

Роль консалтинговых услуг в развитии международных конкурсных торгов

УДК 339.5
ББК 65.428
3-382

Александр Николаевич ЗАХАРОВ,
доктор экономических наук, профессор, МГИМО МИД России
(119454 Москва, Вернадского проспект, 76),
кафедра мировой экономики - профессор, тел.: 8 (495) 225-37-66

Мариам Оганесовна МИРЗОЯН,
МГИМО МИД России (119454 Москва, Вернадского проспект, 76),
кафедра мировой экономики - соискатель, тел.: 8 (495) 225-37-66

Екатерина Сергеевна СКАЧКО,
МГИМО МИД России (119454 Москва, Вернадского проспект, 76),
Факультет Международных экономических отношений –
студентка 3 курса, тел.: 8 (495) 225-37-66

Аннотация

Современный период глобализации экономики характеризуется лавинообразным ростом инноваций, крайней интенсивностью изменений рыночной среды. Организациям, фирмам, тендерным структурам и всем тем, кто занимается организацией международных конкурсных торгов и внешнеторговой деятельностью, необходим адекватный комплекс консалтингового сервиса. В статье показано, что консалтинговые услуги – важнейшее направление развития международных конкурсных торгов. Более того, в настоящее время вполне можно говорить о возрастающей роли консалтинговых услуг в развитии международных конкурсных торгов, что имеет огромное значение для поставщиков, которые делают первые шаги на пути вхождения в рынок, как внутренний, так и внешний. Они получают квалифицированную помощь на этапе подготовки к торгам и комплексное сопровождение на необходимый период времени, такие как юридические услуги при участии в аукционах, тендерах, торгах или конкурсах на получение государственных заказов, а также помощь в инвестиционном консультировании при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, консалтинговые компании, консалтинговый сервис и услуги, аукционы, тендеры, государственные заказы, инвестиционное консультирование.

The role of consulting services in international competitive bidding



Aleksandr Nikolaevich ZAKHAROV,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Moscow State Institute of International Relations MFA Russia

*(Vernadskogo prospekt, 76, Moscow, 119454), Department of World Economy - Professor,
phone: 8 (495) 225-37-66,*

Mariam Ogenesovna MIRZOYAN,

Moscow State Institute of International Relations MFA Russia

(Vernadskogo prospekt, 76, Moscow, 119454),

Department of World Economy – Postgraduate student, phone: 8 (495) 225-37-66,

Ekaterina Sergeevna SKACHKO,

Moscow State Institute of International Relations MFA Russia

(Vernadskogo prospekt, 76, Moscow, 119454),

School of International Economic Relations – 3 year student, phone: 8 (495) 225-37-66

Abstract

The modern period of economic globalization is characterized by rapid growth of innovations and extreme intensity of market conditions changes. Organizations, businesses, tender institutions and all those involved in international competitive bidding and foreign trade activities require an adequate range of consulting services. The article shows that consulting services are the most important area of international competitive bidding. Moreover, at present role of consulting services in the development of international competitive bidding is increasing, being of great importance for suppliers who intend to/engaged in penetrating domestic and external markets. Thus, they receive qualified assistance in preparation for bidding and comprehensive support for the required period of time, such as legal services with participation in auctions, tenders, tenders or bidding on government contracts, as well as assistance in investment advisory services in the implementation of foreign trade activities.

Keywords: foreign trade activity, consulting companies, consulting service, auctions, tenders, bidding on government contracts, investment advisory services.

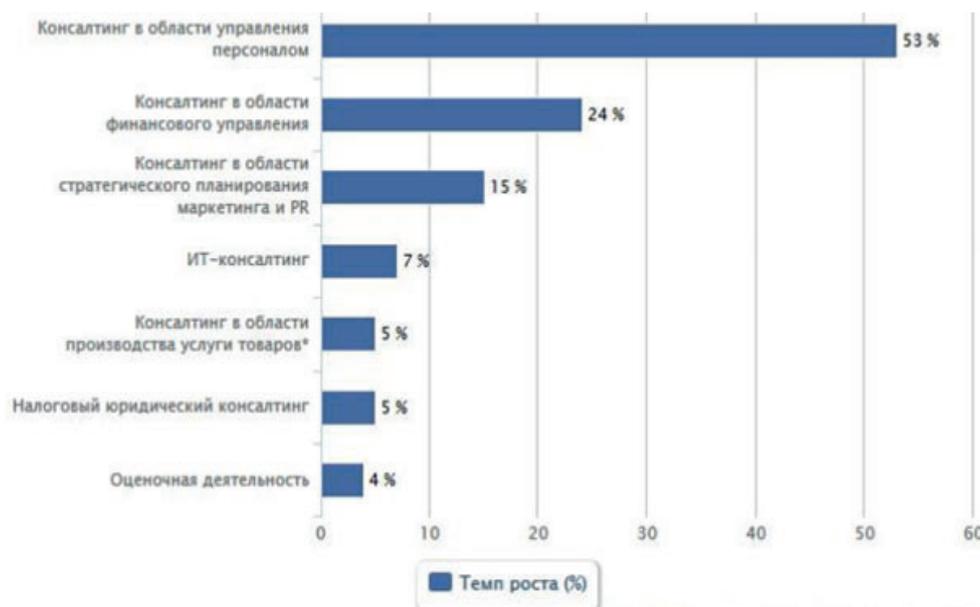
Согласно информации Kennedy Information Group, в сфере консалтинга в целом в мире на данный момент занято около миллиона человек, при этом численность консалтинговых компаний приближается к 1900. Суммарная стоимость оказанных этими фирмами услуг оценивается в 150 млрд долларов.

Количество крупных компаний достигает 50, и их деятельность охватывает до 70% от всего объема консалтингового рынка. Общая численность средних компаний примерно равна 350-ти, и им принадлежит 27%, а на долю небольших фирм (количество около 1300) приходится 3%. В настоящее время, консалтинговые фирмы существуют в подавляющем большинстве государств, хотя по классификации ВТО, консалтинг причислен к сфере «деловых непрофессиональных услуг».

Согласно последним данным агентства RAEX, составляющего ежегодный рейтинг, рынок консалтинга в России растет и динамично развивается. Общий объем прибыли наиболее видных консалтинговых групп и фирм, включенных в список, за 2017 год оценивается в 97,1 млрд рублей, увеличившись по сопоставимым данным на 10% (см. рисунок 1).

Рисунок 1

Изменение суммарной выручки участников рейтинга по видам консалтинга в 2017 г.



Источник: Российский рынок консалтинга уверенно растет — свидетельствует очередной ежегодный рейтинг от рейтингового агентства RAEX. РАЭК-Аналитика. Консалтинг. Учет и контроль. №5 – 2018. – С. 12-14

Тендерные структуры широко практикуют использование специалистов консалтинговых фирм в процессе подготовки и проведения торгов. Подобный подход к решению организационных задач, связанных с тендером, является оптимальным в тех случаях, когда фирма-заказчик не располагает достаточным штатом своих сотрудников, а его расширение нецелесообразно либо невозможно ввиду отсутствия на месте квалифицированных работников.

Предоставление консалтинговых услуг в процессе подготовки международных конкурсных торгов (МКТ) имеет огромное значение для поставщиков, которые делают первые шаги на пути вхождения в рынок. Опытные профессионалы оказыва-



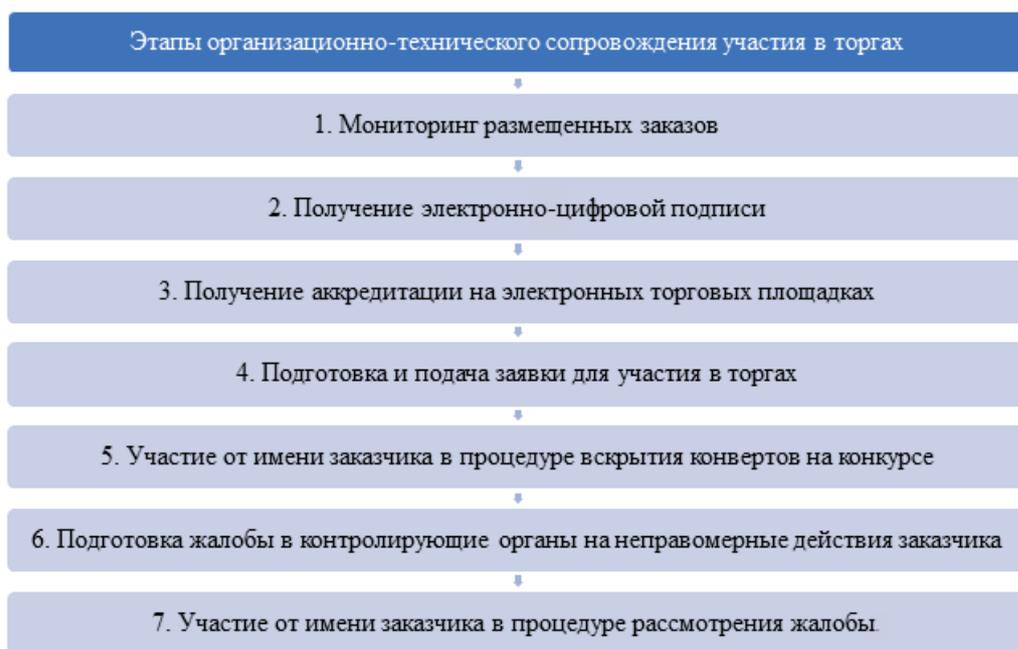
ют помощь на этапе подготовки к торгам или предоставляют комплексное сопровождение на необходимый период времени. Имеются ввиду юридические услуги при участии в аукционах, тендерах, торгах или конкурсах на получение государственных заказов. Также предусматривается юридическое сопровождение в процессе подачи жалобы на неправомерные действия заказчика или иных структур, имеющих отношение к торгам.

На практике применяется два варианта консалтинговой помощи, которые предоставляются на время МКТ. Речь идет о локальном содействии на определенном этапе торгов или комплексной поддержке заказчика на всем протяжении тендера. В локальном варианте помощь может быть одноразовой или постоянной, но в любом случае, она распространяется на достижение одной конкретной цели. В качестве примера можно назвать выбор тендера, содействие в процессе подачи заявки и т. д. Комплексная поддержка подразумевает содействие на всех этапах торгов, и ее величина определяется пожеланиями заказчика и его финансовыми возможностями.

Полное организационно-техническое сопровождение участия в торгах включает в себя следующие этапы, представленные на рисунке 2.

Рисунок 2

Этапы организационно-технического сопровождения участия в торгах



Источник: Сурма И.В. Внутренний и внешний консалтинг делят рынок – тенденции развития современного рынка консалтинговых услуг./ Государственное управление. Электронный вестник.- 2011. С. 1 -11

В качестве основных преимуществ можно отметить квалифицированную помощь и разноплановые консультации профессионалов, своевременное предоставление свежей информации о закупках и различных новшествах, имеющих место в конкретных процедурах, а также повышение эффективности участия в торгах.

Необходимо принимать во внимание и некоторые негативные моменты:

Привлечение консалтинговой фирмы не дает полной гарантии победы в торгах.

Необходимо вникнуть в работу, изучить техническое задание, принять решение, координировать и направлять работу специалистов, осуществляющих сопровождение.

Вполне возможным является предоставление услуг консалтинговой фирмы двум участникам торгов в рамках одного тендера.

Современный рынок консалтинговых услуг находится в состоянии наибольшего соответствия признакам идеальной конкуренции. Для него характерны следующие моменты: одновременное функционирование большого количества равноправных фирм, наличие права свободного доступа и выхода из отрасли, отсутствие возможности устанавливать цену кем-либо из участников рынка.

Существует тенденция образования консалтинговых структур новой формации. Они специализируются на предоставлении консультативной помощи для заказчиков, работающих в области высоких технологий. Среди крупных производителей товара, распространяется практика организации собственных консалтинговых отделов. Зачастую такие штатные подразделения в процессе функционирования динамично развиваются и впоследствии, позиционируют себя на рынке как самостоятельные компании. Залогом того, что заказчику предоставят консалтинговые услуги высокого качества, можно рассматривать ответственный подход к выбору фирмы. Другим обязательным условием, является постоянное прямое взаимодействие с экспертами, оказывающими поддержку. Поставщик должен контролировать объем предоставляемой им информации, принимать непосредственное участие в определении ценового предложения и порога ценового предложения.

