



АЗБУКА ТЕНДЕРНЫХ ПРОДАЖ

АВТОРЫ

Андрей Плешков и Евгений Бобышев

18+

Андрей Плешков

Азбука тендерных продаж

«Автор»

2022

Плешков А.

Азбука тендерных продаж / А. Плешков — «Автор», 2022

Сейчас в Интернете можно найти массу материалов, посвященных тендерам, закупкам, обзору законодательства в этой сфере. Одна часть материалов написана сложным юридическим языком, другая часть - это всевозможные уроки, вырванные из контекста, третья - вообще не видит никакой разницы между заказчиками и поставщиками и запутывает новичков еще больше, отбивая у них все желание вникать в эту тему. Но самое главное - мало кто говорит именно о тендерных продажах. Мы же хотим дать вам практическое руководство по настройке своей деятельности и внедрению данных продаж в бизнес для выведения его на качественно новую ступень развития. Мы не даем “голую” теорию, мы знаем, как работают тендерные продажи в реальной жизни, какие бывают риски, подводные камни, как рассчитывать прибыль, как создавать тендерные отделы..., и хотим научить этому вас без прикрас, умных формулировок и оторванных от жизни примеров. Знакомьтесь с тендерными продажами легко и без головной боли, на простом человеческом языке.

© Плешков А., 2022

© Автор, 2022

Содержание

Об авторах	5
О книге	7
Введение	9
Глава 1. Что такое тендеры, и нужны ли они вам?	11
Глава 2. Способы заработка на тендерах	15
Глава 3. Сколько можно зарабатывать на тендерах?	21
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Андрей Плешков, Евгений Бобышев

Азбука тендерных продаж

Об авторах

Приветствуем вас, уважаемый читатель!

В этом разделе мы хотим с вами познакомиться, рассказать несколько слов о том, кто мы такие, и почему мы решили написать эту книгу.

Итак, давайте знакомиться!



Андрей Плешков. В сфере госзаказа я работаю достаточно давно, а если быть точнее, то с 2002 года. У меня есть опыт работы, как со стороны заказчика, так и со стороны поставщика. Я являюсь автором различных курсов и пособий для поставщиков, практикующим консультантом и тренером в сфере тендерных продаж.

За это время мною был накоплен богатый практический опыт, которым я активно делюсь со своими учениками с 2014 года.

Именно в этом году мы с моим коллегой Евгением Бобышевым открыли первую в сети Интернет онлайн-школу для поставщиков “Азбука тендеров”, а в 2020 году появился и наш закрытый Тендерный клуб для специалистов по тендерам.



Евгений Бобышев. В тендерных продажах я работаю с 2007 года. В то время я работал помощником руководителя крупного промышленного альянса. Альянс занимался проектными, изыскательскими и строительными работами, и в мою зону ответственности входило участие в тендерах. Позже я возглавлял несколько тендерных отделов, был руководителем планово-договорного отдела, заместителем директора. Позже ушел в свободное плавание и продолжаю активно принимать участие в тендерах от лица нескольких компаний.

Также я оказываю консультационные услуги и помощь поставщикам в участии в тендерах, провожу вебинары и тренинги.

За это время у нас накопился большой багаж знаний, которыми мы и хотим с вами поделиться на страницах этой книги.

Если захотите познакомиться с нами поближе, то ниже вы найдете ссылки на наши ресурсы.

Наш сайт:

<https://azbukatenderov.ru/>

Мы в соцсетях:

https://vk.com/pleshkov_a

<https://vk.com/ebobyshev>

<https://vk.com/azbukatenderov>

<https://www.youtube.com/c/azbukatenderov>

<https://t.me/azbukatenderov>

О книге

Написать книгу мы планировали достаточно давно, но сделали это только в 2022 году. Идея названия книги родилась быстро, а точнее очень быстро. Мы не стали изобретать велосипед и назвали ее “Азбука тендерных продаж”.

За основу мы взяли свой собственный совокупный опыт, опыт наших друзей и коллег, а также кейсы наших учеников. В результате получилась книга, которая поможет вам без труда понять, как устроены тендерные продажи, какие в них скрыты нюансы, и как на этом можно зарабатывать.

Сейчас в Интернете можно найти массу материалов, посвященных тендерам, закупкам, обзору законодательства в этой сфере. Одна часть материалов написана сложным юридическим языком, другая часть – это всевозможные уроки, вырванные из контекста, третья – вообще не видит никакой разницы между заказчиками и поставщиками и запутывает новичков еще больше, отбивая у них все желание вникать в эту тему. Но самое главное – мало, кто говорит именно о тендерных продажах. Мы же хотим дать вам некое практическое руководство по настройке своей деятельности и внедрению данных продаж в бизнес для вывода его на качественно новую ступень развития.

Мы не даем “голую” теорию, мы знаем, как работают тендерные продажи в реальной жизни, какие бывают риски, подводные камни, как рассчитывать прибыль, как создавать тендерные отделы..., и хотим научить этому вас без прикрас, умных формулировок и оторванных от жизни примеров. Знакомьтесь с тендерными продажами легко и без головной боли, на простом человеческом языке.

Скорее всего, у вас уже появился вопрос, **зачем нам это нужно, и зачем мы делимся своими секретами с большой аудиторией**, если можем идти в данном направлении сами и не “плодить” конкуренцию? Ответ очень прост:

Во-первых, наши читатели и ученики – это не конкуренты, а наши союзники и единомышленники, и мы внутри данного сообщества друг другу помогаем, если возникают трудности. Тем самым, расширяется география наших возможностей, и мы знаем, что в любой точке России есть наш представитель, который, в случае необходимости, всегда поможет реализовать интересный тендерный проект или воспользоваться нашими услугами.

