

15 Минэкономразвития планирует представить единый каталог товаров уже в начале 2017 года

16 Прогресс в профильном образовании: вузовские программы и онлайн курсы для закупщиков

16 Системы управления нормативно-справочной информацией помогают решить проблемы складского учета

Регулятор грозит отнять у коммерческих электронных торговых площадок (ЭТП) закупки по ФЗ-223. Самый привлекательный клиентский сегмент — крупный частный бизнес — также почти полностью поделен между основными ЭТП. Конкурентная борьба на рынке накаляется, заставляя игроков еще более упорно работать над развитием дополнительных сервисов и расширением функционала.

Поворот регулятора

— обзор рынка —

По данным Министерства экономического развития Российской Федерации, в первом полугодии 2016 года объемы закупок, регулируемых 223-ФЗ и проведенных с использованием ЭТП, увеличились на 33% по сравнению с прошлогодними, сделанными за аналогичный период, и достигли 2,4 трлн руб. За весь прошлый год объемы таких закупок составили 4,6 трлн руб. Итоги 2016 года подводить пока рано, можно отметить лишь некоторые тенденции. По предварительным оценкам РАЕХ, доля регулируемых в соответствии с 44-ФЗ и 223-ФЗ электронных закупок в 2016 году превышает 65% общего объема закупок в электронной форме и стремится к росту.

Андрей Бойко, коммерческий директор B2B-Center, отмечает, что доля госзакупок (то есть закупок по 44-ФЗ с использованием бюджетных средств) в общем объеме рынка электронных торгов за последние два года уменьшилась с 25% до 15–16% от общего объема. Он объясняет это прежде всего сокращением расходов бюджета и увеличением коммерческих закупок, а также закупок по 223-ФЗ (закупки госкомпаний и закупки в регулируемых отраслях).

Это подтверждает и Дмитрий Миндич, исполнительный директор проекта «ЭТП в России — кто есть кто» рейтингового агентства РАЕХ («Эксперт РА»). Он утверждает, что объем электронных закупок заказчиков, деятельность которых регулируется федеральным законом №223, в первом полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года увеличивалась быстрее, чем общий объем закупок этих заказчиков.

Достоверно оценить объем всего рынка электронных закупок в РФ непросто, потому что неизвестной остается одна из его составляющих — закупки частного бизнеса. Как говорит Дмитрий Миндич, точных данных об объеме нерегулируемых электронных закупок в межкорпоративном сегменте нет, поскольку частные компании эту информацию, как правило, не разглашают. По



Игроки рынка ожидают действий регулятора

мнению участников рынка, в целом объем электронных закупок частных компаний несколько меньше, чем совокупный объем закупок в электронной форме, регулируемых 223-ФЗ. По предварительным данным нашего исследования, основанного на анкетировании крупнейших корпоративных заказчиков, налицо сохранение тенденции, которая сложилась в 2014–2015 годах: незначительный реальный прирост объемов электронных торгов, связанный с увеличением доли проводимых на ЭТП закупок и притоком на фоне сокращения средней сто-

имости одной закупки. При этом, по предварительным данным, отмечается замедление притока крупнейших корпоративных заказчиков на ЭТП. В целом в этом сегменте, наиболее привлекательном для операторов ЭТП, рынок близок к насыщению», — говорит господин Миндич.

Андрей Бойко рассказывает, что его компания рассчитывает объем всего рынка электронных закупок, ориентируясь на соотношение ВВП (плюс промежуточное потребление) и электронных закупок в развитых европейских странах (среднеевропейский мультипликатор в 2015 году был равен 17,8%).

По его словам, сейчас рынок электронных закупок растет во всех сегментах, что связано с необходимостью оптимизации торгово-закупочной деятельности и повышения эффективности закупок (то есть экономии) как государственными предприятиями, так и частными компаниями.

75% компаний из рейтинга РАЕХ-600 («Крупнейшие компании России по объему реализации продукции») проводят собственные закупки в электронной форме на государственных, коммерческих или собственных площадках.

