



Источник изображения: Midjourney
The image source: Midjourney

ЗАКУПКИ В ИЗЫСКАНИЯХ: КАК ИЗБЕЖАТЬ УБЫТКОВ И ОСТАТЬСЯ С ПРИБЫЛЬЮ

ВИНОГРАДОВА ВЕРА

Специальный корреспондент

АННОТАЦИЯ

В наше стремительно меняющееся время предпринимателям хочется, чтобы бизнес работал стабильно, партнеры не подводили, счета вовремя оплачивались, а проблемы быстро решались. И чтобы заказы всегда были и не приходилось искать новых клиентов.

Все это осуществимо. Теоретически. Но в обеспечение себя такой стабильностью придется вложиться – деньгами, временем, эмоциями. Но ради столь привлекательных целей многие предприниматели готовы совершить этот путь. Особенно ради госзаказа. Ведь в отличие от частных государству в роли заказчика – добросовестный плательщик. Правда, только когда оно платит напрямую, а не через посредников. Да и других недостатков хватает, как оказалось. Например, иногда участникам торгов приходится соглашаться на низкие цены, невыгодные и порой нереальные условия.

Редакция журнала «ГеоИнфо» расспросила экспертов, что нужно знать, прежде чем приниматься за закупки. В этой статье рассмотрены случаи из практики и даны рекомендации о том, как оставаться добросовестным участником государственных и коммерческих торгов не в убыток себе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

инженерные изыскания; проектирование; строительство; закупки; госзакупки; заказчик; исполнитель; подрядчик; субподрядчик; техническое задание; тендер; репутация.

PROCUREMENTS IN THE ENGINEERING SURVEY SPHERE: HOW TO AVOID LOSSES AND REMAIN HAVING PROFIT

VINOGRADOVA VERA
Special correspondent

ABSTRACT

In our rapidly changing times, entrepreneurs want their business to work stably, partners do not fail, bills are paid on time, and problems are solved quickly. And so that there are always orders and you do not have to look for new customers.

All this is theoretically feasible. But you will have to invest in providing yourself with the stability with money, time, and emotions. But for the sake of such attractive goals, many entrepreneurs are ready to pass this way, especially for the sake of the state order. Because, unlike private owners, the state in the role of a customer is a conscientious payer. However, only when it pays directly, and not through intermediaries. And, as it turned out, there are plenty of other shortcomings. For example, sometimes bidders have to agree to low prices, to unfavorable and sometimes unrealistic conditions.

The editorial staff of the "GeoInfo" journal asked experts what you need to know before procurements. This article considers some cases from the practice and provides recommendations on how to remain a conscientious participant in government or commercial bidding without causing a loss to yourself.

KEYWORDS:

engineering surveys; design; construction; procurement; government procurement; customer; executor; contractor; subcontractor; technical assignment; tender; reputation.

Где узнать о том, как выигрывать на торгах ►

Развитие рынка тендеров, в частности рост числа заказчиков, исполнителей, конкурсов и электронных торговых площадок, привело к появлению специалистов по тендерному сопровождению. Их часто приглашают в качестве лекторов муниципальные центры поддержки бизнеса. Да и они сами нередко ведут свои блоги.

В открытом доступе много бесплатной информации, и предприниматели, которые еще не участвовали в закупках или не достигали успеха, могут найти там для себя немало полезного. Это не обязательно прямые ответы на вопросы – иногда требуется интуитивное понимание того, куда двигаться.

Такие мероприятия проводит, например, специалист по тендерам Элла Воронова (офлайн в Ростове-на-Дону и онлайн). «Пространство для работы большое, всем хватит места, – считает она. – На тендеры перешло не только государство, но и крупные частные компании. Заказчики уже не ищут поставщиков и не запрашивают коммерческие предложения, а размещают информа-

цию о своих запросах и объемах работ на корпоративных сайтах и электронных торговых площадках».

С заказчиками можно и нужно выстраивать сотрудничество надолго. Тендер далеко не всегда выигрывается только благодаря самой низкой цене. И совсем не обязательно, что с окончанием работы в рамках одного заказа сотрудничество заканчивается. Например, организатор торгов ГК «УМТК» выбрал из числа претендентов строительную компанию с достаточно высокими ценами. Когда задача была успешно выполнена, а заказчику понравился результат, с исполнителем был заключен новый договор об оказании услуг на два года.

