

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	5
ЧАСТЬ 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О БИЗНЕСЕ, СВЯЗАННОМ С ГОСЗАКУПКАМИ. ПОСТРОЕНИЕ ТЕНДЕРНЫХ ПРОДАЖ.....	9
1.1. Начало	11
1.2. Не люблю я эти формальности.....	18
1.3. Цифры, цифры... когда уже делом займемся?	24
1.4. Этот дивный новый виртуальный мир	32
1.5. Он сказал «Поехали!»	40
1.6. Счастливая футболка	47
1.7. Что-нибудь придумаю	55
1.8. Где деньги, Зин?	63
1.9. Медитации и вопрос на миллион	70
1.10. Обмани меня	78
1.11. Крестный папа Миша	85
1.12. Друг-волшебник	92
ЧАСТЬ 2. УЧАСТИЕ В ГОСЗАКУПКАХ. ПОДАЧА ЗАЯВОК НА ТЕНДЕРЫ	101
2.1. Розовые пони	103
2.2. Не всё то золото.....	110
2.3. Точка, точка, огуречик	116
2.4. Загвоздочка вышла	123
2.5. А затем, сынок.....	130
2.6. Тренды-шменды	136
2.7. А кушать хорошо любишь?	143
2.8. Серьезны ли ваши намерения?.....	150
2.9. Хитрецы	157
2.10. Трамплин в новую жизнь	163
2.11. Хьюстон, у нас проблема	169

Оглавление

2.12. Мутная история	175
2.13. Раз — два — три. Продано!.	182
2.14. Терминаторы не дремлют.	189
ЧАСТЬ 3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОНТРАКТА	195
3.1. Тщательнее надо, тщательнее	197
3.2. Везет так везет	203
3.3. У меня зазвонил телефон.	210
3.4. Копейка рубль бережет	217
3.5. Без права на ошибку.	222
3.6. И что им не нравится?.	228
3.7. Ремонт, сигары и очень странные дела.	234
3.8. Золото, серебро, бронза.	241
ЧАСТЬ 4. ИСПОЛНЕНИЕ КОНТРАКТА	247
4.1. Цитаты великих людей	249
4.2. Хоп-хей-ла-ла-лей	255
4.3. Успеть за 60 секунд	259
4.4. Шаг влево, шаг вправо.	265
4.5. Когда конфеты не спасут	272
4.6. Доверяй, но.	276
4.7. Вот тебе и эстетика	281
4.8. Кошмар строителя.	288
4.9. Роскошь человеческого общения и не только	295
4.10. Без вины виноватый	300
4.11. Back in the U.S.S.R..	306
4.12. Великая сила	311
4.13. Краткая инструкция по завоеванию мира.	318
4.14. Доверяй, но проверяй.	324
4.15. Скоро всё случится	330
4.16. В горящую избу	336
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	343
ПРИЛОЖЕНИЯ	345
Приложение 1. Глоссарий.	345
Приложение 2. Полезные сайты	351

ЧАСТЬ 1

Общие сведения
о бизнесе, связанном
с госзакупками.

Построение тендерных
продаж

В первой части книги мы поговорим о том, какие процессы придется выстроить предпринимателю в своем бизнесе, чтобы успешно участвовать в госзакупках.

Речь пойдет о подготовке, необходимых организационных действиях, алгоритме поиска тендеров и специфических вопросах финансирования бизнеса. Мы также обсудим, как работать с партнерами и контрагентами.

Решение организационных вопросов — важнейший этап становления бизнеса. В голове у вас хотя бы в общих чертах должна сложиться бизнес-модель:

- ◆ где брать заказы и продукцию под них;
- ◆ как оформить отношения с поставщиками;
- ◆ как учитывать финансы;
- ◆ какие налоги платить;
- ◆ какие процессы делегировать, а какие взять на себя.

Эту стадию можно сравнить с закладкой фундамента здания: чем серьезнее вы к ней относитесь, тем устойчивее будет ваш бизнес.

1.1. НАЧАЛО

Есть у меня приятель Миша. Фамилия — Торопышкин. Три года он трудился менеджером в автосалоне «Куплю авто», но сам добирался до работы на маршрутке. Недавно его коллега пошел на повышение, а сосед открыл точку по продаже овощей и фруктов. Все куда-то растут, двигаются, и только он — всё еще менеджер среднего звена. А между прочим, Миша никогда не мечтал быть менеджером. Он всегда хотел иметь свое дело, пусть небольшое, но — свое.