Причем потребности клиентов меняются. По словам господина Бойко, все больше

заказчиков стремятся получать комплексные услуги и интегрировать ЭТП в торгово-закупочный процесс. Все более востребованными становятся дополнительные сервисы по управлению нормативно-справочной информацией (НСИ), финансовые услуги (электронные банковские гарантии, резервирование денежных средств под обеспечение заявки), транспортно-логистические услуги, каталоги товаров для срочных нерегулируемых закупок. ЭТП стараются отвечать запросам клиентов и развивают эти направления собственными силами или в партнерстве.

По мнению Георгия Сухадольского, генерального директора НП «Объединение профессиональных специалистов в области государственных, муниципальных и корпоративных закупок», один из заметных трендов на рынке — перевод в электронную форму направлений получения государством дохода (приватизация, продажа госимущества и т. д.). Раньше все это проводилось на бумаге — локально и непрозрачно. Теперь такие процедуры становятся более эффективными благодаря использованию ЭТП.

О движении рынка в сторону повышения степени технологичности закупок с целью увеличения эффективности говорит Андрей Бойко. По его словам, теперь все чаще заказчики достигают эффективности не только в результате снижения цен по закупкам, но и за счет цифровизации стадий подготовки и организации этой деятельности. «Новый путь повышения эффективности не только ценовое преимущество, но и внедрение дополнительных инструментов для планирования и управления закупками (на основе мастер-данных (НСИ), систем управления взаимоотношениями с поставщиками SRM, аналитических инструментов). Там, где возможно преобразовать долгий бумажный процесс в быстрый и эффективный цифровой, — новые вызовы для роста бизнеса. Наш прогноз: коммерческие площадки станут аккумулятором технологических инноваций в торгово-закупочной деятельности», — говорит он.

Повелители закупок

— событие —

Вручение пятой ежегодной премии «Лидер конкурентных закупок», главной профессиональной награды в этой области, состоялось 20 октября. Премия предусматривает восемь номинаций, в которых награждаются лучшие компании в сфере электронных закупок.

Любые отраслевые премии, которые вручаются самим профессиональным сообществом, обычно высоко ценятся участниками рынка. «Лидер конкурентных закупок» не является исключением: для профессионалов торгово-закупочной деятельности эта премия — самое ожидаемое событие в году. По словам Александра Бойко, председателя общественного совета премии, председателя совета директоров B2B-Center, каждый год количество заявок на участие растет: если в 2015 году их было 217, то в нынешнем — уже 250. Увеличилось и количество членов жюри — с 32 до 42 человек. Как и в предыдущие годы, победителей пятой ежегодной премии «Лидер конкурентных закупок» выбирал независимый общественный совет экспертов: руководителей крупнейших компаний, чиновников, представителей университетов. Тем не менее в некоторых номинациях выбрать победителя было сложно, но не потому, что было мало достойных кандидатов, а наоборот. За каждым представителем на конкурс проект стоит кропотливая тяжелая работа, каждый проект сложен и уникален по-своему. Как заметил господин Бойко, компании, которые были номинированы на премию, являются примером того, как должны работать все предприятия нашей страны.

С этим трудно не согласиться, поскольку смысл закупочной деятельности заключается в том, чтобы научиться экономить на закупках, не экономя на качестве. Другими словами, работать максимально эффективно, получать конкурентные преимущества и позитивно влиять на экономику страны. Ведь и поставщики, чтобы соответствовать требова-

ниям заказчика, должны повышать собственную эффективность. Так, по длинной цепочке благодаря работе эффективных отделов закупок возможно развиваться получают целые секторы экономики.

Меняющие реальность

В первой части церемонии были награждены компании-поставщики в двух номинациях, а также две компании в специальных номинациях. В номинации поставщик года лучшей была признана компания «АО „Электромаш“» из Мытищ. «Для нас это очень неожиданная награда, — призналась Екатерина Петруша, начальник отдела маркетинга АО „Электромаш“». — В конце прошлого года мы открыли собственное производство, чтобы еще больше соответствовать ожиданиям наших партнеров-заказчиков. Спасибо всем, кто нас выбрал, нам важно это доверие, и мы будем стараться работать еще лучше».