Юрист-методолог Любовь Смыцкая из Москвы участвовала в разработке портала «Госзакупки». На вебинаре «Госзакупки для предпринимателей: правила, преимущества, перспективы развития», организованном ГБУ «Малый бизнес Москвы», она рассказала, что ей приходилось защищать интересы и заказчиков, и подрядчиков. По мнению Смыцкой, для успеха в торгах участникам нужно соблюдать процедуры и быть высокомотивированными.

Например, один предприниматель очень хотел стать партнером компании-монополиста, но тендер никак не получалось выиграть. Тогда он воспользовался своим законным правом присутствовать на подведении итогов. В сфере госзакупок такое допускается. Пришел, посмотрел, как все происходит, и, по его словам, «что-то понял». На следующий год он подготовился более тщательно и одержал бесспорную победу на конкурсных торгах, обеспечив себя объемом работ на год.

Многие закупки устраиваются раз в год. Исполнителям, таким образом, достаточно один раз напрячься и потом работать спокойно год, а то и дольше, если это крупный строительный объект.

Чем госзакупки отличаются от тендеров частных компаний ►

Государство – безупречный плательщик. По словам Любви Смыцкой, ушли времена, когда исполнители ждали денег по полгода. Сейчас счета должны быть оплачены в течение семи дней, а за каждый день просрочки полагается неустойка.

Частный заказчик может неожиданно обанкротиться – и тогда подрядчик, выполнивший работы за свой счет, останется ни с чем. От этих рисков не застрахован ни один бизнес. Работая же с госструктурами, предприниматель более защищен. При ликвидации ведомства назначается правопреемник, который выполнит финансовые обязательства перед участниками контракта.

Поскольку госзакупки с авансированием пока мало, исполнителям приходится работать на первых порах за свой счет. Но эта ситуация постепенно меняется в пользу подрядчиков. Все чаще появляются контракты с авансом 30–50%. Есть крупные проекты и со 100%-ным авансированием.

На госзаказчика можно пожаловаться в региональное управление Федеральной антимонопольной службы (УФАС) или в прокуратуру, оспорить результаты торгов, что немисливо при коммерческих закупках. Доказательства собираются легко, автоматически, прямо на сайте госзакупок.

Однако тут есть и нюансы, о которых нельзя забывать. Например, частник ничего не сделает с подрядчиком, если тот выиграл контракт и передумал его выполнять. Частник готов прислушаться к подрядчику, если тот говорит, что ресурсов не хватает. Он может выделить дополнительные деньги или нанять еще кого-то, чтобы справиться с объемом работ.

А при госзакупках менять проект сложнее. Тем не менее эксперты, участвующие к работе с госструктурами, уверяют, что данная система возвращает ответственных и добросовестных подрядчиков. Здесь четко прописаны права и обязанности каждой стороны. Благодаря этому можно урегулировать любой вопрос без судебных тяжб.

Некоторые предприниматели предпочитают не предавать свои проблемы огласке, не вступать в споры с заказчиками и даже делают что-то себе в убыток, рассчитывая, что такая позиция окупится в перспективе благодаря новым контрактам.

Так, генеральный директор ООО «ЗВ Групп» Дмитрий Ларин из Ростова-на-Дону рассказал, что однажды ему прислали техническое задание (ТЗ), в котором были перепутаны этапы работ. Поскольку документы прошли госэкспертизу, никто не хотел их менять. Подрядчик выполнял работы в той последовательности, в какой надо, а не как указано в документах, и заплатил неустойку за нарушение сроков. Ка-

залься бы, это абсурд. Но, вероятно, он был оправданным.

Как предприниматели объясняют свое участие в закупках ▶

Дмитрий Ларин создал многопрофильный бизнес, чтобы заниматься тем, что является востребованным. Компания берется и за инженерные изыскания, и за проектирование, и за строительство. Если своих мощностей не хватает, привлекаются субподрядчики. Специально было приобретено дноуглубительное оборудование, запрос на использование которого может быть только у государства. «Мы расчищаем реки, помогаем государству создавать благоприятную экологическую среду, – прокомментировал Ларин. – Бывает, что сталкиваемся с некачественными документами. Для сотрудников госструктур самое главное, чтобы документы прошли госэкспертизу, а для нас – качество поставленных задач. Бывает, что неверно указаны глубина, типы грунтов, количество оборудования и техники. Иногда мы сообщаем об этом заказчику, иногда решаем проблемы сами, что проще, чем пересматривать проект».

