

BANKIR.RU: КОМПАНИЯ B2B-CENTER ПРИВЛЕКАЕТ НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ И НАЧИНАЕТ РАБОТУ В ТУРЦИИ.

09.06.2012

Bankir.ru /Любовь Кизилова/

B2B-Center, одна из крупнейших российских компаний, занимающаяся электронной торговлей, на пресс-конференции в пятницу представила новых инвесторов и заявила о выходе на рынок Турции.

Руководители компании дали дополнительную информацию о событии, которое уже упоминалось в СМИ неделю назад. B2B-Center, осуществляющая электронные торги не только в России, но также в Киргизии и Украине, объявила об открытии новой площадки в Турции.

Стратегия компании, предусматривающая расширение присутствия на зарубежных рынках, нашла отражение в подписании инвестиционного соглашения и привлечении новых инвесторов: 34-процентный пакет акций B2B-Center продан зарубежными инвестиционными компаниями Da Vinci Capital, Insight Capital, Alpha Associates и Runa Capital. На пресс-конференции выступили председатель совета директоров B2B-Center **Александр Бойко**, директор Da Vinci Capital **Вадим Бочкарев**, партнер Runa Capital **Андрей Близнюк**. Характеризуя создание консорциума, Александр Бойко отметил, что «эта сделка является уникальной для российского рынка — с точки зрения цены и других параметров». Впрочем, по какой цене продан 34-процентный пакет, не сообщается. Более того, отмечено, что данная сделка по сути «кэш-аут», то есть интерес здесь не в финансах. Компания B2B-Center прибыльна, и в деньгах не нуждается, заверил г-н Бойко. Очевидно, и российский электронный торговец, и иностранные инвестфонды видят для себя выгоду в некой синергии ресурсов и возможностей. Для любопытствующих прикинуть реальную стоимость проданного пакета акций нетрудно: компания B2B на стадии сделки была оценена примерно в \$160 млн.

Вадим Бочкарев считает, что благодаря усилиям B2B-Center в России «реализован полнофункциональный механизм проведения электронных торгов, который имеет значительные преимущества перед иностранными аналогами и способствует расширению географических границ и развитию бизнеса компаний-участников системы». Андрей Близнюк выразил поддержку планов международного продвижения российских IT-технологий в области электронной торговли.

Как декларируют участники консорциума, цель у них одна (если, конечно, отбросить получение прибыли): развитие высококонкурентных, прозрачных форм торговли, снижающих коррупцию. Действительно, чем хороша электронная торговля? Продавцу или покупателю не надо пробиваться на рынок, преодолевая групповые или клановые барьеры; влияние человеческого фактора в его худшем проявлении сводится к нулю перед бесстрастной системой электронных заявок.

Опять же, в сфере госзакупок электронные торги оказываются несоизмеримо честнее и эффективнее поставок по обычным контрактам, дающим немало одиозных примеров (участники пресс-конференции упомянули случай, когда Пентагон умудрился купить обычный молоток за \$507, который в любом супермаркете можно было приобрести за \$2,5).

Работа в системе B2B-Center позволяет компаниям-заказчикам экономить 20% при проведении закупочных процедур, а поставщикам — находить новых клиентов и осваивать рынки сбыта. При крупных сделках экономия может достигать 30—40%.

Неудивительно, что электронная торговля пользуется все большим предпочтением и набирает обороты. По данным аналитического обзора рынка электронных торгов, подготовленного

департаментом аналитики ОАО «Центр развития экономики» (оператор электронных торгов B2B-Center), в первом квартале 2012 года объем рынка электронных торгов корпоративных (B2B) и государственных (B2G) закупок увеличился на 47% по сравнению с первым кварталом 2011 года и составил 2,2 трлн. рублей.

В секторе B2G за первый квартал объем электронных торгов вырос на 9,3% — до 900 млрд. рублей. Сектор корпоративных закупок продемонстрировал рост в 2,6 раза — до 1,3 трлн. рублей. Авторы обзора объясняют это вступлением в силу федерального закона «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 года (№ 223-ФЗ) и переходом на электронные торги крупных закупщиков — «Московский метрополитен», «НИИ «Квант», «Росводоканал», Морской порт СПб и т.д.

Что касается компании B2B-Center, то она работает более чем на 30 площадках с участием представителей 90 стран, ее клиентами являются около 90 тыс. предприятий различных отраслей экономики. Суммарный объем торгов за все время (с 2002 года) составил 2 трлн. рублей, а в этом году, по словам председателя совета директоров, планируется вдвое больше.

Отвечая на вопрос Bankir.Ru, Александр Бойко уточнил, что в структуре этих 2 трлн. рублей примерно 70% составляет продажа работ и услуг, около 30% — товаров. Причем товары отнюдь не сырьевые: «К сырью проект не имеет отношения», — пояснил г-н Бойко. В отраслевом разрезе эти 2 трлн. рублей наполнены следующим образом: 37% приходится на сегмент строительства и подрядных работ, около 30% — на энергетику. При этом, по словам председателя совета директоров, компания стремится к «полной диверсификации».

На новой страновой площадке, в Турции, наибольшая активность торгов ожидается в строительной отрасли, энергетике, металлургии. К концу года на этой площадке (B2B-Center.com.tr) планируется привлечь к работе до 2 тыс. турецких компаний. Объем торгов с ними предполагается довести примерно до \$10 млрд.

Запуская турецкий проект, руководители B2B-Center считают его «не экспансией, а сотрудничеством». Между тем дальнейшие планы компании вполне позволяют говорить именно об экспансии: ведутся переговоры о создании страновой электронной торговой площадки с Вьетнамом, в среднесрочной перспективе планируется открытие площадок в Бразилии, Китае, Индии и Индонезии.

В данном контексте слово «экспансия» звучит вполне позитивно и вдохновляюще. Речь идет о развитии технологий торговли, воплощающих одну из форм модернизации экономики, о которой так модно говорить и которая пока лишь угадывается в отдельных штрихах бытия.

<http://bankir.ru/novosti/s/elektronnaya-ekspansiya-10021404/#ixzz1xesUz3EG>