

ВАЛЕРИЙ ОВЕЧКИН

ГОСЗАКУПКИ: 30
ШАГОВ К МИЛЛИОНУ
НА ОДНОМ ИЗ
КРУПНЕЙШИХ РЫНКОВ
СТРАНЫ

Валерий Овечкин

**Госзакупки: 30 шагов к
миллиону на одном из
крупнейших рынков страны**

«Издательство «Перо»

2018

УДК 658.71
ББК 65.41

Овечкин В.

Госзакупки: 30 шагов к миллиону на одном из крупнейших рынков страны / В. Овечкин — «Издательство «Перо», 2018

ISBN 978-5-00122-468-6

«Госзакупки – одна из самых актуальных тем для предпринимателей. Ёмкость рынка составляет более 35 000 000 000 000 рублей и ежегодно растёт. Простота входа делает данное направление привлекательным и доступным как для старта бизнеса, так и в качестве инструмента для дополнительного потока заказов в существующий бизнес. Госзакупки – не «волшебная таблетка», а рабочий инструмент. Конкуренция, коррупция и «дыры» в законе по-прежнему существуют. Но при правильном подходе данное направление может принести существенный доход при сравнительно небольших усилиях и минимальных рисках. 1 июля 2018 года рынок госзакупок претерпел серьезные изменения, которые открыли «окно возможностей». Эта книга, написанная доступным языком, поможет Вам разобраться в основах работы с государством и сделать первые шаги в работе с государственным бюджетом. Уверен, что моя книга будет Вам очень полезна! Удачи в торгах!»

УДК 658.71
ББК 65.41

ISBN 978-5-00122-468-6

© Овечкин В., 2018
© «Издательство «Перо», 2018

Содержание

Несколько слов обо мне	6
Шаг 1	7
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Валерий Овечкин

Госзакупки: 30 шагов к миллиону

В начале этой книги я хочу ответить на самый частый вопрос, который мне задают: зачем мне рассказывать другим людям, как заработать деньги, когда можно пользоваться этими знаниями только для своей личной выгоды. Я выделил три основных причины, зачем мне это нужно.

Первая причина очевидна – это деньги. На сегодняшний день я самый высокооплачиваемый эксперт по заработку на госзакупках. Построение тендерных отделов в компаниях – одно из направлений моей деятельности, за которое я получаю такие деньги, от которых было бы глупо отказываться. Деньги не самая главная причина, но большинство людей в это не верят. Именно поэтому она первая.

Вторая, самая главная, причина – сообщество. В моём закрытом чате состоит огромное количество моих учеников и единомышленников со всей страны. Мы оказываем друг другу помощь в развитии, информационную поддержку, даём честную обратную связь, помогаем советами, если у кого-то что-то идёт не так. Это очень ценно, когда есть возможность общаться и держать связь с людьми, которые живут тем же, чем и ты.

Третья причина – постоянное развитие. Не только информационное, но и личное. Благодаря моим мастер-классам, я развил широкую сеть партнёров. В 50 городах России есть люди, которые могут оказать мне помощь с поставкой и приёмкой товара. Мои мастер-классы помогают найти мне крупных поставщиков и инвесторов. Поэтому, если вы читаете эту книгу не как поставщик, а как человек, у которого есть производство, напишите мне, может быть, я смогу закупать у вас товар. Если участие в госзакупках вам не очень интересно, но у вас есть капитал, в приросте которого вы заинтересованы, напишите мне, и я буду рад вам помочь.

Последняя причина, которую я не хотел бы выделять отдельно: мне просто нравится приносить людям пользу, быть на виду, получать благодарность. Разумеется, это сопряжено с тем, что есть люди, которые меня не любят, у которых что-то не получилось, без них нельзя. Я хочу подчеркнуть, что я не самый лучший знаток 44-ФЗ, есть люди, которые его писали и знают закон лучше меня. Но в вопросе построения бизнеса на государственных закупках я, пожалуй, действительно лучший.

Есть еще один момент, на котором мне хотелось бы заострить внимание. Заработок на госзакупках – это непросто, это не работает у всех, это не «волшебная таблетка». Не принимайте эту книгу как руководство к действию, примите её как методику, на которую нужно наложить упорство и серьезный труд, и только тогда вы сможете добиться успеха.

У этой книги две цели: принести вам пользу и найти возможность поработать с вами. Если вас что-то заинтересовало, и вы хотите стать частью нашего сообщества и пополнить ряды моих учеников, все ссылки на материалы вы найдёте в конце книги. Если вы захотите работать самостоятельно, будьте внимательны, прочитайте все главы книги, подпишитесь на мой YouTube-канал, где собрано много полезного, и у вас всё получится.

