

**КТО ХОЗЯИН НА РЫНКЕ СТРАТЕГИЙ?
ОБЗОР №2 (2016 ГОД)**

Предупреждение: информация не может считаться полной и исчерпывающей, оценки и характеристики носят условный характер. Приводится краткая версия обзора.

За 2016 года в системе госзакупок выявлено **60** завершённых конкурсов, связанных со стратегическим планированием **на уровне городов и регионов** (разработка стратегий и прогнозов, информационно-медийное сопровождение разработки и реализации стратегий).

Общая стоимость по итоговой цене – **219 млн руб.**

1. Тематика конкурсов

Тема	Кол-во	Цена: мин./макс./средняя, млн руб.	Сумма, млн руб.
Разработка/актуализация стратегии региона	5	3,2 / 50,0 / 18,2	90,7
Разработка/актуализация стратегии региона (часть работы)	14	0,1 / 23,1 / 4,2	59,5
Разработка/актуализация стратегии города	13	0,2 / 10,4 / 2,3	30,4
Разработка/актуализация стратегии города (часть работы)	5	0,1 / 0,2 / 0,2	0,8
Разработка пространственной стратегии развития города	1	10,5	10,5
Разработка стратегии муниципального района	6	0,2 / 0,3 / 0,3	2,0
Разработка стратегии развития кластера	4	0,5 / 10,0 / 3,2	12,9
Разработка стратегии развития сельских территорий	1	1,0	1,0
Разработка стратегии развития предпринимательства	2	2,3 / 4,7 / 3,5	7,0
Информационно-медийное сопровождение разработки/реализации стратегии	8	0,05 / 1,4 / 0,5	4,2
Повышение квалификации	1	0,08	0,08
Итого	60		219,2

При примерно равном количестве контрактов, рынок региональных стратегий существенно больше рынка городских стратегий (150 и 30 млн руб. соответственно).

Наблюдается большой разброс цен внутри групп. Это связано как с разным масштабом работ, так и тем, что появилось много конкурсов на выполнение отдельной части работы, а части выделяются разные.

Так, Санкт-Петербург заказал две работы: «Актуализация приоритетов Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года» и «Разработка предложений по формированию комплексов мероприятий, обеспечивающих достижение долгосрочных целей социально-экономического развития Санкт-Петербурга». Упрощенно говоря, это работы по актуализации Стратегии и Плана мероприятий по реализации стратегии. Обе работы выполняли международные компании. Для сопоставления цен их следовало бы рассматривать как единую работу по актуализации стратегии, тогда ее цена была бы 39,3 млн руб., что увеличило бы среднюю цену по группе «разработка стратегии региона».

Ленинградская область также разбила одну работу на две: «Анализ условий реализации и определение ключевых предпосылок разработки Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области до 2030 года» и «Разработка Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Ленинградской области до 2030 года». Общая сумма – 7 млн руб.

Крупный контракт по корректировке стратегии ХМАО – Югры (25 млн руб.), выполняемый СОПСом, сопровождаются 3 небольших, связанных с информационно-медийным обеспечением, на общую сумму в 1 млн руб. Все три заключены с одной компанией.

Стратегию городского округа Жуковский в рамках двух контрактов на общую сумму 360 тыс. руб. разрабатывало ООО «ДИБИЭЙ-КОНЦЕПТ», а стратегией наукограда Королев занимались три разных компании в рамках трех контрактов на сумму 476 тыс. руб.

Рекордсменом по части дробления одной работы стала Воронежская область, здесь прошло 7 отдельных контрактов: крупный – на 3,4 млн руб. получил Воронежский государственный университет, пять мелких на разработку отдельных разделов стратегии на общую сумму 1,2 млн руб. разобрали другие учебные и научные организации, и один на обучение (79 тыс. руб.) исполнила Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС). Это, кстати, один из двух контрактов РАНХиГС (второй – Стратегия Ялты, 1,5 млн руб.).

Имеет смысл отметить появление спроса на разработку стратегий развития кластеров. Здесь замечено 4 контракта на 12,9 млн руб., из которых 10 млн приходится на одну работу по Мордовскому светотехническому кластеру (исполнитель – НИУ ВШЭ).

Уникальным по теме является контракт на «Формирование стратегических инициатив развития Иркутской области в целях актуализации стратегии Компании» на 12 млн руб., заказанный Иркутским ОАО энергетики и электрификации. Выполнило работу ООО «Центр системного прогнозирования» (через личность руководителя можно проследить связь с более известной на рынке организацией – Институтом социально-экономического развития Центрального федерального округа (ИНСЭР), а также с СОПС).

Выделяется контракт на новый тип стратегии – стратегию пространственного развития города, заключенный Екатеринбургом с малоизвестным ООО «МЛА+ СПб» на 10,5 млн руб.

Заметим, что был заявлен, но не состоялся, конкурс на еще одну необычную стратегию – Стратегию урбанистического развития города Ульяновска.

2. Самые крупные заказчики

Заказчик	Число контрактов	Сумма контрактов, млн руб.	Доля рынка, %
Краснодарский край	1	49,5	22,6
Санкт-Петербург	2	39,1	17,8
ХМАО – Югра	4	25,9	11,8
Иркутское ОАО энергетики и электрификации	1	12,1	5,5
Екатеринбург	1	10,5	4,8
Троицк	1	10,4	4,7
Автономное учреждение «Технопарк – Мордовия»	1	10,0	4,6
Республика Саха (Якутия)	1	9,7	4,4

3. Самые крупные поставщики

Поставщик	Число контрактов	Сумма контрактов, млн руб.	Доля рынка, %
МЦСЭИ «Леонтьевский центр»	1	49,5	22,6
НИУ ВШЭ	7	30,7	14,0
СОПС	1	24,9	11,4
ООО «Мак-Кинзи и Компания СиАйЭс»	1	23,6	10,8
Частная компания с ограниченной ответственностью «ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В.»	1	16,0	7,3
ООО «Центр системного прогнозирования»	1	12,1	5,5
ООО «МЛА+ СПБ»	1	10,5	4,8
ОАО «Якутская ярмарка»	1	9,7	4,4
НП «Институт экономических стратегий»	2	5,7	2,6

Около 60% рынка 2016 года разделили пять организаций – три частных и две бюджетных. По количеству контрактов беспорный лидер – НИУ ВШЭ, выполнявший 7 работ, по два контракта имели РАНХиГС и НП «Институт экономических стратегий».

4. Способы закупки

Способ	Количество	Сумма, млн руб.
Открытый конкурс	27	159,5
Закупка у единственного поставщика	17	21,7
Открытый запрос предложений	1	12,1
Двухэтапный конкурс	1	10,5
Электронный аукцион	3	9,8
Конкурс	1	3,4
Запрос котировок	10	2,0