

Стимулирование сбыта / Тендерные торги

# Коммерческие тендеры: шесть советов, как избежать трудностей

Эта статья

Расскажет, как не попасть в «санкционный» список компаний, отстраненных от участия в тендерах

Посоветует, как избежать мошеннических схем

Покажет, как обойти конкурента, предлагающего самую низкую цену



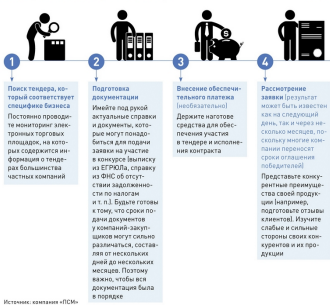
**Андрей Медведев**, генеральный директор компании «Промышленные силовые машины»

Наша компания участвует в тендерах последние девять лет. За это время система тендерных закупок претерпела многочисленные изменения, которые коснулись как законодательной части, так и процесса оформления, подачи и обеспечения заявки. Поэтому компании-новички, которые только выходят на рынок или впервые решили принять участие в тендере, могут столкнуться с рядом неочевидных трудностей и в результате проиграть.

Коммерческие тендеры, в отличие от государственных, устроены по правилам компаний-организаторов, в зависимости от специфики бизнеса и требований заказчика. В любом случае процесс участия в закупках частных компаний можно разделить на определенные этапы с базовыми правилами подготовки и проведения (рисунки). Вот несколько советов.

## Этапы участия в коммерческом тендере

Рисунок 1



## Информация об авторе и компании

**Андрей Медведев** окончил Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова. Работал на Ярославском моторном заводе «Атлант». В 2005 году стал одним из инициаторов создания инженеринговой группы «ПСМ» («Промышленные силовые машины»), в которой с момента основания занимал пост коммерческого директора. С 2012 года — генеральный директор.

«ПСМ» («Промышленные силовые машины») — компания, сфера деятельности которой — машиностроение, инженеринг, металлообработка, производство специального энергетического и насосного оборудования на базе дизельных двигателей. Основано в 2005 году. В штате 250 человек. Оборачиваемость за 2014 год составила 1,5 млрд руб.

Официальный сайт — [www.psmnet.ru](http://www.psmnet.ru)

## Совет 1. Используйте системы-агрегаторы

Мы зарегистрированы более чем на 40 электронных торговых площадках (ЭТП), в том числе коммерческих: B2B-Center, «Фабрикант», «ТЭК-Торг», «АЛРОСА», «Лукойл» и др. Чтобы не упустить важный тендер и не запутаться в их большом количестве, воспользуйтесь специальными системами-агрегаторами (например, [www.seldon.ru](http://www.seldon.ru), [www.trade.ru](http://www.trade.ru)). Они объединяют информацию о тендерах с большинства электронных площадок из России и некоторых других стран. Подобные системы оказывают и дополнительные услуги, например помогают оформить электронную цифровую подпись (для удостоверения документов в интернете), аккредитоваться на различных ЭТП, правильно подготовить заявку и т. д. Также они предлагают аналитические отчеты, маркетинговый анализ участников закупок и рынка в целом.

Одни площадки берут абонентскую или единовременную плату (за месяц или за год), другие — процент от сделки. Тарифы зависят от потребностей компании (от 2 тыс. руб. в месяц до 40–50 тыс. руб. в год). Например, если компании нужна информация только по тендерам, то цена будет не слишком велика, а если необходимы данные аналитического характера, стоимость услуг агрегаторов будет выше.

## Совет 2. Внимательно читайте тендерную документацию

Контрактная система в сфере закупок и услуг для юридических лиц регулируется Федеральным законом от 18.07.2011 №223-ФЗ. Этот документ вводит некоторые ограничения для компаний, поэтому большую роль играют положения частных предприятий о проведении тендерных процедур. Они содержат свой регламент, в котором указаны требования к участникам тендера, формы для заполнения, критерии отбора участников, порядок заключения договора и др.

Чтобы принять участие в тендере — и победить в нем, — необходимо очень внимательно изучить условия проводимой закупки и правильно составить заявку в соответствии с инструкциями в тендерной документации. Не должны остаться без проработки следующие аспекты: максимальная цена контракта, его обеспечение, сроки поставки, условия договора в случае любых просрочек с обеих сторон, район доставки оборудования.

Например, немногим больше года назад мы выиграли контракт на поставку оборудования в небольшое село Ханты-Мансийского автономного округа, куда можно добраться только летом. Если бы мы просмотрели этот момент на стадии подачи заявки, то могли бы не исполнить условия контракта и понести убытки.

Чтобы не попадать в неприятные ситуации, во-первых, обратите внимание на требования со стороны заказчика к потенциальным поставщикам. Это может быть условие о том, что к участию допускаются только производители или официальные дилеры с опытом реализации подобных проектов, со сроком деятельности на рынке не менее трех лет. Если вы не прикладываете значения данному описанию и подготавливаете документы, а потом выяснится, что ваша компания не соответствует этим требованиям, то потратите свое время впустую.

Во-вторых, тщательно заполняйте формы, прилагаемые к заявке (анкету предприятия, коммерческое и техническое предложение), подробно указывайте характеристики оборудования, количество товара, который предполагаете поставлять, цену за единицу продукции, общую стоимость заявки и т. д. Количество и качество требуемой информации зависит от заказчика. Все формы и инструкции по их заполнению, как правило, включены в пакет документов к тендеру.