Во-вторых, нам нравится тот поток благодарности, который идет от учеников. Некоторые из них только находятся в начале своего профессионального пути, другие – уже “выросли” и показывают отличные результаты. И те, и другие периодически пишут нам, отмечая полезность пройденных уроков. Мы со всеми на связи и призываем не теряться остальных.

Конечно, не у всех наших учеников получилось освоить тендерные продажи, и отрицательные отзывы мы тоже получаем, но без этого никуда. Всегда говорим, что успех зависит от самого человека, его желания обучаться и внутреннего психологического настроя. Мы не можем залезть вам в голову и своими руками настроить ваш мозг, но мы рассказываем, как развить определенное мышление, как правильно пользоваться преимуществами тендерных продаж, как без ошибок налаживать рабочие процессы, а итог – это только ваша заслуга.

В-третьих, это развитие. В тендерных продажах всегда нужно держать руку на пульсе и быть в курсе последних законодательных изменений. Многие этапы в тендерной сфере меняются по несколько раз за год, и нам приходится время от времени обновлять темы занятий и актуализировать материалы. Было бы скучно из раза в раз монотонно бубнить одни и те же темы уроков, а постоянные изменения помогают и нам, и вам быть всегда в тонусе и идти в ногу со временем.

В-четвертых, это заработок. Не будем скрывать, что тендерные продажи – для нас это такой же источник заработка, каким станет и для вас. Но деньги – не самое главное для нас,

поэтому мы и поместили эту причину на последнее место. Нам нравится обучать людей востребованной профессии и быть полезными. Ведь все знают, что, например, учителя в классическом понимании, не идут в школу ради больших денег, они просто любят своих учеников и свое ремесло. Вот и мы так же.

Книга не претендует на звание исчерпывающего руководства по участию в тендерах, скорее напротив. **Цель этой книги в другом** – познакомить вас с тендерными продажами, а также показать, как работает этот инструмент, и подойдет ли он вам.

Вы должны научиться разделять два понятия – **“тендерные продажи”** и **“участие в закупках”**. На протяжении всей книги мы будем транслировать, что это не одно и то же. Тендерные продажи – это дополнительный канал продаж ваших товаров, работ или услуг.

В классическом бизнесе нужно вкладывать средства в рекламные кампании, поиск клиентов, развитие бренда, аренду помещений, иметь в наличии товар и т. д. В тендерах же всего этого нет: заказы (читайте – ваша потенциальная работа) размещаются в открытом доступе, а если информация о них уже выложена на сайтах и других ресурсах, значит, деньги государство выделило, и заказчик ищет исполнителя, которым можете стать вы.

То есть ищут вас, а не вы должны искать клиентов и сбыт!

И если вы поймете, что тендеры это для вас, то у вас будет четкое понимание в каком направлении двигаться, и что нужно делать. По сути, данная книга – это ваша дорожная карта, чтобы вы не заблудились и не сбились с пути.

Ну а мы будем вашими проводниками в этом увлекательном путешествии.

Настоящая книга будет полезна для:

- собственников бизнеса и предпринимателей;
 - действующих специалистов по тендерам и тех, кто им хочет стать;
 - тех, кто хочет начать свой бизнес и находится в поиске;
 - заказчиков, которые ищут дополнительный доход или хотят работать на стороне поставщиков;
 - тех, кто хочет оказывать услуги по тендерному сопровождению.
- Если вы узнали в этом списке себя, то эта книга для вас!

Введение

Тендерные продажи с каждым годом становятся все популярнее. И это логично. Ведь покупательская способность населения падает, а стоимость привлечения клиентов, налоги и конкуренция растут. При этом наше государство, как закупало товары, работы и услуги, так и закупает и при этом стабильно за них платит.

Поэтому многие компании и предприниматели решают попробовать собственные силы в этой сфере. Однако, как только такое решение принято, у них возникает следующий вопрос: “С чего начать и в каком направлении двигаться?”. Информации по данной теме в Интернете сейчас очень много, но есть одно НО. Новички в этой информации могут просто утонуть, так и не начав что-либо делать. Для того, чтобы с вами этого не случилось, мы и написали данную книгу.

Мы выбрали непростое время для подготовки этого издания: в нашей стране, как и во всем мире, прочно и надолго поселилась пандемия коронавируса, что отразилось на всех уровнях экономической обстановки. Помните, какие испытания выпали на долю бизнеса? Закрывались магазины, производственные предприятия, руководители компаний в срочном порядке сокращали штаты сотрудников...

Как бы это странно ни звучало, но те специалисты, чья работа связана с тендерными продажами, почти не ощутили на себе обострившийся экономический кризис. Тендеры как проводились, так и продолжают проводиться несмотря ни на что. Мало того, даже увеличилось финансирование закупающих организаций, как это постоянно происходит из года в год.

Отчет Федерального казначейства от 30 декабря 2020 года показал, что в 2020 году на официальном Портале закупок (<https://zakupki.gov.ru/>) заказчиками было размещено извещений о предстоящих тендерах на сумму более 20 трлн. рублей, а контрактов и договоров на сумму свыше 27 трлн. рублей. Такое финансирование не просто освоить, и многие тендеры так и остаются в статусе несостоявшихся. Это говорит о нехватке квалифицированных специалистов и участников закупок.

Кроме этого, некоторые заказчики, стремясь в конце года освоить бюджет, начинают срочно проводить тендеры по цене на товары, работы и услуги, завышенной по сравнению с рыночной ценой. Опытные участники знают об этом и специально ищут такие высокодоходные тендеры. Что мешает вам точно так же зарабатывать в этом направлении? Здесь каждый найдет для себя интересную нишу и успеет отхватить свой кусок пирога.