«Тем более теперь, когда родилась Катя, нужно добиваться чего-то большего, а не уныло торчать в офисе», — подумал Миша, открыл сайт «Госуслуги», подал заявление и стал ИП — индивидуальным, стало быть, предпринимателем.

Однако чем теперь заняться? В овощах и фруктах Миша ничего не смыслил, на свой автосалон денег нет. И тут, как говорится, подфартило: нашел на «Авито» объявление о продаже готового бизнеса — шиномонтажа. А что, идея хорошая: в машинах Миша разбирается, да и денег на вкладе, который он так старательно пополнял три года, как раз хватает на покупку.

И Миша стал гордым владельцем собственного бизнеса.

Радовался он недолго. Оказалось, шиномонтаж находится в непроходимом (а точнее, непроездном) месте — и клиентов здесь днем с огнем не сыщешь.

— Никто так далеко не поедет, — объяснил ему приятель Коля.

— Ну, может, хоть реклама поможет? — сделал попытку Миша.

— Не поможет, — отрезал Коля.

Миша совсем приуныл. Однако делать нечего: за бизнес «уплочено». Сиди себе в гараже и жди у моря погоды. На тренинг бы какой сходить, да денег нет, все в бизнес вбуханы. Только и остается, что смотреть на Ютубе бесплатные видео «Как заработать миллион за пять минут».

И вот в одном ролике молодой человек в костюме и очках (в общем, такой, что сразу внушал доверие) рассказал, как быстро начать зарабатывать до двухсот тысяч в месяц! И вложений никаких не надо — достаточно просто стать «тендером».

Кто такой «тендер», Миша не очень понял, но слово «закупка» было ему знакомо. Вот он и решил: была не была! Пойду-ка я в тендеры, пусть меня научат!

А тем временем на шиномонтаже у Миши Торопышкина по-прежнему дела шли ни шатко ни валко. Последний клиент был три дня назад, да и тот оказался здесь случайно. Но Миша не отчаивался. А чего переживать, если скоро он будет зарабатывать на тендерах?

— Может, хоть на учебу какую-нибудь сходишь? — спросила у Миши жена, когда он поделился с ней своими планами.

— Курсы-шмурсы, — ответил Миша, — что ты как в прошлом веке? Сейчас в интернете всё есть. Сам научусь!

И стал Миша просматривать видео. Один ролик, второй, третий — и так с утра до вечера. Но и здесь ему терпения не хватило. Он решил: пора! И пошел на сайт госзакупок, искать тендеры.

Закупок на оказание услуг по шиномонтажу и прочему ремонту автотранспорта вроде бы много, но при ближайшем ознакомлении выглядят они не так многообещающе, как рассказывают блогеры.

Дело в том, что шиномонтаж у Миши в гараже и на выезды не ориентирован, а значит, подать заявку можно только на те лоты, что размещены в пределах его города. Ну а в городе таких заказчиков не очень много набирается.

Что же делать? Имеет ли смысл ему со своим шиномонтажом вообще в эти госзакупки ввязываться? Как понять, стоит ли овчинка выделки?

КОММЕНТАРИЙ

Многие слышали про «бизнес на тендерах». У предпринимателя может создаться ошибочное впечатление, что это какой-то особый вид бизнеса, наравне, скажем, с торговлей детскими товарами, услугами рекламы или ремонтом бытовой техники. На самом деле госзакупки (или «тендеры», как принято говорить в среде предпринимателей) — всего лишь один из возможных каналов продаж вашей продукции (товаров, работ или услуг). Этот канал сбыта имеет свои особенности, и вам надо четко понимать, что именно вы планируете продавать госзаказчикам. Иначе говоря, какую нишу вы займете в госзакупках. И это на самом деле вопрос вопросов.

Особенности тендеров как канала продаж

Для сначала давайте разберемся, каковы же *особенности этого канала продаж*. Их две.

- 1. Все покупатели (их здесь называют «заказчиками») имеют отношение к государству.** В самом широком приближении — это государственные (муниципальные) органы, учреждения или коммерческие

организации, в капитале которых государство владеет определенным количеством акций. Более четко категории заказчиков описаны в двух федеральных законах: Закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

2. **Процесс покупки (его здесь называют «закупкой») четко урегулирован.** Есть регламенты проведения торгов, выбора победителей, заключения договоров и их исполнения. Заказчики и поставщики (подрядчики) ограничены данными регламентами, за их нарушение наступает ответственность. Если предприниматель хочет продавать свои товары заказчикам, применяющим законы № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, ему придется принять эти правила игры, даже если они кажутся нелогичными или несправедливыми.

