



ВЫСШАЯ ШКОЛА
МЕНЕДЖМЕНТА
СГЭУ

МИТАП

**«КАК РАЗВИТЬ ТЕНДЕРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В
КОМПАНИИ И
СДЕЛАТЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНЫМ СПОСОБОМ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ»**



Булавина Дарья

- Руководитель Самарского филиала компании “Конкурентные Закупки” (компания более 19 лет на рынке, стаж в компании 8 лет, компания ежедневно проводит более 200 участий в торгах для клиентов различных отраслей и регионов, обеспечивая среднюю статистику 40% побед относительно участий, штат 700 сотрудников в разных регионах РФ);
- Эксперт в области аналитики тендерного рынка и реализации стратегий развития поставщиков различных отраслей через канал B2G и коммерческие тендеры;
- Преподаватель «Академии участников закупок»;
- Представитель общественной организации “Ассоциация Участников Закупок”;
- Выпускница программы МВА «Высшей школы менеджмента»;
- Организатор и модератор тендерного бизнес-клуба «Гермес»

Бизнес-клуб
поставщиков
товаров и услуг



GERMES

Создан Ассоциацией
участников закупок

- По данным ЦСР (центра стратегических разработок) доля Госсектора в Российской экономике составляет 46%;
Рынок B2G и коммерческих тендеров является огромным каналом привлечения заказчиков;
- Сам рынок открыт и понятен, в отличие от коммерческого сектора, где потребность нужно выявлять. В B2G и коммерческих тендерах потребности заказчиков конкретно обозначены на официальных ресурсах. Нужно лишь их закрыть методом подачи своих ценовых предложений.

Почему Государство надежный и интересный заказчик?

- Бюджет – это уже выделенные средства, которые Заказчик не может потратить на другую статью расходов (должен освоить выделенный бюджет);
- Предусмотрено изменение существенных условий контракта (суммы, сроков, объёмов работ) если в текущей рыночной ситуации их соблюдать не представляется возможным;
- Предусмотрено авансирование по контрактам до 90% от НМЦК;
- В случае не возможности исполнения контракта из-за текущих рыночных условий Заказчик обязан отменить штрафные санкции, а так же отменить внесение компании-исполнителя в РНП (реестр недобросовестных поставщиков);
- Заказчик не закроется, не обанкротится и точно заплатит.

Способы размещения закупок

- **Аукцион в электронной форме**

(единственный критерий оценки – цена, необходимо совершать шаги на понижение цены, контракт заключается с последним участником, который сделал шаг, преимущество – если вы стали единственным участником – вы можете заключить контракт по максимальной цене);

- **Запрос котировок**

(самый простой способ, необходимо 1 раз указать цену и контракт будет заключен с участником, предложившим наименьшую цену);

- **Конкурс в электронной форме**

(заказчик, помимо цены устанавливает критерии оценки, например опыт ранее исполненных контрактов, квалификация специалистов в штате, срок выполнения работ или гарантийных обязательств).

Чего, как правило, боятся компании относительно выхода на тендерный рынок?

1. Все победители predeterminedены;
2. Бизнес слишком мал;
3. Нужно вкладывать деньги;
4. Боязнь ошибиться и заключить не выгодный контракт либо попасть в РНП;
5. Изменение условий рынка (долгосрочный контракт заключен, условия рынка поменялись (невозможность исполнить контракт));
6. Боязнь не известности (не известно что нужно знать, чтобы быть компетентным в сфере;
7. Боязнь, что продукт не подойдет.

Чем нужно руководствоваться, чтобы побеждать в торгах с минимальной конкуренцией?

1. Важно знать как размышляют ваши конкуренты, знать их поведенческие особенности на рынке и действовать с отличием от действий конкурентов;
2. Работать с авансом не выгодно (выгоднее заявиться на тендер без аванса, попробовать его согласовать и, если нет средств на исполнение контракта брать кредит на пополнение оборотных средств);
3. Чем сложнее тендер – тем меньше участников;
4. Если есть опыт выполненных аналогичных работ или исполненные контракты по 44 или 223-ФЗ – нужно заявляться на тендеры с требованием о подтверждении квалификации (ПП №2571). На таких тендерах меньше всего участников, т. к. мало кто может разобраться;
5. Платные площадки с платным участием – хорошая возможность не конкурировать. Ваши конкуренты боятся платить за участие, потому что боятся не победить и потерять деньги.;
6. Отслеживайте тендеры, на которые никто не заявился (с заказчиками можно вести переговоры).
7. Зарегистрируйте свою ЭЦП в ЕИС и настройте для работы на электронных площадках. Есть площадки, которые показывают количество уже поданных заявок при входе с ЭЦП (rts-tender). Есть тендеры, которые не отображаются в ЕИС и при входе на площадку без ЭЦП (sberbank.ast)

Что необходимо для поиска тендеров с минимальной конкуренцией

- Агрегатор (любой), отслеживающий как можно больше коммерческих площадок в едином интерфейсе (т. к. технически не возможно найти сотни площадок и мониторить их ежедневно по очереди)
- Программа, которая покажет торги, на которые никто не заявился и контакты заказчика
- Квалифицированный специалист с опытом или аутсорсинговая организация (не секретарь, не бухгалтер, не юрист общей практики и не фрилансер с авито)



Как заранее оценить перспективность тендера и шансы на победу

1. Оцените соответствие требованиям допуска (чтобы избежать отклонения);
2. Условия оплаты по тендеру, обеспечение заявки, исполнения контракта.
Обратитесь в банк, согласуйте до подачи заявки открытие спецсчёта, банковскую гарантию, кредит на исполнение контракта или пополнение оборотных средств (чтобы не получить внезапный отказ или не заключить потенциально не выгодный контракт на исполнение);
3. Оцените сложность подготовки документации и наличие признаков ограничения конкуренции;
4. Оцените уровень конкуренции по итогам предыдущих аналогичных тендеров (посмотрите кто участвовал в предыдущих аналогичных тендерах заказчика, кто побеждал, за счёт чего и по каким ценам);
5. Если вы участвуете не в аукционе, а в конкурсе (критерий оценки не только цена, но и квалификация, опыт исполненных аналогичных контрактов) сравните свою компанию с побеждавшими ранее и поймёте имеет смысл участвовать или нет.