Некоторые ошибочно думают, что в тендерах могут принимать участие только крупные компании или госкорпорации. На самом деле, это не так. Зарабатывать на тендерах могут также малый и микробизнес, физлица и самозанятые, такое право за ними закреплено законодательно. Мало того, заказчиков даже обязали проводить не менее 25 % тендеров для субъектов малого предпринимательства (СМП) и социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО) от общего количества проводимых ими тендеров в год (до 31 декабря 2021 года – было не менее 15 %), за исключением отдельных видов закупок.

Соответственно, у людей возрос интерес к тендерным продажам и желание научиться этому прибыльному делу, а в перспективе – иметь стабильный источник дохода и не волноваться об отсутствии заказов.

С 1 января 2019 года произошли масштабные изменения в области тендеров: большинство закупок было переведено в электронный формат, и автоматизированы многие процессы на электронных торговых площадках. Это сыграло на руку не только поставщикам и исполнителям, но и специалистам по тендерам: появилась возможность работать и помогать компаниям дистанционно, имея в наличии только компьютер, доступ к бесперебойному Интернету, знания необходимых сервисов и инструментов. Мы шагнули в новое время, где многие вопросы

тендерных продаж стали решаться оперативнее и проще, благодаря внедрению инновационных технологий.

Глава 1. Что такое тендеры, и нужны ли они вам?

Тендеры... Мы найдем несколько определений этого понятия, если обратимся к различным словарям и информационным колонкам в Интернете. Слово “тендер” имеет английское происхождение, но активно применяется в нашей стране. Оно часто встречается в печатных изданиях СМИ, программах новостей, кинематографе. Его используют в своей речи не только профильные специалисты, но и вообще разные люди.

Краткий исторический экскурс

Нечто похожее на тендеры появилось в России еще в XVII веке, однако мало напоминало современную систему их проведения. Царь Алексей Михайлович в 1654 году издал указ о необходимости поставить муку и сухари в Смоленск. Нужно было найти исполнителя среди купцов или бояр, который бы согласился исполнить указ по установленной стоимости.

В то время казенные деньги мало контролировались, поэтому нередко были случаи воровства и взяточничества. Государство обратило внимание на этот факт и начало разрабатывать систему наказаний и штрафов.

Во времена Петра I тендеры были весьма популярны. Это связано с тем, что Российская империя развивалась как военная держава, и нужно было закупать военные товары. Именно в XVIII веке велась работа над тем, чтобы придать тендерам прозрачность и регламентированность, а выделенные средства использовались по назначению.

В эпоху СССР произошел упадок в тендерной сфере, но кое-какие аукционы продолжали вяло проходить. Затишье на эту тему появилось в газетах и на телевидении на несколько ближайших лет.

В 1997 году в целях борьбы с коррупцией и экономии бюджетных средств был издан Указ Президента № 305 “О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд”.

В 2005 году появился 94-ФЗ “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд”, на который опирались государственные заказчики при организации тендеров. В настоящее время этот закон больше не действует, но информация о тендерах того времени до сих пор хранится на официальном Портале закупок в виде архивной документации, которую при желании можно найти и посмотреть.

В 2014 году вступил в силу основной Федеральный закон, который регламентирует организацию и проведение тендеров и по сей день – 44-ФЗ “О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд”.

Вернемся к определению слова “тендер”

Несмотря на свою популярность, оно нигде не закреплено на законодательном уровне. Мы можем встретить синонимичные понятия – “торги”, “госзаказ”. Некоторые называют тендерами конкурсы и аукционы. В различных источниках, описывающих тендеры, вы можете встретить слова “процедура” или “мероприятие”. А в том же 44-ФЗ используется термин “способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей)” или “закупки”.

Тендеры – это конкурентный способ выбора (определения) победителя на торгах для исполнения контракта, в предмете которого нуждается заказчик.

Цель тендеров – обеспечить равную конкурентную борьбу среди участников, сделать все этапы приобретения товаров, работ или услуг полностью прозрачными, создать условия, при которых легко можно было бы отследить расходование бюджетных средств и исключить коррупционную составляющую.

В роли **государственных заказчиков** могут выступать муниципальные органы, казенные учреждения, унитарные предприятия, государственные корпорации. Проще говоря, это администрации, школы, военные части, санатории, больницы и т. д. А госкорпорации – это крупные образования по типу “Роскосмос”, “Росатом”.

Государственные заказчики не могут взять выделенные из бюджета средства и купить товар в магазине. Они обязаны организовать и провести тендер в соответствии с правилами, описанными в 44-ФЗ. На тендерах могут закупать все, что угодно:

- от простой краски для забора до крупной партии леса;
- от картриджей для принтеров до вагонов электропоездов в метро;
- от строительных саморезов до услуг по авиаперевозкам;
- от канцелярских кнопок до услуг по ремонту пароходов;
- от партии моющего средства до строительных работ по возведению небоскребов.

С заказчиками все понятно, а кто такие участники тендеров?

Участник тендера – им может быть любое юридическое лицо, индивидуальный предприниматель или физическое лицо. То есть претендовать на тендер могут не только масштабные компании, но и представители малого и микробизнеса, а также обычный человек – физлицо.

Если говорить совсем простыми словами, отбросив нюансы, то:

Участники тендеров – это те, кто способны выполнить государственный контракт, имеют необходимые технические и материальные ресурсы, и подают заявку на участие в процедуре. А **заказчики тендеров** – это организации, которые готовят тендерную документацию, принимают заявки от участников, изучают их на соответствие установленным требованиям, проводят торги и назначают победителя – исполнителя контракта.

Победителем тендера становится участник, который предложил самую низкую цену или самые выгодные для заказчика условия. Победитель – это участник, занявший на торгах 1-е место, с ним подписывается контракт. В некоторых случаях контракт может быть предложен участнику под номером 2, 3 и т. д. И, наконец, есть “прямые” тендеры, когда заказчику известен исполнитель, он уверен в его благонадежности и отдает ему контракт без проведения конкурентной борьбы, то есть напрямую.

