

14 Рынок достиг зрелости, в следующем году начнется консолидация, выживут не все

15 Как становятся закупщиками, если вузы этому не учат? Профессионалы делятся своими историями

«Сегодня рынок уже достаточно развит»

Трансграничная торговля — острая тема, которая активно обсуждается на рынке электронных закупок. **Александр Бойко**, председатель совета директоров компании B2B-Center, рассказал и о других тенденциях: как изменился рынок и что ждет его в будущем.

— частный бизнес —

— **Насколько изменился рынок электронных закупок за время его существования?**

— Без ложной скромности могу сказать, что наша компания — один из родоначальников рынка. Мы создали этот бизнес, когда рынок только зарождался, и были одними из тех, кто заложил все принципы, по которым он сегодня функционирует. Сегодня продолжаем формировать регулируемую среду для закупочной деятельности. Наш подход — идти в первую очередь от потребностей тех, кто покупает. Вокруг спроса формируются предложения.

Сегодня рынок достаточно развит и никого не удивит словами «электронные торги». Выработаны основные принципы, подходы, правила. Профессия закупщика получила признание. Один из признаков этой зрелости — наша премия «Лидер конкурентных закупок». Людям, которые занимаются данной деятельностью, стали важны признание профессионального сообщества, оценка их работы, способностей. Ведь исторически так сложилось, что в нашей стране закупки воспринимаются как что-то теневое, некая слабо контролируемая деятельность. Благодаря использованию электронных торговых площадок это уже давно не так, но со стереотипами приходится бороться. В том числе наша компания этим активно занимается, рассказывая о том, что закупки — абсолютно прозрачная и понятная деятельность.

— **Какие еще сложности вы видите на рынке, которые приходится преодолевать?**

— К сожалению, в стране даже такой специальности, как «закупщик», по-прежнему нет. Когда-то эти люди назывались снабженцы, но они не были дипломированными профессионалами — это неофициальный термин. Обычно они получали какое-то профильное образование, а потом по складу своего характера, по своим способностям становились снабженцами. Это должны быть очень коммуникабельные люди, умеющие найти, договориться, убедить. В нашей стране, в которой долгое время существовал дефицит, люди, которые умеют что-то достать, были на вес золота. На каждом предприятии был такой человек, но специальности никогда не существовало.

Закупщики и поставщики звонили друг другу, делились информацией. Это была своего рода социальная сеть, но без интернета. Фактически мы воспроизвели эту систему в электронном виде, создали среду, в которой взаимодействие стало развиваться по определенным законам.

Сейчас стали появляться спецкурсы, которые читают в различных ву-

зах. Думаю, что ситуация будет меняться в ближайшее время. Очень востребованы специалисты в области госзаказа. Я уверен, что вскоре таких людей будут готовить профессионально, они появятся в каждом бюджетном учреждении.

Мы со своей стороны постоянно занимаемся обучением специалистов, повышением их квалификации, чтобы они могли работать на любых электронных площадках, понимали суть электронных торгов. Ведь совершенно ясно, что правильное построение закупочной деятельности — это необходимо для каждой организации.

— **На что вы опираетесь при встраивании процессов и правил? На западный опыт ориентируетесь?**

— Основу так или иначе дают жизнь, практика, опыт и здравый смысл. Я очень много в своей жизни занимался темой функционирования предприятий. Если организация не очень хорошо себя чувствует, то в России это часто происходит из-за того, что оно слишком много тратит. Оптимизация затрат всегда приводит к оздоровлению бизнеса. Организация закупочной деятельности — это, наверное, один из самых простых и быстрых путей привести в порядок любое предприятие. Очень редко причиной проблем является ущербность используемой технологии, в этом случае предприятие просто не выживет. Чаще всего компания просто закупается слишком дорого, а потом не может продать свою продукцию. Снижает цены, возникают убытки, которые оно не успевает покрыть. Это прямой путь к банкротству. Конечно, производительность труда тоже серьезный фактор, который стоит учитывать. Но начинать необходимо с повышения эффективности закупок.

— **Давайте обозначим тренды, что сейчас происходит, насколько процесс оздоровления далеко ушел, насколько эти методики, приемы закупочной деятельности, правила проники в коммерческий сектор?**

— В коммерческом секторе все больше и больше владельцев предприятий осознают, что правильной построения закупочная деятельность, когда все покупаешь по оптимальной цене, позволяет твоему товару быть конкурентоспособным.

В первую очередь это понимание возникло в крупных компаниях, а вместе с ним стали использовать соответствующие инструменты. Здесь, как правило, закупочная деятельность уже строго регламентирована, схемы закупок утверждаются на уровне акционеров.

Сегодня мы видим, что ЭТП осваивают компании меньшего размера. Они долгое время торговали



как могли, без системы. Правила закупочной деятельности в них не такие строгие, часто они покупают что-то без конкурсов и сложных регламентов.