Второй раз в рамках премии определялся лучший поставщик в номинации «Малый и средний бизнес».

Победителем стала компания «Коско». «Перед малым и средним бизнесом стоит большая ответственность, поскольку на него возлагаются определенные надежды со стороны крупных заказчиков, — говорит Евгения Ткаченко, директор по маркетингу компании „Коско“». — К тому же мы представляем один из ключевых секторов экономики — станкостроительную отрасль, в которой нам приходится конкурировать не только с российскими, но и с сильными иностранными брендами. Мы рады, что профессиональное сообщество оценило наши усилия, и мы надеемся, что и дальше сможем соответствовать высокой конкуренции и, возможно, выигрывать профессиональные премии».

В специальной номинации «За модернизацию закупочной деятельности в ритейле» награду получила розничная сеть «Магнит». По мнению экспертов жюри, «Магнит» не только объединил в одну онлайн-систему закупочную деятельность, но и в целом меняет отрасль закупок в ритейле. Дмитрий Михайленко, ру-

ководитель службы закупок розничной сети «Магнит», был краток: «Спасибо, что оценили результаты работы нашей команды. Надеемся, что ее оценят и наши покупатели».

Вторую специальную премию — «За унификацию закупочной деятельности в производственном холдинге» — получила группа компаний «Стан». Четыре года назад «Стан» прошел реструктуризацию и стал холдингом. За это время ему удалось выстроить практически новую систему закупок. «Мы упорно трудились, чтобы достичь такого результата, — говорит Андрей Крылов, директор по закупкам группы компаний „Стан“». — Обещаю, что на этом мы не остановимся и будем работать еще больше, чтобы обязательно составить конкуренцию другим компаниям».

Лидеры профессии

Вторая часть была посвящена награждению закупщиков. В номинации «Лидер инноваций торгово-закупочной деятельности» конкурировали между собой те компании, которые

применяют самые новейшие технологии и управленческие решения, разрабатывают новые идеи. Правда, в этой номинации эксперты не смогли прийти к общему мнению, и две компании набрали одинаковое количество баллов: Магнитогорский металлургический комбинат и Башкирская электросетевая компания. Павел Васев, начальник управления обеспечения закупок Магнитогорского металлургического комбината, поблагодарил членов жюри: «Мы очень много ресурсов вкладываем в развитие, чтобы быть более понятными рынку и открытыми любому поставщику». Анатолий Пискунов, член правления, директор по закупкам и логистике Башкирской электросетевой компании, заявил, что награда — лучшая мотивация для персонала компании в сфере закупок.

В номинации «Экономическая эффективность закупочных операций», традиционно наибольшее число заявок. Именно здесь идет самая напряженная борьба. Однако вот уже третий год подряд победителем становится компания «МегаФон», демонстрируя высочайший уровень закупочной деятельности. «Победа третий год подряд целиком и полностью заслуга всего коллектива», — подчеркнул Михаил Берстнев, директор по закупкам и логистике компании «МегаФон».

Эффективность бизнеса в значительной степени зависит от того, какая стратегия выбрана во взаимоотношениях с поставщиками и организации закупок госкорпорации «Росатом». Компания подавала заявки в три номинации и, по словам организаторов, везде была первой. Эксперты признали, что в нынешнем году в главной номинации практически не было борьбы и жюри приняло решение почти единогласно. Наталья Дорошенко, заместитель директора департамента методологии и организации закупок госкорпорации «Росатом», сказала, что компания не ожидала такой награды. «Мы подавали заявки в несколько номинаций и надеялись получить награду хотя бы в одной из них. То, что мы получили гран-при, — большая неожиданность для нас. Мы много работаем, чтобы стать еще лучше, прозрачнее, эффективнее, стать более инновационной компанией», — рассказала госпожа Дорошенко.

На этом церемония награждения завершилась, и участники продолжили обсуждение профессиональных успехов и планов в неформальной обстановке.

Речь Чжан Хэна, директора по закупкам техкомпания «Хуавэй», была краткой, но эмоциональной: «Очень сложно подобрать слова. Спасибо нашей команде закупщиков, спасибо компании B2B-Center и спасибо России!»