Как понять, нужны ли тендеры вам?

Ответьте на несколько простых вопросов, чтобы определиться с вектором своих предпочтений:

- Понимаете ли вы перспективность тендерных продаж?
- Хотите ли вы научиться тендерным продажам и превратить их в стабильный источник дохода?
- Есть ли у вас свой товар, или оказываете ли вы услуги, которые могут быть интересны государственным заказчикам?
- Может быть, у вас есть свой бизнес, и вы ищете дополнительный источник продаж и покупателей в лице государственных заказчиков?

– У вас нет своего товара и бизнеса, но вы хотите освоить профессию специалиста по тендерам и помогать компаниям в их участии в тендерах и получать за это денежное вознаграждение?

– Или вы хотите научиться участвовать в тендерах самостоятельно и зарабатывать на перепродажах товара?

Если вы ответили “Да” хотя бы на один из этих вопросов, то изучать тему тендеров вам нужно обязательно. К тому же никто не запрещает вам совмещать сразу несколько направлений. Например, участвовать в тендерах самому и помогать предпринимателям, которые сами не умеют, но хотят выигрывать государственные контракты.

Какие бывают тендеры?

Мы уже разобрались, что **государственные тендеры** (они же – госзакупки) имеют свои правила, а порядок их проведения установлен **44-ФЗ “О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд” от 05.04.2013 г.** Своим ученикам мы всегда рекомендуем начинать именно с таких тендеров, потому что данный закон очень четко описывает все этапы не только для заказчиков, но и для участников – какие документы предоставлять, как заполнять заявки, когда нужно иметь специальные допуски и лицензии, каким требованиям нужно соответствовать.

Спустя некоторое время, когда вы во всем разберетесь, приобретете опыт, ваше портфолио пополнится удачными контрактами, то можно переходить к тендерам, которые проводятся по **223-ФЗ “О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц” от 18.07.2011 г.** – это **корпоративные тендеры**.

По 223-ФЗ проводятся интересные и дорогостоящие тендеры, но вряд ли новичку они сразу покорятся – нужны более углубленные знания, опыт участия и наработанные стратегии. Здесь все сложнее, потому что в роли заказчиков здесь выступают госкорпорации, учреждения, в которых минимум 50 % капитала принадлежит государству, автономные предприятия и т. д., их список очень обширный (например, ПАО “Газпром”, АО “ЭК Ленэнерго”, ООО “Газпром Инвест”). Сложность заключается в том, что порядок и условия проведения таких тендеров заказчики устанавливают на свое усмотрение в положении о закупке.

Третий вид – это **коммерческие тендеры**, их вправе проводить частные компании, чье финансирование не имеет никакого отношения к государству, то есть они на 100 % “живут” на собственные средства. Например, “ИКЕА”, “Coca-Cola”, “МТС”, “Камаз”... В плане организации тендеров у них больше свободы, они не придерживаются вышеназванных законов, но порядок проведения их процедур не должен противоречить ГК РФ. Проводить тендеры или нет – решают они сами, закон не заставляет их это делать. Цель таких компаний – сэкономить свой бюджет с помощью тендеров и найти лучшего исполнителя для контракта.

Классификация тендеров по публичности их организации

Это другое разделение процедур на виды: тендеры бывают **открытые** и **закрытые**.

Открытые тендеры – заказчики размещают извещение и документацию о предстоящем мероприятии в открытом доступе, то есть найти информацию и ознакомиться с порядком проведения могут все заинтересованные лица. Это бесплатно и не потребует от пользователя дополнительных действий, например, скачивать специальные программы для просмотра тендеров или иметь электронную подпись.

Закрытые тендеры – из названия уже понятно, что такие процедуры не получится найти в открытом доступе. Они специально скрыты от обычных пользователей, так как, например, могут угрожать государственной безопасности, и информация о них является государ-

ственной тайной. Заказчики сами выбирают исполнителей и направляют им приглашения на участие в тендере.

Классификация тендеров по способу определения победителя

На протяжении нескольких лет способы определения победителей видоизменялись и совершенствовались. До 2019 года преимущественно проводились “бумажные” тендеры, и одновременно происходил плавный переход к электронному формату. С 1 января 2019 года почти все процедуры проводятся в электронном виде, что еще больше увеличило их гласность и облегчило контроль для проверяющих органов. От перехода на электронные закупки выиграли и участники тендеров, потому что многие этапы были автоматизированы, действия стали совершаться дистанционно, отпала необходимость тратить время на ненужные поездки, встречи с заказчиками и подписание контрактов “вживую”.

Конкурентные способы определения победителя:

Аукционы – один из распространенных видов тендеров, в которых могут участвовать новички. Основным критерием для определения победителя является самая низкая цена. Делятся на:

- электронные аукционы;
- закрытые аукционы;
- закрытые аукционы в электронной форме.

Конкурсы – схема их проведения немного сложнее. От участника, кроме низкой цены, может потребоваться наличие опыта по аналогичным, успешно исполненным контрактам, необходимая квалификация и другие критерии. Делятся на:

- открытые конкурсы в электронной форме;
- закрытые конкурсы;
- закрытые конкурсы в электронной форме.

Запросы котировок – в них тоже, как и в аукционах, победитель определяется по самой низкой цене. Этим способом проводятся недорогие тендеры, алгоритм проведения максимально упрощен, поэтому среди заказчиков запрос котировок очень востребован.

Существуют также **неконкурентные процедуры** – это **закупки у единственного поставщика (исполнителя)**. В ст.93 44-ФЗ приведено более 50 случаев, когда заказчик вправе провести такой тендер. При этом потенциальный исполнитель должен быть известен заказчику, иметь деловую репутацию, опыт по аналогичной тематике контракта, иметь все необходимые ресурсы для выполнения работ.

