

Текст: Александр Флоренский

### Типология компаний

Более половины компаний, конкурирующих в Ирландии за право заключить государственный контракт, относятся к категории микропредприятий (до 15 человек в штате). Малые предприятия составляют 25% от общего числа компаний, средние (50-249 служащих) — 13%, крупные (250+) — 11%.

Исследователи из Дублинского университета выделили три основные сферы деятельности компаний, сотрудничающих с госструктурами: отрасль профессиональных услуг (22%), строительство (15%), высокие технологии (11%). Три четверти поставщиков — ирландские компании, оставшаяся четверть — фирмы из Северной Ирландии, Великобритании, Европы и других регионов.

### Стоимость контрактов

Стоимость контрактов, за которые компании ведут конкурентную борьбу во время торгов, относительно низкая. Треть компаний от общего количества базирующихся в Ирландии компаний пытаются получить контракты стоимостью до 25 тысяч евро. Контракты остальных 37,6% компаний оцениваются в 25-130 тысяч евро каждый. И лишь 30% компаний стремятся выиграть тендер на контракты стоимостью 130 тысяч евро и больше.

### Частота проведения тендеров

В прошлом году половина фирм подавала заявки на участие не более чем в трех тендерах. Количество заявок отдельно взятой компании прямо пропорционально масштабам ее деятельности: чем меньше фирма, тем меньше число контрактов, за которые она борется. В 2012 году среднестатистическое «микропредприятие» пыталось выиграть 5 тендеров, малое предприятие — 11,5, для компании среднего масштаба такой показатель составляет 19,6, для крупной — 31. По-видимому, из-за ограниченных кадровых или же финансовых ресурсов небольшие фирмы реже участвуют в торгах.

Несмотря на то обстоятельство, что так называемые микропредприятия в среднем не столь часто участвуют в торгах, они чаще становятся их победителями,

## «Сарафанное радио» — второй по популярности метод получения информации о тендерах в Ирландии

нежели представители среднего и малого бизнеса. В прошлом году микрокомпании выиграла 44% от общего количества тендеров, в которых принимали участие. Аналогичный показатель у малых предприятий соответствует 39%, у средних — 42%, однако самый высокий показатель у крупных предприятий — 53%.

### Менеджмент процедуры тендерных торгов

В большинстве компаний за проведение тендера несет ответственность только один человек. Командный подход практикует каждая третья компания. По части масштабов деятельности имеются следующие данные: 72% микропредприятий полагается на одного человека, ответственного за получение контракта в государственном секторе, в 16% компаний для этой задачи организована отдельная группа специалистов. Малые, средние и крупные фирмы больше доверяют команде, чем отдельным лицам. Более 46% малых предприятий, 60% средних и 68% крупных компаний используют командный подход.

### Участие в зарубежных торгах

Лишь небольшая часть ирландских поставщиков предпринимает попытки заключить контракты в общественных секторах других стран из Евросоюза. За последние три года ирландские компании чаще сотрудничали с правительствами Северной Ирландии и Британии. Но даже и на таких близкорасположенных рынках присутствует лишь 28% от общего количества компаний из Ирландской Республики. В континентальной Европе и странах, не входящих в ЕС, присутствует еще меньше ирландских компаний — 16% и 19% соответственно. Эта ситуация свидетельствует о том, что большая часть ирландских поставщиков ограничивается сотрудничеством с правительственными и полуправительственными агентствами в Ирландии.

### Препятствия

Ирландские компании, участвующие в тендерах, сталкиваются с теми же про-

блемами, что и фирмы из других стран: это, в частности, бюрократические преграды и ограниченность собственных ресурсов. Во время исследования DCU Business School обнаружилось также, что процессуальные аспекты проведения тендера являются для поставщиков наиболее проблематичными.

Сложности при налаживании контакта с правительственными ведомствами, понимание нюансов, содержащихся в официальных документах, и фактическая стоимость затрат — все это те проблемы, с которыми чаще всего приходится сталкиваться представителям частного сектора Ирландии. Во время недавнего исследования было установлено, что вопросы, имеющие отношение к страховке, объему финансовых расходов, организационным расходам, профессиональной аккредитации, опыту или поиску партнеров, представляются менее сложными для поставщиков. Их затруднения связаны не столько с недостатком собственных ресурсов, сколько с несовершенством системы проведения тендера.

### Способ получения информации

Национальный портал госзакупок ([www.etenders.gov.ie](http://www.etenders.gov.ie)) — самый популярный ресурс, дающий возможность управляющим компаниям получать сведения о тендерах. Этим сайтом пользуются 93% фирм. «Сарафанное радио» — второй по популярности метод получения информации (59%); за ним следует такая форма, как запрос о цене, осуществляемый непосредственно госпоставщиками. Веб-сайты организаций из общественного сектора и пресса (местная/общенациональная) являются надежными источниками для 40% и 37% поставщиков соответственно.

То, насколько часто компании прибегают к запросу о цене, зависит от масштаба деятельности фирмы. 39% владельцев микропредприятий узнают о доступных контрактах посредством такой формы, для официальных лиц малых предприятий этот показатель соответствует 55%, для средних — 60% и 68% — для крупных.

