

■ Текст: Дмитрий Симонов

■ Фото: АО «Российский аукционный дом»

Площадка будущего

АО «Российский аукционный дом» (РАД) предлагает создать единый механизм для обслуживания рынка госзаказа. РАД – известная всероссийская торговая площадка, которая вышла на рынок в 2009 году как продавец имущества в интересах государства, корпораций и крупного частного, в том числе банковского бизнеса. РАД проводит аукционы по поручению Правительства РФ, Министерства обороны РФ, Министерства культуры РФ, правительственных структур Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, ХМАО-Югры и других регионов, а также АО «Гарнизон», ОАО «РЖД», ПАО «ФСК ЕЭС», ПАО «Россети», ПАО «Интер РАО», АО «Росгеология», Сбербанка и др. В 2011 году площадка стала развивать направление закупок по 223-ФЗ, а в 2016 году вошла в перечень электронных операторов, аккредитованных для работы в госзаказе по 44-ФЗ.

РАД позиционируется на рынке как универсальный оператор по осуществлению сделок с имуществом и организации всех видов торгово-закупочных процедур. Общая сумма сделок РАД по направлению «Продажа имущества» составила 179 млрд рублей.

Об особенностях площадки и о перспективах ее работы на рынке госзаказа рассказывает первый заместитель генерального директора Российского аукционного дома Константин Раев.

– РАД пришел в закупки с рынка продаж. Этим определяются особенности нашей работы, нашего подхода к организации любых, в том числе закупочных процедур.

Главная компетенция РАДа – умение профессионально организовать конкурентные аукционы. Мы умеем привлекать к участию заинтересованных лиц и устраивать торги, на которых реально изменяется цена актива. В случае с продажей имущества – это повышение цены в ходе торговой сессии, в случае закупочных процедур – понижение. По нашей статистике, цены в ходе торговой сессии изменяются в среднем на 10–60%, а по отдельным процедурам – на 100% и более, в зависимости от направления работы.

Еще одной нашей особенностью является многофункциональность площадки. Она позволяет, с одной стороны, добиваться эффективного результата торгов за счет синергии разных направлений работы: приватизации, продажи корпоративных активов, банковского имущества, имущества в банкротстве, закупки по 223-ФЗ и 44-ФЗ, с другой – предоставлять нашим клиентам услугу, по сути, единого окна.

Именно поэтому целый ряд компаний, которые пришли в РАД в поисках эффективного продавца непрофильного имущества, сотрудничают с площадкой в рамках закупок по 223-ФЗ. Давние партнеры РАД используют площадку как агента для поиска покупателей имущества, как организатора аукционов, консультанта по выбору способа продажи, эксперта по оценке имущества для торгов, оператора закупочных процедур. Для нас включение в работу по 44-ФЗ о госзакупках – логичное продолжение и расширение уже



Первый заместитель генерального директора
АО «Российский аукционный дом»
Константин Раев

существующего эффективного бизнеса. То есть, работая с РАДом, можно получить полный сервис в плане реализации имущества и в плане закупок товаров, работ и услуг.

РАД ведет свою деятельность по всей территории РФ. На практике это означает не только наличие офисов во множестве российских городов – от Москвы и Петербурга до Новосибирска и Владивостока, но и, что самое главное, работу, которая не зависит от часовых поясов. Продажи и закупки произ-

водятся по всей стране 24 часа в сутки, 365 дней в году, без выходных и праздников, круглосуточно осуществляется техподдержка на ЭТП РАД.

Мы уверены, что наш опыт в проведении аукционов пригодится на рынке госзакупок.

Однако, по нашему убеждению, будущее рынка лежит не в области повышения эффективности каждой отдельно взятой площадки, работающей в сегменте закупок, а в области совершенствования системы в целом – создания совместных сервисов, которые упростили бы работу как заказчикам, так и поставщикам услуг.

Трудно, но будет развиваться направление совместных закупок. Потому что именно они обеспечивают широкий доступ к госзаказу различных, в том числе не крупных поставщиков, и делают закупки максимально экономичными.

Есть еще один вариант объединения игроков рынка – создание единого каталога поставщиков. Ведь, по большому счету, поставщики не ограничены в выборе площадок и будут равно размещать свои услуги на всех существующих ресурсах. РАД предлагает создать общую базу поставщиков со сквозной регистрацией. Однажды зарегистрировавшись, поставщик сможет принимать участие в закупках на всех существующих ресурсах – база (каталог) подгружалась бы на площадках по закупкам автоматически.

Я бы хотел предложить коллегам объединить усилия и создать действительно удобный единый механизм для обслуживания рынка госзаказа. А конкуренцию перенести в сферу обслуживания заказчиков и создания дополнительных сервисов.