## Совет 3. Следите за актуальностью документов и справок о компании

Зачастую компания может участвовать в коммерческом тендере только после аккредитации. Эту процедуру организатор предприятия, проводящего закупку. Статус аккредитованной компании нужно подтверждать раз в год. Если имеются все действующие сертификаты и документы (например, выписка из ЕГРЮЛ, справки об отсутствии задолженности по налогам и пр.), сложностей с этой процедурой возникнуть не должно.

Обратите внимание на актуальность документов, которые необходимо предоставлять при подаче заявки на участие в конкурсе. Важно всегда иметь под рукой часто требуемые справки о компании, например, из Федеральной налоговой службы. Мы ежемесячно запрашиваем подобные документы (выписку из ЕГРЮЛ, справку о состоянии расчетов по налогам, справку об исполнении налогоплательщиком обязанностей по уплате налогов), ведь налоговые органы выдают их в течение пяти рабочих дней, а за это время срок подачи заявки на участие в тендере может истечь.

Не забудьте про ЭЦП. Иногда для того, чтобы получить доступ ко всей информации по закупке, подать заявку или иметь возможность подтвердить подлинность документов от имени компании, понадобится оформить ЭЦП — электронную цифровую подпись. Она будет действительна в течение одного года. Процедура оформления ЭЦП одинакова для участия как в коммерческих тендерах, так и в госзакупках. А заказать ее не сложно — это можно сделать в специализированной компании.

Электронная подпись для участия в торгах оформляется в удостоверяющем центре (это может быть юридическое лицо или ИП, которые создают и выдают сертификаты ключей проверки ЭЦП). Центр должен быть аккредитован уполномоченным государственным органом. Чтобы выбрать удостоверяющий центр, ознакомьтесь с требованиями электронной площадки, на которой планируете участие в тендере. Многие из них работают с проверенными удостоверяющими центрами, где можно сделать ЭЦП.

Чтобы получить ЭЦП, компания должна предоставить в удостоверяющий центр пакет документов, который включает в себя:

- свежую выписку из ЕГРЮЛ (или копию документа о постановке на учет в налоговой);
- копию документов, подтверждающих полномочия руководителя (приказ о назначении и т. п.);
- копию паспорта и СНИЛС лица, которое будет владельцем электронной подписи;
- заявление на изготовление сертификата ЭЦП.

Оформление электронной цифровой подписи требует дополнительного времени, поэтому, если вы знаете, что она наверняка понадобится для участия в тендере, позаботьтесь об этом заранее.

## Совет 4. Будьте готовы обеспечить заявку и исполнение контракта

Чаще всего компания-заказчик, которые проводят коммерческие тендеры, не требуют обеспечить заявку и исполнение контракта денежными средствами или банковской гарантией. Но если вы столкнетесь с подобными условиями, то обратите внимание на следующие моменты.

Во-первых, компания, которые честно организуют тендер, чаще всего предлагают либо внести обеспечительные денежные средства на свой банковский счет, либо предоставить банковскую гарантию. Поэтому, если вы видите, что заказчик ограничивает способы обеспечения заявки (например, принимает только денежный платеж), насторожитесь: это могут быть мошенники.

Во-вторых, для того чтобы привлечь как можно больше потенциальных участников, организаторы нечестных конкурсов зачастую завышают максимальную цену тендера. В таком случае следует поручить службе безопасности проверить компанию — организатора закупки. Если выяснится, что предприятие зарегистрировано совсем недавно, это весомый довод в пользу того, чтобы не принимать участия в тендере.

## Совет 5. Подтверждайте репутацию компании делом

Исход тендера зачастую непредсказуем. Организаторы могут использовать целую систему оценки участников по большой шкале. В этом случае среди критериев, наряду с ценой, окажутся такие факторы, как финансовая устойчивость компании, опыт поставки аналогичного товара, срок предоставления гарантии на поставляемый товар, срок выполнения обязательств по договору, квалификация персонала участника, наличие материальной-технической базы и др. Например, итоговая оценка потенциального поставщика может быть совокупностью оценок по критериям «цена договора» и «квалификация участника и деловая репутация» в соотношении 35% к 65%.

Таким образом, одним из победных вариантов нам стало победителем и высшим оборудование. Большую роль сыграли положительные отзывы заказчиков о работе компании, которые мы прикрепили к заявке на участие в конкурсе и отправили организаторам.

## Совет 6. Следите за конкурентами

В последнее время в тендерах участвует все больше недобросовестных поставщиков, которые предлагают дешевое оборудование низкого качества (в основном китайского производства). Периодически такие компании не выполняют условия контрактов, после чего меняют юрисдикцию и вновь выходят на торги. Бывают и открытые подлоги, когда недобросовестные поставщики просто переписывают характеристики оборудования, указанные в ТЗ, хотя на деле их машины этим требованиям не соответствуют. В итоге тендер выигрывает сомнительный продукт, предлагаемый по минимальной цене. *Выход из такой ситуации есть*, но он нестандартный.

**Пример.** Крупная энергетическая компания проводила тендер. Его выиграло предприятие, которое заявляло оборудование на базе двигателей известного европейского бренда. Однако за несколько лет до этого мы направляли официальный запрос в Ricardo UK Ltd. и получили ответ, что они не имеют никаких связей с компаниями, которые производят двигатели, используя их имя, и не несут ответственности за такого рода продукцию. Дело в том, что мы не первый год занимаемся проблемой контрафактной продукции на нашем рынке, поэтому отслеживаем, какие российские компании с китайскими зарубежными брендами работают. Копию письма (образец документа) мы предоставили в тендерную комиссию. В итоге торги прошли заново, и мы получили этот контракт.



Недобросовестного участника просто исключили на основании того, что предложенное им оборудование не соответствовало заявленным техническим характеристикам. Какие-либо санкции в отношении этой компании в дальнейшем не применялись.