

Часть 1.

Как начать работать в государственных закупках по тендерам.

"Здесь, чтобы стоять на месте - нужно бежать изо всех сил, а чтобы куда-то попасть, нужно бежать, по крайней мере, в два раза быстрее".
«Алиса в Зазеркалье»

Мысль о «тендерах» приходит в голову тогда, когда существующее положение с «обычными» продажами Вас уже не устраивает.

Это случается, когда Ваши «продажники» уже набрали клиентскую базу и сидят на ней, не желая искать новые контакты. А набирать новых уже некуда – офис-то не резиновый..

Или наоборот – продажи падают, поскольку Ваши клиенты постепенно «отваливаются» и переходят на контрактные закупки.

Первый случай – застой, второй – упадок. Оба варианта одинаково плохи, так как для выживания и процветания необходимо постоянно двигаться вперед. И фирме и Вам.

Госзакупки (ГЗ) могут дать Вам шанс выйти на следующий виток развития.

Как уверяют оптимисты, ТАМ есть ВСЁ - миллионные суммы, бюджетное финансирование и годовые контракты! Надо просто придти и выиграть тендер.

С другой стороны, пессимисты предупреждают – «Да ну, там все куплено и заточено под своих».

Ответственно заявляю – правы обе стороны. Каждая по-своему.

Есть и «заточка», есть и «общие» процедуры. Надо только научиться их отличать, отсеивать ненужные, подавать заявку на самые интересные, торговаться и побеждать.

А я могу немного помочь Вам с этим. Разумеется, в рамках одной статьи невозможно рассказать о ГС во всех подробностях – уж слишком много информации. Но если эта тема заинтересует читателей и редакцию, то цикл статей будет продолжен.

Вступление.

Я - практик. Все требования законов постигал самостоятельно на своих (и чужих) синяках и залётах. И вся теория, о которой я напишу, выработана исключительно из практики, а не наоборот.

Фирма, в которой я выступаю одним из учредителей и директором, свой первый муниципальный контракт выполнила в 1991 году. Да, еще до «исторического материализма»-))) Заказчиком у нас тогда выступил *Совет народных депутатов Свердловского райисполкома г.Москвы*. Сейчас это звучит, наверное, так же архаично как и «Посольский приказ Кемской волости» -))

Базовая теория кратко.

(ГЗ) в современном виде начали работать с момента внесения более-менее вменяемых поправок в 94й Федеральный закон в 2007 году.

На сегодняшний день (ГЗ) регулируется уже новым Федеральным законом №44 (44-ФЗ) «О федеральной контрактной системе (Ф К С)». Есть еще 223 Федеральный закон о закупках на внебюджетные средства, но его мы касаться пока не будем.

И давайте сразу определимся с терминологией, которую используют специалисты – мы с вами.

Слово «ТЕНДЕР» профи не используют, этот термин для людей «не в теме».

Если в общем плане , то можно говорить «ГОСЗАКУПКИ» или «Фэ Ка Эс» или «44 Фэ Зэ».

Если говорить о чем то конкретно, то надо уточнять тип процедуры , например «Аукцион по 44 Фэ Зэ».

Например, если Вы, хотите сказать, что начинаете работать с гостендерами, то звучать это будет так – «Моя фирма работает в электронных аукционах по ФКС... ах вы не знаете? ФКС – это новая контрактная система государственных закупок».

Теперь - пояснение.

Согласно 44-ФЗ все закупки делятся на три основных типа.

Если без подробностей, то эта система выглядит так –

1. Конкурсы
2. Аукционы (электронные)
3. Котировки (запросы котировок)
4. Закупка у ЕП (единственный поставщик)

Что бы иметь общее представление и различать эти виды вот Вам табличка в самом общем виде.

№	Вид	Что закупают	Сумма закупки	Вид торгов.
1	Конкурс	Услуга	Любая	Одно Ваше ценовое предложение.
2	Аукцион	Услуга или товар	Любая	Несколько Ваших ценовых предложений.
3	Котировка	Услуга или товар	До 500 000 руб.	Одно Ваше ценовое предложение.
4	Закупка у ЕП	Услуга или товар	До 100 000 руб.	Одно Ваше ценовое предложение.

«Конкурс» - это запрос условий исполнения контракта и, конечно ЦИФРЫ. На конкурс участником готовится большое количество документов и расчетов. Чаще всего конкурсы – это строительство.

Например -

Извещение от 28.05.2014 №0173100002914000049

Способ определения поставщика - Конкурс с ограниченным участием

Закупку осуществляет «Федеральное агентство воздушного транспорта»

Наименование объекта закупки «Выполнение строительно-монтажных работ по объекту: «Реконструкция и развитие аэропорта «Домодедово». Объекты федеральной собственности (первая и вторая очередь строительства)»

Начальная (максимальная) цена контракта 12 916 574 938,56 Валюта Российский рубль

Источник финансирования Федеральный бюджет

Да-да, это реальная цифра в реальном конкурсе-)))

Но скажу честно – я в конкурсах не участвую и подробной информацией о них не располагаю.

Если у Вас нет «опытного в конкурсах» сотрудника, то правильно составить конкурсную заявку и «втиснуться» в конкурс для Вас будет очень трудно.

«Аукцион» – это тоже запрос Заказчиком ЦИФРЫ - цены на конкретный товар или услугу.