Тендеры – очень объемная тема, и рассказать сразу обо всем в одной главе не получится, как бы нам этого ни хотелось. Мы дали общую картину, что называется, “крупными мазками”, чтобы у вас возникло понимание этой темы, и можно было бы раскрывать следующие разделы более предметно.

Глава 2. Способы заработка на тендерах

“Как разобраться в тонкостях тендеров и научиться на них зарабатывать?” – этот вопрос волнует всех новичков.

Вы понимаете, что работа с тендерами – это высокий доход, престиж для вас и вашего бизнеса (ведь второй стороной сделки выступают сами государственные заказчики), новые знакомства с руководителями компаний, крупными поставщиками и производителями и много других преимуществ, о которых мы будем раскрывать на протяжении всей этой книги.

Наверняка вы уже задумывались, какие способы заработка на тендерах существуют. Первое, что приходит в голову – это **участвовать в тендерах самому**. Но для этого нужно иметь товар, который захочет купить заказчик; или иметь бригаду специалистов, которая будет выполнять работы; или иметь определенные профессиональные навыки в какой-то области, например, написание сценариев к праздникам...

Вторая категория новичков (они более продвинутые) – знают еще о таком способе заработка, как **тендерное сопровождение**. В этом случае вы являетесь специалистом по тендерам, который помогает компаниям и предпринимателям участвовать в тендерах, и получает за свои услуги денежное вознаграждение.

Однако это далеко не все способы заработка на тендерах, которые существуют на сегодняшний день. Разберем 7 стратегий, приносящих доход специалистам, и начнем с тех, которые мы уже назвали.

Самостоятельное участие в тендерах

Данная стратегия подходит бизнесу: различным компаниям, предпринимателям, производителям каких-либо товаров. Прежде чем превращать тендеры в дополнительный канал продаж, вы должны понимать, что заказчики нуждаются в вашем товаре. Для этого нужно сделать предварительный анализ спроса – зайти на сайт www.zakupki.gov.ru и ввести в поисковую строку ключевые слова или фразы, затем оценить, сколько извещений опубликовано, и есть ли спрос вообще.

Этот способ заработка приносит больше всего средств участнику, не случайно мы расположили его на первом месте. Но одновременно это и самый сложный путь: вам нужно будет находить актуальные тендеры, рассчитывать рентабельность (выгодность) своего участия. А в случае ошибки придется заплатить из собственного кармана.

Каждый контракт имеет НМЦК (начальную максимальную цену) – эта та точка, от которой будут понижаться в цене ваши конкуренты и вы. Чем больше участников будет на торгах, тем ниже упадет цена. Если вы станете победителем, предложив нереально низкую цену, то в лучшем случае сработаете в ноль, или уйдете в минус.

Ваша прибыль от тендеров в чистом виде – это **маржа**. Есть высокомаржинальные контракты, есть невыгодные. Средняя маржа, которую реально получать с тендеров – 10–15 процентов, именно на этот показатель можете ориентироваться при поиске тендеров.

Тендерное сопровождение

Эта стратегия не предполагает вашего участия в процедурах лично для себя. Вы участвуете в тендерах от имени участника закупки или “ведете” такого участника, помогая ему на отдельных этапах.

В зависимости от полноты услуг сопровождение может быть **локальным** (разовым) или **“под ключ”** (от начала и до конца).

Спрос на услуги тендерных специалистов сейчас на пике, это связано с тем, что представители бизнеса и руководители компаний хотят выйти на новый уровень и сотрудничать с государственными организациями, но у них нет желания или не хватает времени на освоение этой области. Им трудно вникать в законодательство, тонкости заполнения и предоставления документации. Проще заплатить деньги профессионалу, то есть вам.

Если мы откроем **Единый реестр участников закупок (ЕРУЗ)** на официальном Портале закупок, то увидим, что регистрацию прошли более 600 тысяч участников. Это ваши потенциальные клиенты. База ЕРУЗ пополняется ежемесячно, что говорит о возрастающем интересе к тендерам.

Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок

Мой регион: Не выбран

Личный кабинет

ЕИС ЗАКУПКИ

Техническая поддержка

Часто задаваемые вопросы

Все разделы Закупки Контракты и договоры Планирование Каталог Документы Новости

Единый реестр участников закупок

Введите полностью или часть номера реестровой записи, наименования (ФИО), ИНН (аналога ИНН иностранного участника закупки) или ОГРН участника закупки

Искать точно, как в запросе

Результаты поиска

более 600 000 записей

Сортировать по: **Дата регистрации**

№ 22007157 Зарегистрирован			Юридическое лицо РФ
Участник закупки ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ТЕХНОЛОГИЯ КОМФОРТА"			
ИНН 5445025094	КПП 544501001	ОГРН 1175476090635	Регистрация 08.02.2022

Тип участника закупки

- ☒ Юридическое лицо РФ
- ☒ Физическое лицо РФ
- ☒ Физическое лицо РФ (индивидуальный предприниматель)
- ☒ Юридическое лицо иностранного государства

Показать все (8)

Информация с сайта ЕИС – www.zakupki.gov.ru

Вам не обязательно уметь делать все, то есть сопровождать бизнес “под ключ”. На начальных этапах можно искать клиентов, которым требуется несложная разовая помощь: подготовить заявку на участие в электронном аукционе, зарегистрировать ИП на сайте zakupki.gov.ru, найти целевые тендеры под деятельность компании и т. д.

Постепенно вы наработаете опыт и сможете оказывать более сложные услуги и помогать участникам комплексно.