Для любой фирмы, предлагающей консалтинговые услуги, решающее значение имеет профессиональный уровень ее сотрудников. Необходимым условием для эффективной работы является наличие в штате хороших специалистов в каждой из отраслей экономики. По этой причине, служащие консалтинговых компаний в своей работе предпочитают использовать методики, которые формируют открытый, доверительный, профессиональный и персонифицированный диалог между организаторами торгов.

Таким образом, консалтинговые услуги – важнейшее направление развития МКТ. Сегодня вполне можно говорить о возрастающей роли консалтинговых услуг в развитии международных конкурсных торгов, что имеет огромное значение для поставщиков, которые делают первые шаги на пути вхождения в рынок, как внутренний, так и внешний. Они получают помощь на этапе подготовки



к торгам и комплексное сопровождение на необходимый период времени (юридические услуги при участии в аукционах, тендерах, торгах или конкурсах на получение государственных заказов), а также на получение инвестиционного консультирования для осуществления внешнеторговой деятельности.

Продуманное привлечение консалтинговых фирм, можно расценивать, как эффективный инструмент для тех, кто принимает участие в международных конкурсных торгах. Но нельзя забывать, что помощь сторонних специалистов не является абсолютной гарантией допуска заявки до участия в процедуре, она в большой степени повышает вероятность выиграть тендер.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Kennedy Information Group // <http://www.kennedyinfo.com/consulting/>

² Сурма И.В. Внутренний и внешний консалтинг делят рынок – тенденции развития современного рынка консалтинговых услуг./ Государственное управление. Электронный вестник.- 2011. С. 1 -11.

³ Российский рынок консалтинга уверенно растет — свидетельствует очередной ежегодный рейтинг от рейтингового агентства РАЕХ. РАЭК-Аналитика. Консалтинг. Учет и контроль. №5 – 2018. – С. 12-14

⁴ Тендерное сопровождение — 7 секретов для новичков // <http://zakupkihelp.ru/uchastniku-zakupok/tendernoe-soprovozhdenie.html>

⁵ Специфика рекламной деятельности на рынке консалтинговых услуг // <https://articlekz.com/article/15286>

БИБЛИОГРАФИЯ:

Бельчук А.И., Буренин В.А., Орешкин В.А. Сабельников Л.В., Хвалевиц А.В. Международные торги // Российский внешнеэкономический вестник. - 2016. №3 – С. 104-114

Кузнецов К.В. Международная практика и российские реалии госзакупок/ К.В. Кузнецов // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. –2005. - №2 – С. 108-111.

Семенова Ф.З., Борлакова М.Б., Боташева Л.С. Зарубежный опыт организации государственных закупок //Фундаментальные исследования. – 2016. – № 6-2. – С. 465-469

Флегонотова Т.А. Регулирование электронной коммерции в КНР: риски и возможности для международного сотрудничества // Вестник международных организаций. - 2017. Т. 12. № 4. – С. 150-168

BIBLIOGRAFIYA:

Bel'chuk A.I., Burenin V.A., Oreshkin V.A. Sabel'nikov L.V., Hvalevich A.V. Mezhdunarodnye torgi // Rossijskij vneshneehkonomicheskij vestnik. - 2016. №3 – S. 104-114

Kuznecov K.V. Mezhdunarodnaya praktika i rossijskie realii goszakupok/ K.V. Kuznecov // Goszakaz: upravlenie, razmeshchenie, obespechenie. –2005. - №2 – S. 108-111.

Semenova F.Z., Borlakova M.B., Botasheva L.S. Zarubezhnyj opyt organizacii gosudarstvennyh zakupok // Fundamental'nye issledovaniya. – 2016. – № 6-2. – S. 465-469

Flegonotova T.A. Regulirovanie ehlektronnoj kommercii v KNR: riski i vozmozhnosti dlya mezhdunarodnogo sotrudnichestva // Vestnik mezhdunarodnyh organizacij. - 2017. T. 12. № 4. – S. 150-168