Такие компании пришли к пониманию, что долгое время видели только узкий круг привычных поставщиков, это их устраивало. Но сегодня жизнь заставляет искать возможности экономии, расширять список партнеров. Поэтому они все больше интереса проявляют к нашему Каталогу товаров и услуг, с помощью которого можно быстро найти нужный товар, изучить конкурентные предложения и быстро купить то, что нужно. Это не просто доска объявлений: мы даем возможность получить коммерческое предложение, выбрать логистическую компанию и заключить договор. И все это в электронном виде. Используется электронная цифровая подпись, все сделки легальные, юридически значимые. То есть созданы все условия, чтобы сделка состоялась онлайн.

Мы стремимся предоставить такой же простой и быстрый способ купить что-то, как в обычном интернет-магазине, но со всем функционалом по оформлению сделки, который требуется бизнесу.

B2B-рынок на сегодняшний день совершил глобальный рывок. Китайская компания Alibaba за один день продала товаров на \$14 млрд. Торговля в B2B-секторе обладает не меньшим потенциалом. Количество потребителей в штуках меньше, но цена потребляемых товаров больше на несколько порядков. Поэтому здесь объемы продаж будут значительно выше. Это следующий шаг для нашего рынка.

— **Но не возникает ли в этом сегменте конкуренция с обычными интернет-магазинами типа Alibaba? Фактически там тоже компании закупаются, делают мелкооптовые закупки, к примеру 1 тыс. пишущих ручек, 50 стульев и т. д.**

— Такие закупки — это уже корпоративный сегмент. Даже купить все для кафе (столы, салфетки, тарелки, заливки и пр.) — это сделка из разряда B2B. Действительно, на сайтах интернет-магазинов выставляются в

каталоге появляются китайские товары, и их можно будет заказать, как в обычном интернет-магазине. Также можно будет зайти на страницу производителя и сделать заказ каких-то специфических товаров с подтвержденным качеством. XBNiao проверит каждого производителя, прежде чем он появится на ЭТП, и проведет экспертизу товаров. Если они будут отличаться от эталона, то поставщик не сможет участвовать в торгах.

Деятельность XBNiao по нашему соглашению одобрена и контролируется на самом высоком государственном уровне. Власть Китая активно борется с проблемой низкого качества поставляемых на экспорт товаров. Кроме того, эта компания — быстро развивающаяся платформа, которая хорошо показала себя на массовом рынке, имеет \$300 млн выручки при обороте \$2 млрд. Так что я уверен, что у нас все получится.

— **То есть XBNiao уже работает по такой схеме?**

— Сейчас по такой схеме они работают в B2C-сегменте: поставляют гарантированно качественные товары. За три года работы у компании было всего несколько случаев возврата денег за некачественный товар. Мы очень тщательно подходим к выбору такого рода партнеров, потому что единственная ошибка в B2B-сегменте может сильно подкосить репутацию. У нас не должно быть плохих товаров.

Когда вы покупаете майку, которая после первой стирки села на три размера, вы пострадаете, но экономика этого не заметит. Если что-то произойдет с трансформатором для подстанции, то это создаст проблемы многим предприятиям.

Конечно же, наша площадка двусторонняя, на ней можно будет предоставлять и российскую продукцию. В Китае можно поставлять огромное количество товаров. Китайцы готовы покупать российское химическое сырье, дерево, сельхозпродукцию практически в неограниченных количествах: рис, зерно, овощи и т. д.

— **Как вы думаете, какие товары будут покупать в Китае российские компании?**

— Мы провели анализ наиболее востребованных товаров в России, и, скорее всего, именно они будут интересовать наших потребителей. Это оборудование для металлургических комбинатов, металлопрокат, литье, спецтехника, запчасти к ней, резинотехнические изделия, электротехническое оборудование, буровое оборудование, запчасти к нему, строительные материалы, огнеупорные изделия, измерительные приборы, аппаратура, телекоммуникационное оборудование, компьютеры и оргтехника, строительные материалы, комплектующие изделия, все для дома и офиса, транспортные средства, спецтехника, насосы, оборудование насосов, химическая продукция, химические элементы, вещества, соединения, кабели электротехнические. Это я прочитал лишь небольшую часть очень длинного списка, который мы составили.

— **В этом процессе есть еще один компонент — доставка. И вы здесь ничего не можете гарантировать. А мы все знаем, как работают у нас железные дороги, контейнерные перевозки и так далее.**

— Вы абсолютно правы. Это один из основных вопросов, который беспокоит и нас, и китайцев. На нашей площадке представлено большое количество логистических компаний, которые оказывают услуги по перевозке грузов, приобретаемых внутри нашей системы. Есть компании, которые работают в 50 странах мира, занимаются доставкой всеми видами транспорта.

