

ИНТЕРФАКС-ТЕЛЕКОМ: B2B-CENTER ЗАТРАТИЛ ДО \$3 МЛН ДЛЯ ВЫХОДА НА ТУРЕЦКИЙ РЫНОК

08.06.2012

ИНТЕРФАКС-ТЕЛЕКОМ /Александр Михайлов/

ОАО "Центр развития экономики" (ЦРЭ), управляющее системой электронной торговли B2B-Center, инвестировало до \$3 млн в развитие своего бизнеса в Турции, заявил председатель совета директоров и основатель B2B-Center Александр Бойко на встрече с журналистами в Москве.

"По договоренности с турецкой стороной мы создаем страновую электронную торговую площадку (ЭТП), на которую будет делегирован функционал B2B-Center, - сказал А.Бойко. - Нас также поддерживает Минэкономики Турции, которое решило в течение трех лет компенсировать местным предприятиям малого и среднего бизнеса подключение к торговой площадке".

На турецкой площадке будет доступен весь функционал, присутствующий на ЭТП B2B-Center. При этом турецкие компании получают доступ к торгам на российском рынке и в других странах присутствия B2B-Center и наоборот - российские предприятия смогут предлагать турецким компаниям свои услуги и продукты. При этом B2B-Center подчеркивает, что процесс организации торгово-закупочных процедур, участия в электронных торгах на турецкой площадке, а также весь документооборот адаптированы к национальному законодательству и местным обычаям делового оборота. В то же время компания осуществляет перевод всех торговых процедур, объявляемых в Турции, на русский язык, а всех процедур, объявляемых участниками системы B2B-Center из других стран, - на турецкий язык. Кроме того, по словам А.Бойко, компания готова за соответствующую плату брать на себя перевод конкурсной документации.

По оценке B2B-Center, к концу года количество участников турецкой ЭТП составит около 2 тыс. компаний из различных отраслей экономики, в первую очередь, строительной отрасли, энергетики, металлургии. По мнению А.Бойко, объем торгов на турецкой площадке к этому времени достигнет \$10 млрд.

Более того, B2B-Center планирует привлекать к сотрудничеству действующие ЭТП. "В Турции очень развита система отраслевых объединений, сообществ, - рассказал А.Бойко. - Поэтому в этой стране действует только небольшое количество локальных узкоотраслевых ЭТП, но нет одного или нескольких крупных игроков".

Основатель B2B-Center отметил также, что турецкая площадка может стать для российских компаний мостом на Ближний и Средний Восток, "в торговле с которым есть определенные трудности, тогда как у Турции ограничений в торговле с этим регионом нет".

По словам А.Бойко, одной Турцией B2B-Center ограничиваться не собирается. Потенциальные страны, где, по его мнению, целесообразно создавать страновые ЭТП, - Вьетнам, Бразилия, Индонезия, Индия и, возможно, Китай. Предполагается, что компания сможет выйти на рынки этих стран в 2013-2014 годах. В результате B2B-Center планирует создать единую сеть страновых ЭТП. При этом средние затраты на выход компании на тот или иной рынок оцениваются в \$2-3 млн.

Европейский рынок А.Бойко считает менее перспективным. "В Европе развиты госзакупки, а корпоративный сегмент предпочитает работать по долгосрочным рамочным контрактам, - отметил основатель B2B-Center. - У них плановое хозяйство и они больше нацелены на продажи, а не на закупки". Поэтому, по его мнению, в этих странах развитие ЭТП, направленных на организацию закупочной деятельности, будет неэффективным.

B2B-Center - центр электронных торгов, предоставляющий услуги по организации торгово-закупочной деятельности. В настоящее время в группу B2B-Center входят отраслевые, корпоративные и региональные ЭТП России, а также Украины и Турции.

По данным компании, в системе работают около 90 тыс. компаний, которые провели около 170 тыс. торговых процедур на общую сумму более 2 трлн рублей - объем сделок, совершенных на площадках B2B-Center, в прошлом году составил около 1 трлн рублей. По словам А.Бойко, в текущем году компания рассчитывает, как минимум, удвоить этот показатель.

Недавно B2B-Center закрыл сделку, в результате которой изменился состав акционеров и распределение их долей в компании. Ранее двум структурам А.Бойко принадлежало 70% акций компании, а еще по 15% - ИГ "Русские фонды" и Mail.ru Group. Долю "Русских фондов" и часть доли А.Бойко выкупил консорциум инвесторов, в который вошли инвестиционные компании Da Vinci Capital, Insight Capital, Alpha Associates и венчурный фонд Runa Capital. Консорциум стал владельцем 34% акций B2B-Center. Сумма сделки не раскрывается.