

«В ЗАКОНЕ О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ ПОКА МНОГО ПРОБЕЛОВ» В ЧЕМ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЭЛЕКТРОННЫМИ ТОРГАМИ ПО ГОСЗАКАЗУ И В ЧАСТНОЙ ОТРАСЛИ И КТО ИЗ ЗАКАЗЧИКОВ ОХОТНЕЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ ЭЛЕКТРОННЫМИ ПЛОЩАДКАМИ ДЛЯ ОТБОРА ПОСТАВЩИКОВ

КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КОНСТАНТИНУ ПЕТРОВУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «РТС-ТЕНДЕР» ВИКТОР СТЕПАНОВ.

BUSINESS GUIDE: Насколько успешно в вашей компании проходит подготовка к переходу с 94-ФЗ на федеральную контрактную систему?

ВИКТОР СТЕПАНОВ: Наша компания активно участвует в процессе подготовки к контрактной системе и готова делиться опытом, полученным в регионах, где новая система проходит обкатку. В трех из них — Красноярском крае, Новосибирской и Вологодской областях — доля рынка «РТС-тендер» составляет 40, 45 и 50% соответственно. Поэтому наши специалисты постоянно изучают различные аспекты работы в рамках нового закона и готовы применить свой опыт в других регионах, которые еще не знакомы с контрактной системой.

По моему мнению, основные сложности при подготовке к контрактной системе состоят в том, что в новом законе пока множество пробелов, неясностей и открытых вопросов.

BG: Какова минимальная сумма, начиная с которой на вашей площадке можно разместить заказ?

В. С.: Средняя стоимость лота на наших площадках составляет 5 млн рублей, хотя иногда размещают заказы на гораздо меньшие суммы. Все дело в том, что два основных закона в сфере закупок — 94-ФЗ и 223-ФЗ — не обязывают заказчика проводить тендеры по контрактам со стоимостью менее 100 тыс. рублей, а в некоторых случаях — менее 400 тыс. рублей. Специально для таких заказов нами был создан OTC-market — электронная площадка для осуществления закупок, не подпадающих под действие 94-ФЗ и 223-ФЗ. Требования к заказчику на площадках «РТС-тендер» и OTC.RU просты: наличие аккредитации на площадке и использование электронной цифровой подписи установленного образца.

BG: За счет чего может зарабатывать площадка электронных торгов?

В. С.: Сегодня для электронных площадок существуют два основных способа заработка: комиссия от проведенных сделок или абонентская плата за услуги площадки, которая взимается за период от месяца до года. Практика показывает, что вариант с абонентской платой, когда компании платят за возможность работать на площадке фиксированные и порой достаточно большие суммы, приводит к тому, что на таких площадках участвует в тендерах совсем небольшое количество поставщиков. Подобный формат оплаты им невыгоден: многие поставщики желают заключить один-два контракта, а не участвовать в торгах на протяжении целого года. Поэтому во время проведения тендеров на таких площадках наблюдается крайне низкий уровень конкуренции, который негативно сказывается на эффективности закупок.

Принимая во внимание перечисленные особенности, мы выработали для своих



площадок следующее решение: только с победившего в тендере поставщика взимается плата, составляющая от 1 до 3 тыс. рублей. Заказчикам же все услуги предоставляются бесплатно. В связи с низкими тарифами на площадках «РТС-тендер» и OTC.RU всегда много поставщиков, а в тендерах наблюдается высокий уровень конкуренции, позволяющий нашим заказчикам заключать контракты по цене на 10–15% ниже заявленной стоимости. Подобным образом на площадке «РТС-тендер» за 2012 год было сэкономлено более 70 млрд рублей бюджетных средств. На эти деньги можно построить 400 детских садов или проложить 500 километров автомобильных дорог.

BG: Кто основные клиенты вашей компании — малый, средний или крупный бизнес?

В. С.: Основными заказчиками площадки «РТС-тендер» являются государственные учреждения, а поставщиками — компании, в большинстве своем представляющие средний бизнес.

При сравнении долей государственных и частных закупок важно понимать, что в сфере государственного заказа сегодня проводится по порядку больше торгов, чем в коммерческой отрасли. Только на площадке «РТС-тендер» за месяц проходит больше тендеров, чем на всех существующих в нашей стране площадках для коммерческих закупок вместе взятых. Поэтому доля негосударственных закупок на наших площадках пока невысока: в месяц проводится около 1000 коммерческих тендеров, но их количество постоянно растет. Мы рассчитываем, что закупки по закону 223-ФЗ будут набирать обороты, а коммерческие организации, видя эффективность закупок госкомпаний и государственных учреждений, станут намного активнее пользоваться услугами электронных площадок. Если говорить о клиентах из малого и крупного бизнеса, то они представлены на площадках OTC.RU в пропорциях примерно 100 к 1.

BG: Насколько велика, на ваш взгляд, емкость рынков госзаказа и частных заказов в России?

В. С.: Непосредственно емкость рынка госзаказа определяется бюджетом Российской Федерации. За 2012 год государство потратило на закупки товаров и услуг более 6 трлн рублей. Тут мы отмечаем положительную тенденцию: госзаказчики все больше предпочитают проводить свои закупки в форме электронных аукционов. То есть происходит внутреннее перераспределение выделенной на госзакупку суммы: в 2012 году около 50% закупок происходило в форме электронных аукционов, а в 2013 году нашими аналитиками прогнозируется цифра уже в 60%.

Если говорить про коммерческую сферу, то здесь, по нашим оценкам, объем закупки по закону 223-ФЗ в 2012 году составил также около 6 трлн рублей. Пока доля электронных закупок среди них невелика, но она растет быстрыми темпами и к концу 2014 года должна составить около 50%.

BG: Есть ли какие-то особенности в госзаказе, которых нет у коммерческих фирм?

В. С.: Основное отличие в том, что коммерческие закупки регулируются менее жестко, чем государственные. Начнем с того, что государственные закупки в электронной форме могут проходить только на «РТС-тендер» и еще четырех специально отобранных площадках. А частные компании могут выбирать любую. Кроме того, государственные заказчики, в отличие от частных, не вправе отклонять заявки поставщиков. Так, например, государственный заказчик не может отклонить заявку какого-либо поставщика, если считает, что у этого поставщика недостаточно опыта или нет необходимых технических возможностей для исполнения контракта. А коммерческие заказчики вольны выбирать поставщиков по любым критериям, в том числе и субъективным.

BG: Существует ли региональная специфика заказов?

В. С.: Основные различия между регионами обуславливаются двумя факторами: степенью централизации государственных закупок и уровнем конкуренции в регионе. Некоторые регионы проводят свои закупки централизованно, через единый государственный орган, а некоторые — децентрализованно, когда каждая школа или больница закупает товары и услуги самостоятельно. Помимо этого может быть разным и уровень конкуренции — в некоторых регионах, таких как Москва, он очень высок, а в некоторых — нет.

До 2012 года госзакупки в Санкт-Петербурге не были централизованными, однако после создания комитета по государственному заказу Санкт-Петербурга ситуация изменилась в лучшую сторону и рынок госзакупок города стабилизировался. В Ленинградской области такой уполномоченный орган существует довольно давно, поэтому закупки тут также являются централизованными.

BG: Кто является основными конкурентами компании «РТС-тендер»?

В. С.: В сфере госзаказа главным конкурентом «РТС-тендер» является Сбербанк. Два года назад, когда мы только начинали работать, рынок был уже полностью поделен, и наша доля на нем была равна нулю. Сегодня она составляет 20%. Поскольку на рынке госзаказа почти не возникает новых заказчиков, то эти 20% компания «РТС-тендер» получила только за счет клиентов, пришедших к нам от наших конкурентов. То есть мы пока наблюдаем в основном переход заказчиков с других площадок на площадку «РТС-тендер». В том числе, к нам перешли такие крупные и стратегически важные регионы, как Сибирский федеральный округ, более 80% закупок которого осуществляется через «РТС-тендер». Сейчас на «РТС-тендер» приходит много новых заказчиков из южных и центральных регионов страны, а также Дальнего Востока.

BG: Что представляет собой электронная площадка для торгов — это просто сайт в интернете или большой штат специалистов различных профилей и дата-центры?

В. С.: «РТС-тендер» и OTC.RU, конечно, не только веб-сайты. Сайт площадок — это витрина, за которой скрывается гигантский механизм с сотнями сложнейших внутренних процессов. Нами создана сеть более чем из 20 представительств и 150 учебных центров по всей стране. Работа «РТС-тендер» и OTC.RU обеспечивается, помимо технического персонала, внушительной группой аналитиков, юристов и других специалистов из самых разных областей. Наша юридическая служба проверяет всех контрагентов, зарегистрированных на площадке, а клиентам доступна актуальная аналитическая информация, технические консультации, бесплатное обучение и многое другое. Ни один обычный сайт такого разнообразного комплекса услуг представить не может. ■