Преимущество данной стратегии заключается в том, что вы можете работать на себя, без привязки к офису и без начальства, то есть быть фрилансером. Или, наоборот, устроиться в компанию штатным специалистом в тендерный отдел, работать с документами, заполнять электронные формы, выполнять другие задачи. Ваша зарплата в таких компаниях может быть фиксированной или зависеть от количества выигранных контрактов, например, 1–3 % от суммы выигранных контрактов или 10–15 % от чистой прибыли по контрактам.

При тендерном сопровождении от вас требуется только наличие знаний законов, умение пользоваться специализированными сервисами и инструментами, знать порядок обмена электронными документами и другие сопутствующие навыки.

Посредничество и субподряд

Разделим два этих понятия. При **посредничестве** вы выступаете в роли некоего связующего звена между победителем процедуры и поставщиком (производителем) товара. Или же можете найти выигравшую тендер компанию, связаться с ее руководством и предложить сотрудничество на условиях **субподряда**, то есть стать исполнителем всего контракта или отдельного его этапа, если это в вашей компетенции.

Для примера разберем следующую ситуацию. Разыгрывался тендер на прокладывание новой железной дороги до Крыма. В контракт вошли разнообразные работы: вырубка первого ряда лесополосы с измельчением древесных отходов, прокладывание ЛЭП, завоз щебенки и т. д. Человек, который занимается спилом деревьев, имеет манипулятор с погрузочной стрелой, бригаду с бензопилами, нашел этот тендер, связался с директором фирмы-победителя и предложил свои услуги по вырубке деревьев и измельчению остатков (то есть взял на себя отдельный этап, а не весь контракт).

Информация о победителях содержится на сайте zakupki.gov.ru. Необходимо настроить поиск – выставить “галочки” напротив законов (44-ФЗ, 223-ФЗ), статуса закупки (завершенные), выбрать регион заказчика и т. д. Система покажет запрашиваемые сведения. Вы увидите номер телефона и электронную почту победителя, и по этим контактам сможете с ним связаться и обговорить условия сотрудничества.

По аналогичному сценарию можно искать информацию о победителях тендеров на поставку товаров, если вы являетесь поставщиком, производителем или дистрибьютором.

Можно искать не только завершенные процедуры, но и предстоящие или находящиеся на стадии подачи заявок. В этом случае нужно будет только отслеживать даты проведения торгов и своевременно связываться с победителями. Рекомендуем вести записную книжку или, как вариант, вносить данные в таблицу в формате Excel.

Этот способ заработка потребует от вас идеального знания рынка товаров, производителей и поставщиков, потому что победитель тендера сам может оказаться производителем или дистрибьютором, но вы можете предложить ему условия лучше, чем те, на которые он рассчитывал сам.

Конечно, сразу у вас не получится предлагать лучшие условия, потребуется время, чтобы вы “обросли” связями и знакомствами. Только регулярная работа в этом ключе поможет вам приобрести опыт и иметь в своем профессиональном багаже конкурентоспособные предложения.

Вы должны научиться работать с базой победителей на Портале закупок, настраивать поиск по различным критериям, знать поставщиков, производителей и пополнять свой каталог партнеров постоянно, а при общении (по телефону или лично) – быть убедительным в своих доводах.

Поиск и рассылка тендеров

Участие в тендерах предполагает ежедневную работу по поиску новых процедур. Это непростая работа, так как информация на сайтах обновляется по несколько раз за день. Компании и ИП часто не успевают отслеживать интересные контракты и теряют потенциальную прибыль.

Смысл этого способа заработка в том, что вы ищете, формируете и направляете клиенту по электронной почте список тендеров, которые полностью соответствуют его деятельности. Ваша ценность, как специалиста, состоит в том, что вы экономите время и средства клиента,

ищите для него новые каналы продаж. Ваш клиент должен будет только открыть свой e-mail, изучить перечень тендеров и решить, будет ли он в нем участвовать или нет.

В отдельной главе книги мы будем говорить о сервисах по поиску тендеров. Основным таким сервисом является Портал закупок, который мы уже неоднократно упоминали. Или по-другому – Единая информационная система (ЕИС) – www.zakupki.gov.ru. Однако есть еще условно бесплатные и платные сервисы, об особенностях которых мы еще вам расскажем.

Для привлечения клиентов многие сервисы предлагают бесплатную рассылку на протяжении какого-то периода, например, неделя или 14 дней. Это такой рекламный ход, и не всегда данные рассылки представляют собой ценность. Клиент получает письмо, в котором указаны наименования процедур, дата проведения, сроки подачи заявки, НМЦ контракта, ссылка на сайт. Клиент должен приобрести платный тариф, чтобы ему открылась полная информация о тендере.

Большой объем проводимых процедур привел к распространению некачественных услуг по формированию тендерных рассылок. Что имеется в виду? Чаще всего подбор процедур для рассылки носит формальный характер, то есть менеджер консалтингового агентства настраивает параметры для автоматического сбора информации, а перед отправкой письма клиенту не проверяет его содержание. Клиент просматривает информацию о проводимых процедурах, но ничего интересного не находит.

Такая ситуация на рынке может сыграть вам на руку. Вы должны научиться готовить качественную рассылку, точно под клиента. Эта ниша пока не занята или в ней находятся безответственные специалисты. Вы всегда сможете заработать на этом способе, если не будете подходить к работе формально. Спрос на эту услугу растет, потому что клиенты хотят получать только ценную информацию и ищут для этого компетентных специалистов, которым можете стать вы.

Реклама и продвижение тендерных услуг

Наверняка вам знакомо выражение “партнерская программа”, а для тех, кто только впервые о нем услышал, скажем, что это еще один вид заработка на тендерах, который нужно взять во внимание. Есть различные сервисы на тендерную тематику, которые ищут партнеров, которые бы рекламировали их продукт и предлагали их услуги другим людям (участникам закупок и поставщикам). За это сервисы готовы платить своим партнерам комиссионные отчисления.