Директор ООО «СЗРК» Екатерина Гринцевич из Санкт-Петербурга рассказала о нюансах работы по реставрации. По ее словам, ранее они часто участвовали в закупках напрямую, но сейчас, когда финансирование реставрации объектов культуры стало бюджетным, изменились подходы к организации работ. Чтобы не было простоев, компания берет субподряд на комплексные научные исследования (выполняет проектно-изыскательские работы) или становится единственным исполнителем у государственного фонда, которому нужно разработать научно-проектную документацию. «Когда мы напрямую участвовали в закупках, документацию готовили сами. Этим занимался производственно-технический отдел. Позднее мы стали привлекать организации, которые оказывают услуги по подготовке тендеров», – рассказала Гринцевич.

Артём Кияев, основатель компании «ЦИИАК» в Краснодаре, поделился стратегией по участию в закупках: рассматривать заявки – активно; участвовать – избирательно; предпочитать торги, которые кажутся перспективными или те, на которые пригласили; уделять внимание качеству исходной документации; просчитывать риски.

Какая нужна финансовая готовность для закупок ▶

Руководитель «Агентства правовой и бухгалтерской помощи» Мария Головина из Ростовской области имеет разнообразный опыт в госзакупках. Сама периодически участвует в тендерах и занимается тендерным сопровождением компаний в строительной отрасли. В целом, по ее мнению, процедура подготовки и участия несложная, сложным бывает обеспечение заявки и контракта. «Требуются немалые суммы, и банковскую гарантию малому бизнесу получить не всегда легко», – уточнила Головина.

Как пояснила Любовь Смыцкая, в госзакупках выделяются три вида финансового обеспечения: обеспечение заявки, обеспечение контракта и гарантийные обязательства.

При подаче заявки вносится сумма на специальный счет, который блокируется на время проведения процедуры. Подрядчик вправе воспользоваться и банковской (независимой) гарантией. Данная мера применяется для того, чтобы в закупках на сумму более миллиона рублей участвовали только платежеспособные поставщики. Заказчик хочет быть уверен в том, что подрядчик справится с задачей, что он серьезный исполнитель, а не случайный победитель.

Далее при заключении контракта поставщик вносит на специальный счет сумму в качестве обеспечения – как правило, 10% от стоимости контракта. Если поставщик не исполнит обязательства или выполнит их ненадлежащим образом, заказчик может списать пени, штрафы из суммы обеспечения контракта. Делается это только с согласия подрядчика. Если поставщик добросовестно выполняет обязательства, то, когда все будет сделано, сумма обеспечения возвращается ему в полном объеме.

Гарантийные обязательства поставщика, когда он также обязан внести деньги в качестве обеспечения, наступают после исполнения контракта и в том случае, если есть гарантия на работы или оборудование.

По наблюдениям специалиста по тендерам и госзакупкам Эллы Вороновой, в период пандемии и санкций, когда рушились привычные логистические цепочки и исчезали прежние поставщики, даже государственные заказчики проявляли лояльность и не штрафовали подрядчиков за несоблюдение сроков поставок и замену

материалов. А прежде было безальтернативно: нарушил срок – плати штраф.

В рамках исполнения контрактов по ФЗ-44 действует постановление правительства РФ от 04.07.2018 № 783. Если обязательства по контракту исполнены и размер пени не превышает 5% от цены контракта, заказчик списывает начисленные и неуплаченные штрафы и пени. Об этом поставщик должен сам написать заказчику, а не полагаться на него.

Артём Киевев считает, что финансовая готовность участника закупок – это не только про деньги, но и про понимание стоимости и трудоемкости работ. Иногда связанные с этим заявленные цели бывают настолько заниженными, что не соответствуют реальности.

В практике экспертов встречаются комично-невероятные истории. Например, один предприниматель, выигравший тендер, уговаривал другого «сделать хоть какие-нибудь изыскания за 90 тысяч рублей». Он умудрился победить, снизив цену проектно-изыскательских работ до 500 тысяч рублей, тогда как подобный их объем стоит несколько миллионов. Вдобавок он оказался выпускником курсов, готовящих блогеров по тендерам.

Так что надо аккуратно относиться к выбору не только торгов, но и консультантов по тендерам. Человек должен иметь юридическое или финансовое образование, опыт работы, а не просто быть окончившим курсы из серии «Как стать специалистом по тендерам и хорошо зарабатывать».

Как бороться со злоупотреблениями заказчика ