

Участники конференции «Электронные торговые площадки» оценили перспективы развития рынка

Москва, 9 марта 2021 г.

3 марта 2021 года в Москве состоялась [конференция «Электронные торговые площадки: развитие в новых условиях»](#), организованная рейтинговым агентством «Эксперт РА» и аналитической компанией «Эксперт Бизнес-Решения». В мероприятии приняли участие свыше 120 делегатов: представители ведущих ЭТП, крупнейших корпоративных заказчиков и регулирующих органов.

Генеральный директор – председатель правления агентства «Эксперт РА» [Сергей Тищенко](#) поприветствовал собравшихся и отметил актуальность темы, а также вручил награды лидерам рынка, определившимся по результатам исследования аналитической компании «Эксперт Бизнес-Решения».

«Согласно прогнозу развития ЭТП в 2021 году закупщики будут переходить с собственных ЭТП на универсальные внешние торговые площадки, функционал ведущих торговых площадок будет развиваться в сторону интеграции с внутренними системами клиентов; на базе ведущих ЭТП сложатся экосистемы бизнеса, а также произойдет дальнейшая унификация закупочных процессов по 44-ФЗ и 223-ФЗ и ужесточится регулирование закупок», – прокомментировал директор по аналитике и исследованиям компании «Эксперт Бизнес-Решения» [Максим Плешков](#), представляя итоги обзора рынка.

В рамках панельной дискуссии, модератором которой выступил заместитель генерального директора агентства «Эксперт РА» [Николай Иванов](#), участники обсудили законодательное регулирование закупок под влиянием карантинных мер 2020-го и ожидания на 2021 год.

С ключевым докладом выступил [Константин Долгов](#), заместитель председателя комитета Совета Федерации по экономической политике: «Буквально вчера мы рассматривали, закон, внесенный Минфином, который содержит корректировки в 44-ФЗ. Мы одобрили этот документ в целом к первому чтению, но есть целый ряд важных замечаний. Если говорить о том, что вызывает вопросы, и не только у нас, сенаторов, но и у регионов, то это, например, введение рейтинга деловой репутации участников закупки. Понятно, что здесь в качестве основного разработчиками законопроекта выделяется количественный фактор, но это вызывает вопросы. Скажем, компания, производящая уникальную продукцию, ввиду ограниченного спроса очевидно будет отставать. Это может привести к отсечению от участия в закупках целого пласта предприятий, производителей. А в целом стратегическая линия, которую мы проводим ко всей системе закупок, заключается в том, чтобы создавать максимально благоприятные условия для расширения участия отечественных предприятий в закупках для государственных и муниципальных нужд».

[Юрий Зафесов](#), директор департамента сводного планирования и организации закупок ПАО «Россети», отметил, что с точки зрения изменений в законодательстве важно говорить о двух направлениях: «Первое – поддержка субъектов МСП, где серьезным вызовом 2021 года станут изменения с 1 апреля, связанные с невозможностью запрашивать определенную информацию по опыту, квалификации и качеству, к которым мы как заказчики должны будем адаптироваться. Второе – это импортозамещение, вопрос, который актуален не первый год».

О результатах 2020 года с точки зрения закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства рассказал советник генерального директора АО «Корпорация МСП» [Виталий Машков](#). «Сегодня создана дорога с двухсторонним движением, где с одной стороны – заказчики с их зачастую непростыми потребностями, а с другой – субъекты малого и среднего бизнеса, которые готовы эту потребность закрывать. В настоящее время в нашей процедуре оценки и мониторинга соответствия находится свыше 1 850 заказчиков по 223-ФЗ. По результатам 2020 года объем закупок у субъектов МСП составил 3,9 млн рублей, причем в эту цифру входят не только субъекты малого и среднего предпринимательства, но и самозанятые граждане», – сообщил он.

На теме соблюдения требований и минимальных долей закупок товаров и услуг отечественного происхождения остановился [Андрей Маковлев](#), исполнительный директор центра управления проектами в промышленности Минпромторга: «Новое постановление правительства № 2013 «О минимальной доле закупок товаров российского

происхождения» – это на самом деле вызов. Первый элемент вызова заключается в том, что полноценного механизма реализации на сегодняшний момент нет. Второй – в том, что это постановление теперь регулирует не процедурные вопросы отбора продукции на стадии селекции поставщиков, подрядчиков, исполнителей, а по сути регулирует вопрос допуска продукции уже на стадии приемки российской продукции».

Коммерческий директор АО «ОТС» **Андрей Маклаков** поделился взглядом на контрактное регулирование с точки зрения электронной площадки. «Благодаря большому опыту цифровизации закупок, накопленному в России, мы с проблемами, но достаточно хорошо проходим период пандемии, – прокомментировал он. – Но при этом хочу обратить внимание на важный момент: сейчас законодательство развивается таким образом, что оно видит в лице площадок только место, где можно подать заявку. Все остальное – это услуги, которые площадки предлагают сами либо от них требуют клиенты, и они предполагают большее количество IT-сервисов, которые никак не регулируются».

Антон Киценко, заместитель генерального директора компании «Росэлторг», подчеркнул, что электронные торговые площадки в первую очередь ориентированы на заказчика, но вектор меняется, и возникает необходимость создания благоприятной среды для поставщиков. «Мы для себя видим развитие с точки зрения сервисов для поставщиков: дать такую среду, которая позволит им как можно быстрее достигать своих целей, эффективнее и качественнее участвовать в закупках. Для заказчиков это тоже хорошо, поскольку отражается на конкуренции. Поэтому мы начали разработку экосистемы для поставщиков, которая позволит в едином информационном окне получать аналитику, информацию обо всех закупках, в которых они могут поучаствовать, прогнозы победы и другое».

В панельной дискуссии также приняли участие **Светлана Аппба**, директор департамента обучения и методологии ЭТП «НЭП-Фабрикант»; **Татьяна Конышева**, руководитель направления закупочной деятельности АО «ГТЛК»; **Дмитрий Сытин**, генеральный директор АО «ТЭК-Торг»; **Лейсан Хабибуллина**, руководитель торгово-закупочной площадки ПАО «Татнефть».

В рамках конференции были организованы секции «Итоги 2020 года. Корпоративные закупки в период пандемии» и «Автоматизация в закупках: тренды и лучшие практики».

Контакты для СМИ: pr@raexpert.ru, тел.: +7 (495) 225-34-44.

