

**КТО ХОЗЯИН НА РЫНКЕ СТРАТЕГИЙ?  
ОБЗОР №3 (2017 ГОД)**

Предупреждение: информация не может считаться полной и исчерпывающей, оценки и характеристики носят условный рабочий характер. Основной источник информации – официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок <http://www.zakupki.gov.ru>. Сбор и подготовку информации для обзора выполнил К. Удалов. Публикуется краткая версия обзора.

**Часть 1. Лидеры рынка: крупные заказчики и поставщики**

За 2017 год в системе госзакупок выявлено 33 завершённых конкурса, связанных со стратегическим планированием на региональном и муниципальном уровнях (разработка и актуализация стратегий, информационно-медийное сопровождение разработки и реализации стратегий). Общая стоимость по итоговой цене – 116,3 млн руб., средняя стоимость заключенного контракта – 3,5 млн руб. По сравнению с 2016 годом снизились как общее количество конкурсов (на 45%), так и объем рынка (на 47%). Средняя стоимость заключенного контракта изменилась незначительно (уменьшилась на 4%).

**1.1. Тематика конкурсов**

Тема	Кол-во	Цена, млн руб.			Сумма, млн руб.
		Мин.	Макс.	Сред.	
Разработка/актуализация стратегии региона	5	7,50	44,10	16,82	84,10
Разработка части стратегии региона	1	1,62	1,62	1,62	1,62
Разработка/актуализация стратегии городского округа	7	0,28	5,59	1,96	13,72
Разработка части стратегии городского округа	1	0,35	0,35	0,35	0,35
Разработка/актуализация стратегии муниципального района	17	0,07	3,06	0,90	15,35
Информационно-медийное сопровождение разработки/реализации стратегии	2	0,34	0,86	0,60	1,20
<b>Итого</b>	<b>33</b>				<b>116,34</b>

Основную долю рынка заняли конкурсы на разработку стратегий социально-экономического развития пяти регионов Российской Федерации: Курской, [Тверской](#), [Тульской](#), Челябинской областей и Приморского края.

Разработка стратегий Тверской и Тульской областей была профинансирована частной компанией «Роснефть». Конкурсы проводились с интервалом в четыре дня: 27 февраля и 3 марта. Стоимость разработки стратегий – одинаковая, по 11,8 млн руб., названия документов также совпадали, различались только сроки выполнения работ: на разработку Стратегии Тульской области до 2035 года отводилось меньше трех месяцев (4 апреля – 30 июня), Стратегия Тверской области должна была быть разработана к 30 сентября, то есть за полгода. В интернете следов этих разработок найти не удалось. Видимо, они выполнялись в закрытом режиме.

## 1.2. Конкурсы с проблемами

Завершились отказом от проведения закупки или признаны несостоявшимися шесть тендеров.

Два из них были отменены по предписанию ФАС с целью изменения критериев оценки и приведения документации в соответствие с требованиями законодательства РФ (разработка стратегии Назрановского района и городского округа Симферополь), и были проведены повторно с заключением контракта.

Корректировку стратегии Калининградской области за 16 млн руб. отменили на этапе подачи заявок. Это может быть связано с тем, что новый губернатор региона не смог обосновать СМИ необходимость корректировки стратегии, только что актуализированной в 2016 году<sup>1</sup>.

Также на этапе подачи заявок отменили конкурс на разработку Стратегии развития АО «Корпорация развития Республики Саха (Якутия)» стоимостью в 2 млн руб.

Два отмененных конкурса дошли до этапа рассмотрения заявок. Тендер на Стратегию развития Нижегородской области был отменен по предписанию ФАС. Конкурс на стратегию Ненецкого АО был отменен (как считают в СМИ) под давлением регионального отделения Общественного народного фронта<sup>2</sup>.

Суммарно четыре закупки, которые так и не были произведены, оцениваются в 81,7 млн руб. Они могли бы увеличить объема рынка в 2017 году на 70%.