Несколько слов обо мне

Бизнесом я начал заниматься с 18 лет. На тот момент учился в педагогической академии в своём родном городе Нижнем Тагиле. Уже к 22 годам имел за плечами 13 бизнесов и полтора миллиона долга перед банками. Я занимался ремонтом компьютеров, организовывал мероприятия, руководил магазином товаров для праздника, даже владел производством печати на воздушных шарах. Поскольку выйти на крупный доход у меня не получалось, решил, что необходимо подтянуть свои знания, и отправился учиться. После учёбы я понял, что зарабатывать эффективнее можно на высоких чеках, и стал организовывать концерты известных исполнителей в своём городе. Искал исполнителя, договаривался о концерте, получал прибыль с проданных билетов. Так обо мне узнали в администрации города. Однажды мне позвонили из администрации и предложили привезти известного исполнителя на городской праздник. Оказывается, наша администрация может платить хорошие деньги простым смертным, это и было моим первым открытием. Когда появился 44-ФЗ, заключение контракта стало происходить через процедуру госзакупки. После я начал искать госзаказы на проведение мероприятий. Первой выигранной закупкой на собственное ИП стало проведение дня города Куртамыш в Курганской области. Затем провёл несколько мероприятий в своей и соседних областях. Дела шли достаточно хорошо до января, так как в этом месяце закупок на проведение мероприятий просто нет. Кроме того, я столкнулся с тем, что у меня закончились оборотные средства. Я понял, что кроме мероприятий могу заниматься поставкой каких угодно товаров. В это же время получил предложение от знакомого обучить группу людей заработку на госзакупках. Поскольку свободных средств для участия в новых торгах у меня всё равно не было, я согласился на дополнительный заработок. К моему удивлению, многие люди, прослушавшие мои лекции, смогли заработать на госторгах.

Абсолютно все мои знания на старте были получены методом проб и ошибок. В дальнейшем развитию помогло сообщество, обучение и огромный интерес к теме. Мой опыт позволил разработать уникальную систему обучения для участников рынка госзакупок. В своей программе мы анализируем все тонкости процесса участия в тендере, что позволяет моим ученикам избежать многих неприятностей на старте и в ближайшие месяцы после обучения получить свою первую прибыль.

Шаг 1

Первичные знания

Как это странно бы ни звучало, вашим первым шагом к миллиону станет осознание того, что вы готовы заработать такую сумму. Поселите в голове эту мысль, и мозг начнёт думать, как достичь цели.

Иметь собственный бизнес было всегда престижно, но гораздо престижнее управлять бизнесом, который приносит хороший доход.

Когда вы открываете собственное дело, перед вами возникает ряд вопросов: где найти помещение для работы, где взять добросовестных сотрудников и, самое главное, где взять клиентов. Если не хватает хотя бы одной качественной составляющей, то это может привести к существенному уменьшению прибыли или даже к убыткам.

О ваших услугах должны узнать. Для этого придётся заложить в бюджет рекламные расходы, грамотно выстроить маркетинговую кампанию, разработать фирменный стиль. Но даже выполнение всех этих задач не гарантирует наличие стабильных заказов и увеличения прибыли. Ещё одна проблема, с которой сталкиваются новые компании, – отсутствие опыта. Чтобы наработать клиентскую базу и опыт, придётся предоставлять скидки и какое-то время работать в минус, что тоже отразится на доходах компании. Многие клиенты не пойдут к вам сразу – их будет пугать отсутствие информации и отзывов.

С госзакупками ситуация складывается полярная. На едином сайте www.zakupki.gov.ru вы можете получить доступ к потенциальным заказам и выбрать только те, на которых гарантированно сможете заработать. Выполнив несложные действия по поиску закупок, перед вами окажутся десятки тысяч потребностей государства. Возможно, они будут связаны со спецификой вашего бизнеса. Специфика деятельности компании не является ограничителем на рынке госзакупок: вы можете освоить любую понравившуюся вам нишу, которая покажется вам более-менее интересной. Для работы с сайтом нет необходимости снимать офис: интернет и компьютер есть дома. Вы даже можете совмещать основную работу с участием в торгах. Для поиска и просчёта закупок не потребуются сотрудники: вы сможете найти всю информацию самостоятельно.

По госзаказам оплата приходит в порядке, который установлен договором. Вы получаете хорошую юридическую защиту – законодательная база госконтрактов защищает поставщиков услуг даже больше, чем заказчиков. В случае нарушения условий контракта заказчиком можно смело обратиться в ФАС или суд. Государство платит по контрактам всегда. Задержки бывают, но все реже и реже. Конечно, на исполнение договора вам придётся вложить собственные средства, так как предоплата по госконтрактам не предусмотрена. Но вложенные средства гарантированно вернутся с прибылью.

Даже если вы зарегистрировали свою компанию вчера, это никак не скажется на количестве контрактов, где решающее значение имеет цена. Вы на равных будете принимать участие в торгах вместе с крупными компаниями, у которых есть большой опыт. И здесь это может стать вашим преимуществом: крупные компании закладывают в цены все свои расходы, которые нельзя сопоставить с расходами малых организаций. Соответственно, у вас есть все шансы предложить наименьшую цену и выиграть торги.