Поставщики и исполнители, участвуя в тендерах, пользуются различными инструментами:

- сервисы (программы) по поиску тендеров;
- электронные подписи;
- независимые гарантии;
- тендерные займы (кредиты);
- услуги тендерных специалистов;
- бухгалтерские и юридические услуги и др.

Это часто встречаемые инструменты и услуги, которые востребованы у участников закупок. На рынке тендерных услуг представлено множество различных предложений от компаний и агентств, которые готовы платить своим партнерам процент от покупки, совершенной приведенным клиентом.

Часть таких агентств сотрудничают исключительно с юридическими лицами, остальные – не против иметь в партнерах физическое лицо, поэтому при желании можно найти для себя оптимальную партнерскую программу.

Можно выбрать для себя продвижение какой-нибудь конкретной услуги или выбрать сразу 2–3 направления. Рекламировать продукты компаний можно разными способами, однако

идеально, если вы специализируетесь на юридической или бизнес области и имеете сайт, социальные сети с уже собранной аудиторией подписчиков.

Партнерские программы

Это вид заработка на тендерах, который похож на предыдущий способ, только вы становитесь партнером онлайн-школ по обучению тендерных специалистов, тренингов, марафонов, обучающих курсов. Вы регистрируетесь на сайте, после чего вам высылают уникальную партнерскую ссылку, вокруг которой вы будете организовывать рекламу и приводить по ней клиентов (покупателей) в проекты. Ваше вознаграждение складывается из суммы приобретенного клиентом продукта в виде процента.

На сегодняшний день заработок на партнерских программах в Интернете пользуется большим спросом. Это работа, которая не требует от вас финансовых затрат и специальных знаний. Искать клиентов можно где угодно, и не обязательно для этого иметь собственный сайт с активными пользователями, без него тоже можно справиться.

Контент-менеджмент

Если вы хорошо разбираетесь в теме тендеров, умеете грамотно писать и интересно подавать информацию, то можете зарабатывать на создании контента под заказ. Вашими клиентами могут быть:

- онлайн-школы, обучающие специалистов по тендерам;
- различные компании, оказывающие тендерные услуги;
- эксперты, развивающие собственный блог в Интернете;
- частные лица, чья деятельность связана с тендерными продажами;
- сервисы по поиску процедур;
- консалтинговые агентства и др.

Например, у нашей онлайн-школы есть сайт <https://azbukatenderov.ru/>, который мы периодически пополняем новыми статьями. Большинство статей мы написали и разместили сами, некоторые статьи были написаны на заказ сторонними авторами. Но мы лично контролировали написание этих материалов: готовили ТЗ, план, проверяли текст на актуальность информации и наличие смысловых ошибок... Но написаны они были другими людьми. Под нашим руководством и контролем статьи получились содержательными и полезными, и не стали менее интересными для посетителей сайта.

Мы иногда обращаемся к помощи сторонних авторов, потому что не всегда хватает времени самим писать материал. Точно так же и другие проекты готовы платить за создание контента.

Кроме написания статей можно:

- записывать короткие ролики под заказ клиента, если вы обладаете харизмой, уверенно чувствуете себя на камере и умеете красиво излагать мысли по теме;
- выполнять администрирование сайта и социальных сетей проекта, вести тематические группы;
- стать модератором чата в онлайн-школе;
- создать сайт клиенту под заказ и самому его вести и т. д.

Мы рассмотрели 7 способов заработка на тендерах, которые вы можете взять себе на вооружение. Уверены, что каждый из наших читателей сможет найти для себя подходящую стратегию и превратить ее в стабильный источник дохода.

Первые три способа – сложные, но при этом и самые доходные. Они подойдут людям с соответствующими знаниями, профессиональными навыками, материальными и техниче-

скими ресурсами. На последние четыре способа могут обратить внимание новички, это как раз подходящий для них вариант.

Глава 3. Сколько можно зарабатывать на тендерах?

Итак, мы разобрали способы заработка на тендерах. Пришло время поговорить о конкретных суммах, которые можно получать от тендерных продаж и от собственного участия в процедурах. Сразу скажем, что конкретных цифр никто не сможет назвать, это будут диапазоны цен, значения “от” и “до”. Все будет зависеть от специфики тендера, сложности оказываемых вами услуг, ваших профессиональных умений, вашего региона или региона заказчика и даже от щедрости клиента.

Но мы внимательно проанализировали этот рынок, пообщались со своими коллегами, сотрудниками и учениками, поэтому назовем суммы, максимально приближенные к сегодняшнему дню.

Сколько можно зарабатывать на самостоятельном участии в тендерах?

Ежедневно на сайте zakupki.gov.ru выкладывается огромное количество новых извещений о предстоящих тендерах. НМЦК некоторых из них составляет всего несколько тысяч рублей, другие – начинаются от нескольких миллиардов. Соответственно, маржа от исполнения таких контрактов будет разной.

Один из наших учеников после обучения нашел свой первый тендер на поставку двух стиральных машин в школу-интернат, расположенной в его местности. Заказчик выставил начальную стоимость контракта – 44 234 рублей, если округлить, то это по 22 000 за одну единицу. Андрей начал искать стиральные машины в Интернете, которые бы соответствовали указанным в спецификации характеристикам. Он нашел их в Ростовской области (за 170 км от своей местности), по цене – 18 000 рублей за одну машинку. Он созвонился с магазином, уточнил, есть ли этот товар в наличии, и договорился о скидке в 1 000 рублей, то есть за две машинки – 35 000 рублей. Потом Андрей подал заявку на тендер, и был единственным участником на торгах. В результате он выиграл тендер и сам съездил в Ростовскую область за техникой. По его подсчетам его чистая прибыль за вычетом расходов на поездку, отчислений за победу на торговую площадку и других мелких трат составила 5 000 рублей (маржа – около 10 % от начальной цены контракта). При этом он не имел товар в наличии, а все участие заняло у него 15 дней, из которых реально он поработал только 3 дня: один день – на подачу заявки, второй день – на участие в торгах, третий день – поездка за техникой. И это был его первый опыт, и первый выигранный контракт.