Но это процедура, в которой можно подавать несколько ценовых предложений перебивая ставку конкурента. Это более сложный процесс, состоящий из нескольких этапов.

В упрощенном виде это выглядит так -

Заказчик - «Хочу жар-птицу, новую, габариты не более 120x240, вес не менее 5 кг, сзади три пера, и есть у меня на это дело всего миллион рублей».

Несколько поставщиков отсылают ему свои предложения (цена не указывается) –

- 1й - «Жар-птица, Товарный знак «Hewlett-Packard» производство Япония, сенсорная «мультитач», габариты 112,63x234,98, вес 7,28 кг, сзади три пера»
- 2й - «Жар-птица, производство АвтоВАЗ Россия, полноприводная, габариты 110x200, вес 12 кг, сзади три пера»
- 3й - «Жар-птица, производство Китай, пробег 40 000, габариты 121x250, вес 6 кг, сзади три пера»

Заказчик читает эти предложения и отвечает участникам –

- 1му- «допушен, торгуйся»
- 2му –«допушен, торгуйся»
- 3му – «че-то габариты у твоей птички великоваты, в дверь не пролезет, да и не новая она, вон какой пробег. Так что отклоняю, к торгам не допущен».

И на торги допускаются только 1й и 2й участники. И начинают они подавать ценовые предложения.

Торги проходят в Интернете, но выглядит это все равно вот так -

- 1й – я продам свою птичку за 1 миллион рублей
- 2й – а я свою - за 900 тыщ
- 1й – а тогда я свою - за 800
- 2й – а я за 700
- 1й – за 600
- 2й – 500
- 1й – 450
- 2й – 440
- 1й – 439
- 2й – 438,50
- 1й – эээээээ....

Победил 2й. С ним заказчик и заключает государственный контракт на поставку птицы.

А на сэкономленные средства можно еще корма птичьего докупить.

На другом аукционе конечно.

«Котировка» - это запрос Заказчиком ЦИФРЫ - цены на конкретный товар или услугу.

Например, заказчик пишет «Хочу 100 бочек варенья, у меня есть 300 тыщ рублей».

Несколько поставщиков отсылают ему свои предложения –

- 1й «Есть 100 бочек вишневого варенья, готов продать за 290 тыщ рублей»
- 2й «Есть 100 бочек малинового варенья, готов продать за 280 тыщ рублей»
- 3й «Есть 100 бочек варенья из лепестков роз, готов продать за 250 тыщ рублей»

Заказчик получает эти предложения, читает заявки, сравнивает цены и пишет всем участникам – «Куплю у №3 за 250». Торги окончены. 1й и 2й пролетели.

«Закупка у ЕП» – это работа с Заказчиком по простому договору поставки.

Согласно 44-ФЗ любой Заказчик имеет право заключить договор с единственным поставщиком на поставку однотипного товара по прямому договору на сумму до 100 000 руб. Законом установлен лимит – 2 млн. руб. в год.

Это означает, например, что Пенсионный фонд может купить у Вас патроны для АК-47 на сумму 99 999 рублей «по договору» только ДВАДЦАТЬ раз в течение года (если им конечно нужно столько).

Для того, что бы начать работать в этом виде ГЗ, Вам нужен хороший контакт с Заказчиком. Т.е. по большому счету, это обычная продажа с заключением одноразового договора.

МОЙ ВЫВОД

Самый простой вариант для начала работы в ФКС – это запросы котировок. Т.е. закупки до 500 тысяч рублей. Этот вариант требует минимум затрат, достаточно прост в освоении для начинающих и наименее коррумпирован.

Надеюсь, теперь Вы составили хотя бы первое общее впечатление о системе работы ФКС.

И хочу сразу ответить на Ваш вопрос – «ДА!».

Что за вопрос? Ну тот, самый главный – «Можно ли заработать в тендерах?»

Это будет несколько статей на общую тему – «Как начать работать в госзакупках».

Первая часть, которая перед Вами - это простое «введение в специальность», с разъяснением общих понятий, терминологии и тд.

Если тема в принципе нужна и читатели проявят заинтересованность, то будем продолжать.

С уважением,

ДВ.

План статей.

Сайт

1. Как найти торги на ЗАКУПКИ ГОВ.
2. Как использовать аналитику сайта.
3. Как узнать историю закупок заказчика.
4. Как узнать «заточена» ли процедура под своего поставщика.
5. Методы коммерческой разведки и получения информации.

Запрос котировок.

6. Какими статьями закона регулируется.
7. Как перевести эти статьи на человеческий язык.
8. Как читать Извещение.
9. Как читать Техзадание.
10. Как искать ловушки в запросе котировок.
11. Как посчитать Вашу себестоимость.
12. Как составить заявку.
13. Как много надо котировок.
14. Сколько можно заработать.

Аукцион

15. Какими статьями закона регулируется.
16. Как перевести эти статьи на человеческий язык.
17. Как читать Документацию.
18. Как читать Техзадание.
19. Как искать ловушки в аукционной документации.
20. Как посчитать Вашу себестоимость.
21. Как составить заявку.

Дополнительно.

- Как использовать закон не нарушая его.
- Запросы разъяснений.
- Жалобы в антимонопольную службу.
- Заключение контракта.
- Протоколы разногласий.
- Расчет спецификации.
- Увеличение количества по контракту.
- Методы расчета для получения дополнительной прибыли.
- Не очень чистые методы конкурентов – на что обратить внимание («Гопор», «таран» и тд.)