Если вы, как коммерсант, принимаете решение о том, чтобы начать «бизнес на тендерах», вам нужно:

- ♦ изучить правила системы госзакупок;
- ♦ определиться, покупают ли госзаказчики вашу продукцию;
- ♦ понять, готовы ли вы работать на таких условиях.

И здесь мы говорим о такой важной предварительной работе, как *аналитика ниши*. Я настоятельно рекомендую провести аналитику в самом начале и периодически обновлять информацию.

Прелесть госзакупок в том, что почти вся информация о рынке открыта и доступна для любого исследователя. Сведения обо всех государственных закупках публикуются на одном сайте, который можно изучать без регистрации и оплаты. Это так называемая *Единая информационная система (ЕИС)* – сайт zakupki.gov.ru.

Как провести аналитику ниши?

На сайте ЕИС – или на специальном сайте-агрегаторе (поисковике) – нужно просмотреть сведения об уже прошедших закупках и ответить себе на ряд вопросов.

Вот их (очень) примерный список.

- ♦ Сколько всего было закупок за полный календарный год в стране (либо в интересующих вас регионах)? Закупают ли вообще вашу продукцию через систему госзакупок?
- ♦ Насколько гибок спрос: большой ли разброс в начальных ценах закупок (НМЦК*)? Какова средняя начальная цена? Как это соотносится с вашими оборотными средствами?
- ♦ Прослеживается ли явная сезонность, или закупки распределяются равномерно?
- ♦ Сколько в среднем участников на закупке? Повторяются ли участники в одном и том же регионе, или в нише открытая конкуренция и зайти на рынок может кто угодно?
- ♦ По каким ценам в итоге заключаются контракты (торгуются ли участники в ходе тендера – снижают

* НМЦК – начальная (максимальная) цена контракта.

ли цены по сравнению с начальной ценой)? Есть ли у вас возможность работать с такими ценами?

- ♦ Продукцию каких производителей предлагают победители закупок?
- ♦ Есть ли какая-то закономерность среди заказчиков, закупающих интересующие вас товары или услуги?
- ♦ Какие смежные с этой нишей товары/работы/услуги закупаются госзаказчиками?
- ♦ На какие товары у вас низкие цены? Что вам нужно сделать, чтобы улучшить условия сотрудничества со своими поставщиками (получить скидки, отсрочки, иные бонусы)? Есть ли смысл поменять/расширить список ваших поставщиков?

Уверена, что в процессе поиска ответов на эти вопросы вы сделаете для себя немало важных выводов!

А что делать тем предпринимателям, которые хотят работать на рынке госзакупок, но еще не определились с нишей? Или не хотят с ней определяться и готовы продавать всё что угодно, подыскивая нужный товар под размещенные на сайте заказы?

В целом, стратегия сплошного (или, как чаще говорят, «валового») участия в тендерах имеет право на существование. Но лично я думаю, что она может быть целесообразна только на начальном этапе, когда вы пробуете разные направления. Несомненный плюс госзакупок — практически бесплатное тестирование тех или иных ниш. В самом деле, чтобы понять, «идет тема» или нет, достаточно несколько раз поучаствовать в соответствующих тендерах, ну и, конечно, изучить специфику товара. Но денежных вложений на этапе проб у вас не будет.

Валовое участие имеет крайне низкий КПД: вы тратите бешеное количество времени и энергии на поиск тендеров, отсеив неподходящих закупок, подбор товаров под техническое задание (описание нужного товара) в каждой конкретной закупке. В какой-то день это могут быть компьютеры, в другой – постельное белье, в третий – строительные инструменты и так далее. Потом еще нужно найти место, где вы купите необходимую продукцию, проверить потенциальных контрагентов, не мошенники ли это... И так день за днем. Довольно изматывающе.

А вот вероятность выигрыша в тендере крайне невелика: ведь вы соревнуетесь с профи, которые способны подобрать дешевые аналоги, у которых налажены связи с дилерами и т. п. Скорее всего, они работают на гораздо более интересных условиях со своими поставщиками, а значит, могут дать цену ниже, чем вы (что в 99% случаев означает победу).