Премии в номинации «Профессионал конкурентных закупок» в текущем году получил Валерий Шоржин, вице-президент по закупкам и административным вопросам компании МТС. Претендентов на звание лучшего директора по закупкам 2016 года эксперты оценивали по трем критериям: удовлетворение потребностей компании в результате проведения закупок, влияние на закупочную культуру в организации, а также соотношение количества проводимых в течение года торговых процедур и численности персонала закупочного подразделения.

Главным событием церемонии, конечно же, стало присуждение гран-при премии «Компания года в области конкурентных закупок». Награда дается за самый значительный вклад в развитие рынка. Обладателем гран-при стала госкорпорация «Росатом». Компания подавала заявки в три номинации и, по словам организаторов, везде была первой. Эксперты признали, что в нынешнем году в главной номинации практически не было борьбы и жюри приняло решение почти единогласно. Наталья Дорошенко, заместитель директора департамента методологии и организации закупок госкорпорации «Росатом», сказала, что компания не ожидала такой награды. «Мы подавали заявки в несколько номинаций и надеялись получить награду хотя бы в одной из них. То, что мы получили гран-при, — большая неожиданность для нас. Мы много работаем, чтобы стать еще лучше, прозрачнее, эффективнее, стать более инновационной компанией», — рассказала госпожа Дорошенко.

На этом церемония награждения завершилась, и участники продолжили обсуждение профессиональных успехов и планов в неформальной обстановке.

Алексей Упатов

ЛАУРЕАТЫ ПРЕМИИ «ЛИДЕР КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК-2016»

Компания года в области конкурентных закупок (гран-при премии): Госкорпорация «Росатом»
Номинация для закупщиков Лучшая система работы с поставщиками
Победители: ПАО МГТС
ООО «Техкомпания Хуавэй»
Финалисты: ОАО «Генерирующая компания»
ПАО КамАЗ
ООО «Ульяновский автомобильный завод»
АО «Национальная нерудная компания»
АО «АЭМ-технологии»
Лидер инноваций торгово-закупочной деятельности
Победители: ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»

АО «Башкирская электросетевая компания»
Финалисты: ООО «Торговый дом „Евросибэнерго“»
ПАО «АНК „Башнефть“»
ОАО «Кордиант»
АО «УБТ-Уралвагонзавод»
ПАО «Челябинский трубопрокатный завод»
Экономическая эффективность закупочных операций
Победители: ПАО «МегаФон»
Финалисты: ПАО МТС
ПАО «Ростелеком»
ПАО «Бинбанк»
ООО «Первоуральский динасовый завод»
ФГУП «Космическая связь»
АО «Агентство специального снабжения»
ГК «Эталон»

Номинация для поставщиков Поставщик года
Победитель: АО «Электромаш»
Финалисты: ООО «Инженерный центр „Энергопрогресс“»
ООО «Агентство гуманитарных технологий»
ООО «Уралинтерстрой»
ЗАО «Энергофорт»
ООО «Сибваиапромсервис»
ООО «Аргус-ЦС»
ООО «СП-Технология»
Лучший поставщик в категории «Малый и средний бизнес»
Победитель: ООО «Коско»
Финалисты: ООО «Единый сервисный центр»
АО ИК АМАКС
ООО «Евразийские приборы»
ООО «Инжиниринговое объединение „Инсайт“»
ООО «ПКФ „Точка опоры“»

ООО «Аксиома Электрика»
АО «Индустриальный риск»
Персональные номинации Профессионал конкурентных закупок (директор по закупкам)
Победители: Шоржин Валерий Викторович, вице-президент по закупкам и административным вопросам ПАО МТС
За лучшее освещение закупочной деятельности в СМИ (журналист)
Победитель: Окунь Софья, корреспондент ИД «Коммерсантъ»
Специальные номинации
За модернизацию закупочной деятельности в ритейле — розничная сеть «Магнит»
За унификацию закупочной деятельности в производственном холдинге — ООО «Стан»