т. ч. банковские онлайн-гарантии для участия в конкурсах и реализации проектов. Проект масштабный — он объединяет всех подрядчиков «Ростелекома» на одной технологической платформе. Это позволило повысить качество взаимодействия и исполнения контрактов, а также сократить операционные расходы за счет внедрения дистанционных каналов и стандартизации взаимодействия. Юридические лица и индивидуальные предприниматели получили единое финансовое окно и цифровой канал обслуживания, через который происходит подготовка документов на участие в конкурсе, проверка соответствия необходимым критериям, а также выпуск документов.

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 1 000 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Стратегический партнер крупнейшего рейтингового агентства Китая

Агентство установило прочные деловые связи с лидером рейтинговой отрасли КНР – кредитным рейтинговым агентством ССХИ. Мы оказываем поддержку российским компаниям в выходе на рейтинговый рынок Китая.

Наши контакты

АО «Эксперт РА»
г. Москва, ул. Николоямская, д. 13, стр. 2
+7 (495) 225 34 44

www.raexpert.ru



Следите за нашими
новостями в Telegram
[@expert_ra](https://t.me/expert_ra)

По вопросам получения рейтинга

Роман Ерофеев,
коммерческий
директор –
член правления
erofeev@raexpert.ru

По вопросам рейтинговой деятельности

Александр Сараев,
первый заместитель
генерального директора –
директор по рейтинговой
деятельности
saraev.a@raexpert.ru

Конференции и проекты поддержки эмитентов

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

По вопросам информационного сотрудничества

Сергей Михеев,
руководитель
отдела по связям
с общественностью
mikheev@raexpert.ru

© 2025 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, 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, 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, содержащихся 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.