ВЫВОДЫ

1. В самом выгодном положении оказываются те предприниматели, у которых уже есть действующий бизнес в определенной нише (настроены бизнес-процессы, налажены связи с контрагентами, есть понимание рынка и т. п.). Для них госзакупки становятся дополнительным каналом продаж их продукции.
2. Прежде чем бросаться в госзакупки как в омут с головой, необходимо провести аналитику ниши и понять, насколько вам вообще интересен этот рынок.
3. Бизнесменам, не имеющим определенной специализации, ничто не мешает зайти в госзакупки. Они могут

начать свой путь со сплошного (валового) участия или с параллельного тестирования нескольких ниш. Стратегически важно в короткие сроки определиться с направлениями, которые вы будете развивать. Это в разы повысит эффективность вашего участия в госзакупках.

1.2. НЕ ЛЮБЛЮ Я ЭТИ ФОРМАЛЬНОСТИ...

По выходным Миша Торопышкин с женой и дочкой ездил к родителям на дачу. Хотя он теперь и владелец собственного бизнеса, но и про отдых забывать не стоит.

За рюмочкой и шашлыком Миша пожаловался на работу: клиентов мало, бизнес не идет. Да и с тендерами затык: запрос на шиномонтаж небольшой, а конкуренция слишком высокая, ему не по зубам.

— Ну а что тебе этот шиномонтаж дался? — спросил отец. — Крутиться-вертеться надо. Займись еще чем-нибудь дополнительно. В чем еще ты хорошо разбираешься?

— Да я всю жизнь только машины продавал; кроме автосалонов, больше нигде и не работал, — грустно ответил Миша. — Хотя вот на последнем месте имел дело с автозапчастями. Я, конечно, не крупный специалист, но кой-чего в этом смысле.

— Ну так и займись запчастями. И от сезона зависеть не будешь. На них-то тендеры есть?

Мише идея понравилась, и он тут же полез на сайт госзакупок. А ведь и правда: почему бы в придачу к шиномонтажу не заняться еще и поставкой автозапчастей? Вот и на госзакупках спрос на них присутствует.

1.2. Не люблю я эти формальности...

Миша не стал тянуть резину и тут же бросился выбирать подходящий тендер. Он быстро нашел то, что ему подходит, и хотел уже было подать заявку, да вот только так и не смог найти, где это сделать.

Начал Миша разбираться: ага, как и на любом приличном сайте, на госзакупках надо сперва зарегистрироваться. Но не просто так: электронная подпись требуется! И только тогда можно будет попытаться получить заказ.

Пока суть да дело, пока разбирался с электронной подписью и навигацией сайта, пока осваивался на другом сайте — электронной площадке для закупок... — поезд уже ушел, и время подачи заявки на приглянувшийся ему тендер истекло.

Хорошо хоть каждый раз не надо проходить регистрацию. Однажды заполнил анкету — и работай спокойно.

Зато Миша понял главное: в этом деле медлить нельзя. Сроки подачи заявок очень короткие. Только увидел подходящий тендер — хватай быка за рога и сразу принимайся за дело!

КОММЕНТАРИЙ

Поговорим о формальностях. Чтобы начать участвовать в закупках, предпринимателю необходимо произвести ряд действий. Их последовательность должна быть именно такой, как описано ниже.

1. Регистрация бизнеса

Физическим лицам в целом не запрещено участвовать в тендерах, но если мы говорим о *регулярном* извлечении дохода при помощи предпринимательских операций,

то они должны осуществляться лицом, имеющим по закону право на такую деятельность. Российское законодательство предусматривает санкции, вплоть до уголовного наказания, за незаконное предпринимательство. Предпринимательство без регистрации бизнес-единицы – незаконно.

Перед начинающим коммерсантом встает вопрос о выборе организационной формы бизнеса. И выбирать он чаще всего будет между ИП (индивидуальный предприниматель) и юридическим лицом (обычно ООО – общество с ограниченной ответственностью).

Обе формы имеют свои плюсы и минусы. Скажем, ИП формально может работать только один, партнерство юридически в такой форме не организовать. Кроме того, ИП отвечает по своим долгам всем своим имуществом. Он также не может получить ряд лицензий, и ему запрещено заключать контракты в рамках гособоронзаказа. С другой стороны, ИП гораздо проще зарегистрировать или ликвидировать. Нет обязанности по ведению бухгалтерского учета. А заработанные деньги дешевле законно «выводить» из бизнеса в личные доходы.

Всесторонне изучите этот вопрос заранее, чтобы не совершать лишних телодвижений.

Что касается самого процесса регистрации ИП/ООО, то не нужно преувеличивать его сложность. Сейчас у вас есть несколько альтернатив: сделать всё самому в налоговом органе (в том числе удаленно, через личный кабинет налогоплательщика) либо в многофункциональном центре, которые есть почти во всех городах. Многие банки также готовы бесплатно взять на себя все формальности