Информация об участниках крупнейших из несостоявшихся закупок ниже.

### Список заявок на разработку Стратегии Ненецкого АО (начальная цена 13,6 млн руб.)

Участник	Предложение, млн руб.	Понижение цены, %
ООО Экспертная организация «Развитие и осторожность» (Тюмень)	13,0	5
МЦСЭИ «Леонтьевский центр» (Санкт-Петербург)	12,9	6
АНО «Стратегическое партнерство по экономическому и социальному развитию Северо-Западного федерального округа» (Санкт-Петербург)	12,3	10
ЗАО «Международный Центр Развития Регионов» (Москва)	12,0	12
Центр стратегических разработок (Москва)	12,0	12
ИП Клименко Оксана Алексеевна (Московская область, г. Котельники)	11,2	18
Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад» (Санкт-Петербург)	10,5	23
Финансовый и организационный консалтинг (Москва)	10,3	25

Для пяти из восьми участников конкурс на разработку Стратегии НАО был единственным конкурсом в 2017 году, среди них традиционные фавориты рынка – ЦСР «Северо-Запад» и Леонтьевский центр.

<sup>1</sup> <https://www.newkaliningrad.ru/news/briefs/economy/14767118-vlasti-razdumali-korrektirovat-strategiyu-razvitiya-kaliningradskoy-oblasti.html>.

<sup>2</sup> <http://fedpress.ru/news/83/society/1882899>.

**Список заявок на разработку Стратегии Нижегородской области (начальная цена 50 млн руб.)**

Участник	Предложение, млн руб.	Понижение цены, %
ЗАО «Стратеджи Партнерс Групп» (Москва)	49,0	2
Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Нижегородской области (Нижегородский ЦСМ)	48,5	3
Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации (Москва)	37,6	25
Высшая школа экономики (Москва)	0,0	100

Три участника из четырех (кроме Нижегородского ЦСМ) выигрывали в 2017 году тендеры на разработку стратегий. Выделяется предложение НИУ ВШЭ, готового выполнить работу бесплатно.

**1.3. Самые крупные заказчики**

Заказчик	Число контрактов	Сумма контрактов, млн руб.	Доля рынка, %
Приморский край	1	44,1	37,9
Роснефть	2	23,6	20,3
Челябинская область	1	9,0	7,7
Курская область	1	7,5	6,4
Город Симферополь	1	5,6	4,8

На вторичный рынок было выставлено несколько субподрядов на общую сумму 23,9 млн руб. Высшая школа экономики передала на субподряд двум партнерам – «Стратеджи Партнерс Групп» и ИП Подлитов Денис Борисович – половину работ по Стратегии Приморского края (22,0 млн, что составляет почти 19% от объема первичного рынка в 2017 году).

**1.4. Самые крупные поставщики**

Поставщик	Число контрактов	Объект стратегирования	Сумма контрактов, млн руб.	Доля рынка, %
Высшая школа экономики	4	Приморский край, Южная зона Алтайского края, Волховский район, Нефтеюганский район	49,8	42,8
Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН	2	Тверская область, Тульская область	23,6	20,3
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации	4	Курская область, Симферополь, Керчь, Иваново (часть работы)	15,2	13,1
ООО «Авуар» (Челябинск)	1	Челябинская область	8,9	7,6
ООО Экспертная организация «Развитие и осторожность» (Тюмень)	2	Воскресенский район (Московская область), Октябрьский район (ХМАО, корректировка)	3,2	2,8

Попадание в список самых крупных поставщиков возможно только на рынке региональных заказов. Исключением стала экспертная организация «Развитие и осторожность», получившая 2,8% рынка в 2017 году за счет муниципальных заказчиков.

75% рынка удерживают московские организации во главе с НИУ ВШЭ.

Лидер прошлого года (Консорциум Леонтьевский центр – AV Group) в 2017 году был занят исполнением контрактов, заключенных в конце 2016 года, и в новых тендерах участвовал мало – только в одном отмененном.

### 1.5. Способы закупки

Способ	Количество	Сумма, млн руб.
Открытый конкурс	20	89,0
Закупка у единственного поставщика	8	47,5
Запрос котировок	5	1,3
Электронный аукцион	5	1,6
Открытый конкурс в электронной форме	1	0,9

Как и в 2016 году, самым популярным способом закупки оказался открытый конкурс, при этом сильно выросла доля и объем способа закупки у единственного поставщика, что связано с частным заказчиком стратегий развития двух регионов на общую сумму 23,6 млн руб.

## ЧАСТЬ 2 – УДАЧНИКИ И НЕУДАЧНИКИ

Проанализирована документация **37** завершенных конкурсов (разработка стратегий). Общая стоимость по итоговой цене – **139,0** млн руб.

Участвовали в конкурсах **88** организаций, побеждали – **27**.

### 2.1. Активные и удачливые участники (участий больше двух и процент побед больше 33)

Наименование	Число участий	Число по- бед	% по- бед	% снижения цены
1. Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва)	11	4	36	20
2. Высшая школа экономики (Москва)	7	4	57	11
3. ОАО «Регион-Экспо» (Санкт-Петербург)	3	2	67	21
4. ООО «Алрино» (Томск)	2	1	50	38
5. Негосударственное образовательное учреждение «Центр образования»	2	2	100	47
6. Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН (Москва)	2	2	100	0
7. Консалтинговая компания «2Б Диалог» (Москва)	2	1	50	30

Обе победы Института народнохозяйственного прогнозирования без снижения цены можно объяснить способом закупки у единственного поставщика без проведения конкурса.

**2.2. Активные, но не слишком успешные участники (участий больше двух, а процент побед меньше 33)**

Наименование	Число участий	Число по- бед	% по- бед	% снижения цены
1. ООО «Научные разработки» (Москва)	9	1	11	35
2. ООО Экспертная организация «Развитие и осто- рожность» (Тюмень)	8	2	25	30
3. Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского (Симферополь)	8	1	13	23
4. Центр перспективных экономических исследова- ний Академии наук Республики Татарстан (Казань)	7	0	0	14
5. Северо-Кавказский федеральный университет (Ставрополь)	4	1	25	43
6. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова	4	1	25	7
7. Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова	4	0	0	20
8. Новосибирский государственный университет экономики и управления	4	0	0	33
9. ООО «РАФ Центр» (Ленинградская обл., Всево- ложский р-н, п. Романовка)	4	0	0	26
10. Санкт-Петербургский политехнический универ- ситет Петра Великого	3	0	0	19
11. Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова (Якутск)	3	1	33	10
12. ООО «Р.О.С.Т.У.» (Москва)	2	0	0	27
13. Санкт-Петербургский государственный универси- тет	2	0	0	0
14. Ассоциация консалтинговых и экспертных организаций «Национальный союз экспертных организаций» (Москва)	2	0	0	8
15. ООО «Талер Инвестмент» (Пятигорск)	2	0	0	33
16. Южно-Уральский государственный университет (Челябинск)	2	0	0	45
17. Проектный Институт Геоплан	2	0	0	15
18. Орловский государственный аграрный универси- тет	2	0	0	24
19. Институт экономики Уральского отделения РАН (Екатеринбург)	2	0	0	18
20. ООО «Институт территориального планирования «ГРАД» (Омск)	2	0	0	30

Несмотря на активное участие и большой процент снижения цены, редко побеждают Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского и ООО «Научные разработки». Изучение результатов проведения конкурсов показало, что даже двукратное снижение цены не гарантирует победу в конкурсе. Так, Северо-Кавказский федеральный университет и Южно-Уральский государственный университет при среднем проценте снижения цены выше 40% выиграли на двоих только один конкур из шести.

### 2.3. Организации, которые участвовали только в одном конкурсе и победили:

1. Автономное учреждение Воронежской области «Институт регионального развития».
2. Башкирский государственный университет (Уфа).
3. Воронежский государственный технический университет.
4. Воронежский государственный университет.
5. ЗАО «Стратеджи Партнерс Групп» (Москва).
6. Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН.
7. ИП Подлитов Денис Борисович (Москва).
8. ООО «Авуар» (Челябинск).
9. ООО «АСКОМ».
10. ООО «ОМЕГА».
11. ООО Управляющая компания «Патриот-42» (Кемерово).
12. ООО «Группа компаний «ГенСилон».
13. Тюменский государственный университет.
14. Центр стратегических исследований Республики Саха (Якутия).

### 2.4. Самые уверенные победители (снизившие цену меньше чем на 10%)

Победитель	% снижения цены	Число участников конкурса
Высшая школа экономики (Москва)	0	7
ООО «Авуар» (Челябинск)	1,11	4
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва)	6,25	7
Центр стратегических исследований Республики Саха (Якутия)	8	5
ОАО «Регион-Экспо» (Санкт-Петербург)	8,33	4
Воронежский государственный университет	9,09	7

Выделяется конкурс на актуализацию Стратегии социально-экономического развития Нефтеюганского района, в котором, при семи участниках конкурса (среди которых было несколько лидеров рынка, сильно снизивших цену), победу одержала Высшая школа экономики со снижением цены на 1 копейку.

Факт, что цена перестает быть определяющим фактором, стоит расценивать, пожалуй, положительно.

### 2.5. Активные участники – неудачники (участий больше двух и без результата)

Наименование	Число участников	% снижения цены
1. Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан (Казань)	7	14
2. Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова	4	20
3. Новосибирский государственный университет экономики и управления	4	33
4. ООО «РАФ Центр» (Ленинградская обл, Всеволожский р-н, п. Романовка)	4	26
5. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	3	19
6. ООО «Р.О.С.Т.У.» (Москва)	2	27
7. Санкт-Петербургский государственный университет	2	0
8. Ассоциация консалтинговых и экспертных организаций «Национальный союз экспертных организаций» (Москва)	2	8
9. ООО «Талер Инвестмент» (Пятигорск)	2	33
10. Южно-Уральский государственный университет (Челябинск)	2	45
11. Проектный Институт Геоплан	2	15

12. Орловский государственный аграрный университет	2	24
13. Институт экономики Уральского отделения РАН (Екатеринбург)	2	18
14. ООО «Институт территориального планирования «ГРАД» (Омск)	2	30

## 2.6. Пробовали свои силы по одному разу и проиграли:

1. Автономное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа «Центр «Открытый регион» (Ханты-Мансийск).
2. Академия наук Республики Саха (Якутия).
3. Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (Барнаул).
4. Алтайский государственный университет (Барнаул).
5. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации (Москва).
6. АНО «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства» (Москва).
7. АОНО ВО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов» (Воронеж).
8. Ассоциация экспертов «Центр фискальной политики» (Москва).
9. Горно-Алтайский государственный университет.
10. Государственное автономное учреждение города Москвы «Научно-исследовательский и проектный институт Градостроительного планирования города Москвы».
11. ЗАО «Международный Центр Развития Регионов» (Москва).
12. Институт Экономики Жилищно-Коммунального Хозяйства (Москва).
13. ИП Бекасова Наталья Владимировна (Ковров).
14. ИП Шнайдер Игорь Владимирович (Москва).
15. Кемеровский государственный университет.
16. Московский технологический университет.
17. Негосударственная автономная некоммерческая организация высшего образования «Институт мировых цивилизаций» (Москва).
18. Высшая школа экономики (Санкт-Петербург).
19. ООО «АБМ» (Санкт-Петербург).
20. ООО «Аналитическая компания «Три реки» (Уфа).
21. ООО «Импульс».
22. ООО «Институт независимых социально-экономических исследований» (Санкт-Петербург).
23. ООО «Институт развития государственно-частного партнерства» (Москва).
24. ООО «Кама Глобал» (Пермь).
25. ООО «Ки Партнер» (Москва).
26. ООО «Лаборатория инновационных технологий «РЕСУРС XXI» (Москва).
27. ООО «Научно-исследовательский институт перспективного градостроительства» (Санкт-Петербург).
28. ООО «Научно-проектный институт пространственного планирования «ЭНКО» (Санкт-Петербург).
29. ООО «НОРД СИТИ».
30. ООО «Октогон».
31. ООО «Оферта Диалог» (Владивосток).
32. ООО «РАСТАМ-Аудит» (Тюмень).
33. ООО «Сарстройниипроект» (Саратов).
34. ООО «Транспортная интеграция» (Санкт-Петербург).
35. ООО «Финансовый и организационный консалтинг» (Москва).
36. ООО «Центр геоинформационных и экологических исследований» (Москва).
37. ООО «ЭКОРС».
38. ООО «Южный инновационно-консалтинговый центр» (Краснодар).
39. ООО Индагэйт (Санкт-Петербург).
40. ООО Торгово-Промышленное Общество.

41. Пермский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.
42. Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург).
43. Уфимский государственный нефтяной технический университет.
44. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва).
45. Юго-Западный государственный университет (Курск).
46. Югорский государственный университет.

### **Необязательное резюме**

Рынок в 2017 году сократился до 116 млн руб. и напрягся. На 33 завершённых конкурса приходится шесть проблемных, из которых четыре отменены (а их стоимость – 70% рынка). Внутренний взаимный контроль участников и внешний контроль общественности похоже способствуют очищению рынка. В этом же направлении работает и снижение объема рынка. Для мощных консалтинговых компаний рынок такого объема не интересен. А конкуренция среди тех, кто все-таки участвует, высока – на относительно крупные тендеры поступает 7-10 заявок.

Любопытно, что на отмененном на этапе рассмотрения заявок тендере на разработку Стратегии НАО (начальная цена 13,6 млн руб.) сошлись такие мощные игроки как МЦСЭИ «Леонтьевский центр» (Санкт-Петербург), ЗАО «Международный Центр Развития Регионов» (Москва), Центр стратегических разработок (Москва), Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад» (Санкт-Петербург), Финансовый и организационный консалтинг (Москва), АНО «Стратегическое партнерство по экономическому и социальному развитию Северо-Западного федерального округа» (Санкт-Петербург) и ИП Клименко Оксана Алексеевна (Московская обл., г. Котельники).

А за разработку Стратегии Нижегородской области (начальная цена 50 млн руб.) на отмененном конкурсе бились ЗАО «Стратеджи Партнерс Групп» (Москва), Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации (Москва) и Высшая школа экономики (Москва). Причем последняя заявила нулевую цену.

Из-за мизерного объема рынка позиции игроков зависят от 1-2 крупных заказов. Так, цена разработки Стратегии Приморского края составила 38% рынка, соответственно победитель (НИУ ВШЭ) стал лидером рынка с долей 43%.

75% рынка удерживают крупные московские государственные организации. Наиболее активны РАНХиГС (11 частей, 4 победы), НИУ ВШЭ (7 частей, 4 победы). Из провинциальных организаций выделяются активностью тюменское ООО Экспертная организация «Развитие и осторожность» (8 частей, 2 победы) и казанский Центр перспективных экономических исследований АН РТ (7 частей, 0 побед). Регулярно участвует, но редко выигрывает московское ООО «Научные разработки» (9 частей, 1 победа).

Особенность года – присутствие корпоративного заказчика, занявшего 20% рынка: Роснефть поручила разработать две региональных стратегии Институту народнохозяйственного прогнозирования РАН.

Меньшее влияние на победу стала оказывать цена, и это хорошо. Есть надежда, что вырастет качество стратегий.

*Будем благодарны за поправки и комментарии.  
Bauw StratPlan.ru*