Приведем в пример еще одного нашего ученика, которого зовут Денис. К нам в онлайн-школу Денис записался в конце 2018 года. До прохождения обучения он занимался чисткой лесонасаждений и продажей дров. Под его руководством была бригада из 3-х человек, а в наличии – 3 недорогих китайских бензопилы и старенький Газ-самосвал. На момент зачисления в нашу школу молодой человек уже был оформлен в качестве ИП и зарабатывал примерно по 40–50 тысяч рублей в сезонный месяц. Его такой заработок не устраивал, и он решил стать поставщиком в государственных закупках. И у него это не сразу, но получилось!.. Денис еще во время обучения начал искать тендеры под себя и подавать заявки на закупки, проходившие в его местности. Муниципальным заказчикам необходимо было осуществлять опилровку линий электропередач с вышки, сносить старые деревья в сельских парках по всему району, поставлять дрова малоимущим семьям и ветеранам, выкорчевывать старые сады под пашни. Денис стал осваивать эти смежные направления, брал в аренду технику (вышки, мульчеры), взял на работу еще пыльщиков... К 2020 году он начал зарабатывать в среднем 500–600 тысяч в месяц “чистой” прибыли. Расширил географию своего участия, и стал отправлять свои бри-

гады в командировки в своем крае и соседних субъектах РФ. Денис до сих пор иногда с нами связывается, чтобы задать некоторые вопросы. В 2020 году он принял решение создать у себя тендерный отдел, который взял бы на себя работу по поиску и анализу процедур, и обратился к нам за помощью. Мы порекомендовали ему лучшую из своих учениц на то время, с которой они до сих пор сотрудничают. Это пример, когда человек смог увеличить свой заработок в 10 раз на участии в тендерах.

Если вы новичок, то не рекомендуем вам сразу участвовать в дорогих тендерах. Если вам позволяют финансы, то лучше выбрать 2–3 недорогих процедуры и потренироваться на них. В тендерах для участника закупки нет потолка по заработку, но реально зарабатывать в среднем 10–15 % от НМЦК.

Сколько можно зарабатывать на тендерном сопровождении?

В настоящее время спрос на услуги тендерных специалистов очень высок. Будь то крупная компания или небольшой бизнес, их руководители нуждаются в качественном тендерном сопровождении, а качественные услуги стоят дорого. Перечень тендерных услуг очень внушительный, на них могут зарабатывать и начинающие специалисты, и профессионалы. Вот конкретная стоимость популярных услуг:

- зарегистрировать ИП или юрлицо в ЕИС – 3 000–5 000 рублей;
- пройти аккредитацию на одной электронной торговой площадке (не из списка федеральных ЭТП) – от 1 000 рублей;
- настроить браузер, ПО на АРМ одного пользователя – от 1 000 рублей;
- подготовить заявку на запрос котировок – от 1 500 рублей;
- подготовить заявку на конкурс – от 5 000 рублей;
- подготовить заявку для участия в электронном аукционе – от 3 000 рублей или 200–300 рублей за 1 товарную единицу;
- подать заявку для участия в электронной процедуре – от 1 000 рублей;
- подавать ценовые предложения при проведении электронного аукциона – от 1 000 рублей;
- подготовить запрос о даче разъяснений положений закупочной документации – от 1 000 рублей;
- составить жалобу в ФАС – от 5 000 рублей;
- сделать анализ закупочной документации на предмет “подводных камней” и “заточки” под конкретного исполнителя – от 5 000 рублей;
- маркетинговый анализ ниши (определение победителя торгов, составление аналитической отчетности) – обсуждается с клиентом индивидуально;
- онлайн-консультация – от 500 рублей;
- полное сопровождение участия – от 10 000 рублей + % от сделок.

Это приблизительные цены, которые можно сегодня встретить на рынке услуг. Чтобы найти своих первых клиентов, вы всегда можете снизить прейскурант на 10–30 %.

Мы назвали цены для тендерных специалистов, которые работают на себя (фрилансеры). Но есть и другая модель заработка на тендерном сопровождении – когда вы устраиваетесь на работу в тендерный отдел компании, и работаете за фиксированную зарплату или оклад + процент от сделок.

Например, на hh.ru – популярном сайте по поиску сотрудников можно найти много вакансий на должность специалиста в тендерный отдел. Предложения по зарплате самые разные – от 30 000 до 250–300 000 рублей, все будет зависеть от региона работодателя, сложности функционала, ежедневного объема задач.

А еще вам никто не запрещает сочетать сразу две этих модели. Вы можете работать в компании, а в свободное время заниматься тендерным сопровождением, помогать и консультировать других клиентов.

Сколько можно зарабатывать на посредничестве и субподряде?

Это тот случай, когда невозможно назвать точные цифры. В предыдущей главе мы рассказали реальный случай из жизни, когда человек пошел в субподряд в фирму по прокладыванию железной дороги до Крыма, имея технику для погрузки порубочных остатков и бригаду с бензопилами. Стороны договорились, что фирма будет платить субподрядчику 1 500 руб./час за манипулятор и 70 000 рублей за 1 км вырубленных деревьев. Это не “чистые” суммы, так как субподрядчик взял на себя все расходы – зарплата рабочих, ГСМ, аренда частного дома для проживания бригады, питание людей и т. д., но в любом случае контракт оказался для него выгодным, а работой он себя обеспечил на целый год.

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.