Форма таблицы для аналитики шансов на победу в конкретном тендере

Требования к участнику (соответствуем ли)	
Требование 2571 для 44-ФЗ (можем ли предоставить требуемый опыт)	
Критерии оценки (посмотреть кто ранее побеждал у заказчика, сравнить опыт, выручку)	
Условия оплаты (если есть аванс – участников будет больше, чем если его нет)	
Адрес и срок выполнения работ	
Какая смета (для строительных тендеров)	
Какая конкуренция (оценка ранее проведённых аналогичных тендеров)	
Площадка, Обеспечение заявки, исполнения контракта, гарантийных обязательств, депозит площадки	
Наличие сложных форм	
Чем интересна закупка, кто может победить и за счёт чего	

Результаты участия ООО «Фаворит» 60% побед относительно участия ИНН 9723005014

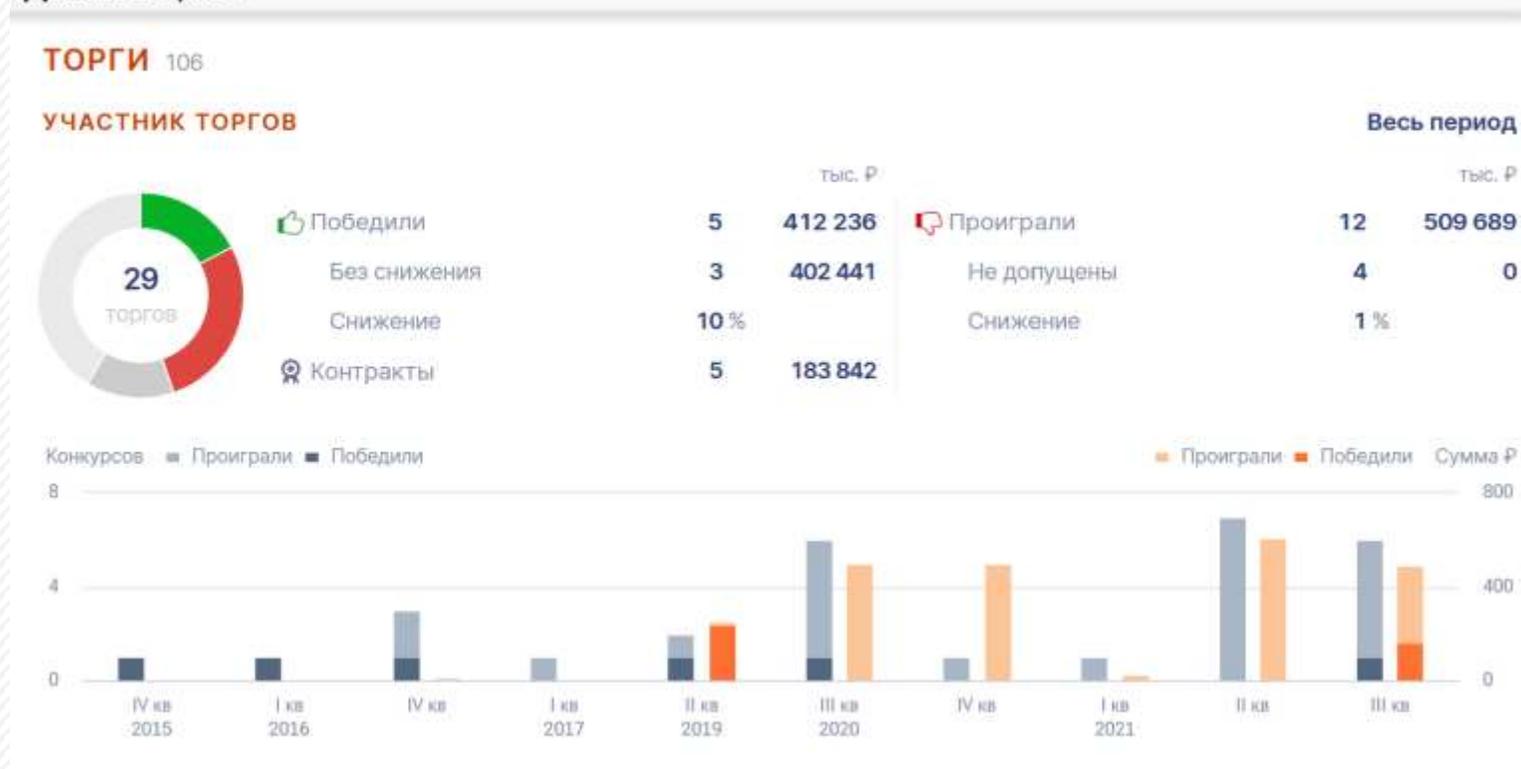
- Приняли участие в 34-х тендерах, заключили 20 контрактов на 33 млн рублей суммарно



Результаты участия ООО «Диапазон» 66% побед относительно участий

- Приняли участие в 3-х тендерах, заключили 2 контракта на 400 млн рублей суммарно

Диапазон, АО



Булавина Дарья

+7 906 127 60 01

bulavina@k-zakupki.ru

[Дарья Булавина \(one-click.link\)](#)