Для начала работы нужно разобраться в самых основных понятиях. Первое понятие, с которым мы разберёмся, – это «госзакупки». Итак, что же такое госзакупки?

Государство – огромная сложная система, в которую входит множество подразделений, выполняющих различные функции. Это медицинские учреждения, воинские части, полиция, администрация, детские сады и многое другое. У каждой из структур для нормального функ-

ционирования есть ряд нужд на товары и услуги. На приобретение этих ценностей у государства есть бюджет. Его величина составляет примерно 10 триллионов рублей. Ежегодно этот бюджет только растёт. Если государственной структуре нужны канцелярские товары, то они не могут приобрести их в ближайшем магазине. С 5 апреля 2013 года вступил в силу федеральный закон № 44-ФЗ, по которому государство обязано проводить абсолютно все свои нужды через торги. Закон преследует две цели: экономить бюджет и поддерживать малое предпринимательство. Принять участие в торгах могут все желающие. Кто предлагает лучшую цену, тот выигрывает закупку.

Как правило, стоимость товаров и услуг, закупаемых государством, завышена. Это связано с тем, что бюджет, выделенный на то или иное ведомство, необходимо освоить. Если останутся неосвоенные средства, это будет расценено как экономия, и в будущем году финансирование сократят.

Есть три основные формы торгов: 44-ФЗ, 223-ФЗ и коммерческие закупки.

Закупки по 44-ФЗ – это главный закон о государственных закупках. По нему работают заказчики, доля РФ в которых составляет 100 процентов. Здесь используются типовые документы. Нишей для закупок обычно является удовлетворение самых простых нужд: ремонтные работы, поставка канцелярии, поставка мебели. Опыт поставщика в большинстве процедур не важен, важна только цена. Оплата по таким контрактам происходит быстро (не более 30 дней). Кроме того, здесь есть строгая законодательная база, в которой поставщик хорошо защищён. Эта сфера закупок подойдёт для начинающих. Главный недостаток 44-ФЗ – большое количество конкурентов.

Закупки по 223-ФЗ – это закупки от окологосударственных компаний, таких как «РЖД» и «Газпром». Доля РФ в составе таких заказчиков составляет от 50 до 99 процентов. В них более сложная документация, часто важен опыт поставщика, а не только цена на товары и услуги, законодательная база слабее, чем в 44-ФЗ. Оплату по таким контрактам можно ждать долго. К обычным нишам добавляются промышленные и узкоспециализированные.

Цель закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ – освоение бюджета и удовлетворение государственных потребностей.

Коммерческие закупки – это закупки от крупных коммерческих организаций, таких как IKEA, DHL, «Камаз». Главная цель этих закупок – найти надёжного поставщика и качественную продукцию. Подобные закупки не регламентированы каким-то конкретным законом, и у заказчика гораздо больше свободы, чем у государственных структур. Данный формат подойдёт для тех, кто уже имеет опыт в данной сфере и определенную нишу.

Торги подразделяются на виды. Есть две основных классификации.

Первая – это **закрытые и открытые торги**. В открытых торгах может принять участие любой желающий, в закрытых участвуют только по приглашению. Закрытые торги регламентируют деятельность судей, судебных приставов, музеев, могут быть связаны с государственной тайной.

Вторая классификация: **бумажные и электронные торги**. К бумажным торгам относятся запрос котировок, конкурс и запрос предложений (цен).

Запрос котировок – самый простой вид торгов. Сумма закупки по 44-ФЗ ограничена до 500 тысяч рублей, проходит на бумаге. Здесь важна только цена, не важен опыт. Нет обеспечения заявки и обеспечения контракта, не требует ЭЦП и аккредитации. Если у вас есть ИП или ООО и расчётный счет в банке, то, вероятнее всего, вы сможете поучаствовать в своем первом тендере уже в ближайший рабочий день.

Конкурс – более сложный вид торгов. Для конкурса важны и цена, и опыт (иногда опыт заменяется или дополняется еще какими-либо параметрами). Часто требуется подтверждение, что вы ранее занимались схожей деятельностью. В этом виде торгов более сложная документация. Для участия необходимо обеспечение заявки, для выполнения – обеспечение контракта.

Запрос предложений (цен) – вид торгов, в котором процедура еще более усложнена относительно конкурса. Здесь есть обеспечение заявки и обеспечение контракта, сложная документация. Кроме того, в этом виде торгов может быть переторжка – дополнительные торги между участниками, занявшими первое и второе места.

Электронный аукцион – единственный вид электронных торгов. Для участия в электронном аукционе требуется ЭЦП и аккредитация на электронной площадке, требуется обеспечение заявки и обеспечение контракта. Для победы важна только цена. Электронный аукцион проходит только в интернете. Контракт и все документы подписываются удаленно с помощью ЭЦП. Этот вид торгов, как и запрос котировок, относится к самым простым, в котором можно участвовать начинающим.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.