Можно выбрать, кто, за какие деньги и в какой срок будет доставлять купленный товар. Это точно такой же контракт покупки услуг, как при покупке товара. Заказчики оставляют отзывы о логистических компаниях, есть рейтинг. Всегда можно выбрать ту, где меньше рисков, но стоимость выше или наоборот.

Есть компании — таможенные брокеры. Причем у нас на сайте процесс закупки прозрачен, а значит, таможенный офицер может быть уверен, что в контейнере будет именно данный товар с известной стоимостью. Исключается ситуация, когда на бумаге везут доски, а внутри — мебель, когда занижаются инвойсы и так далее. Сейчас мы стремимся к реализации идеи электронной таможенной декларации, которая будет включать расчет, платеж и оформление всех необходимых документов. Работаем над тем, чтобы по нашим доставкам таможенники давали зеленый коридор.

— **Вы планируете работать с другими странами?**

— Мы открыли торговлю с Турцией, но пока не смогли обеспечить большого потока сделок. Весьма думаем о выходе в Бразилию и Индию. Но сначала наладим процесс торговли с Китаем в партнерстве с XBNiao. Сейчас у этого проекта самый высокий приоритет.

— **Почему страны БРИКС? В России тоже экономика, в Бразилии тоже замедление...**

— Все равно это развивающиеся страны, где многие рынки еще формируются. В Европе, например, очень сложно внедрить такие системы, как наша. Они привыкли работать так, как работали: заключают пятилетние контракты и все еще живут по долгосрочным планам. Бессмысленно пытаться объяснить им, что каждый день можно делать закупки и существенно экономить. У них все уже устоялось, заостенело. А в таких странах, как Бразилия, Мексика, люди стремятся к росту, к изменениям. Активно развивается Вьетнам. В Африке мы работаем с Нигерией и Кенией по экспорту российских товаров. Там есть четкое понимание, что европейское — это дорого, а российское приемлемо по цене и качеству. Развитие трансграничных проектов — одно из главных преимуществ электронной торговли. Потенциал торговых площадок для бизнеса не меньше, чем в потребительском сегменте.

Профессиональная оценка

— премия —

19 ноября прошло ежегодное вручение премии «Лидер конкурентных закупок», которой награждаются профессионалы, добившиеся значительных успехов в данной области.

«Лидер конкурентных закупок» — это сугубо профессиональная премия, о которой мало знают вовне, но она кажется в разы полезнее и важнее, чем раскрученный конкурс типа «Человек года».

Закупки на первый взгляд простая тема — все мы покупаем что-то всю жизнь. Но если копнуть глубже, для обывателя тут темный лес. Если не вдаваться в дебри терминологии, то смысл закупочной функции в бизнесе можно свести к следующей формуле. Всем компаниям нужно что-то покупать, в идеале — максимально качественное и недорогое. Специалисты по закупкам всеми силами пытаются этого достичь, и те компании, чьи сотрудники ближе всех подбираются к идеалу, получают огромное преимущество в виде экономлен-



ных денег. Сохраненные финансовые ресурсы можно вложить в развитие и улучшение работы всего предприятия. А чем эффективнее работает компания, тем лучше становится всем, и, как следствие, пользу получают целые отрасли и экономика вообще. Поэтому премию «Лидер конкурентных закупок» можно смело называть точно так же, как ее раскрученную коллегу: все лауреаты достойны звания «Человек года», поскольку, как говорится, «вносят неоценимый вклад» и при этом без лишнего шума.

Торговая традиция

В текущем году премия вручалась уже в четвертый раз. Ее инициатором в 2012 году стала компания B2B-Center — электронная торговая площадка (ЭТП), с помощью которой заказчики автоматизируют закупки, а поставщики получают возможность участвовать в них.

Профессиональный конкурс должен быть открытым и честным, решили в B2B-Center с самого начала. Поэтому победителей выбирает независимый общественный совет из

признанных на рынке экспертов, представителей университетов, обществственности, чиновников, руководителей-закупщиков крупнейших компаний России. Каждый из них оценивает анкеты претендентов и высказывает свое мнение.

С каждым годом число участников конкурса растет, выбор жюри, состоящего из 32 экспертов, становится все сложнее. В этот раз было прислано 217 заявок в 9 номинациях.

Первыми наградить решили поставщиков. ABBYY LS был признан поставщиком года. «Очень приятно, что наша компания была оценена столь высокой наградой. Отрасль закупок меняется, основным преимуществом компаний-поставщиков становятся технологии. Благодаря нашей уникальной разработке SmartCAT, которая автоматизирует процесс перевода и не имеет аналогов в России, нам удалось установить новые стандарты скорости и качества перевода при общем снижении затрат», — заявил Алексей Меркурьев, руководитель отдела продаж технологий ABBYY LS. c 14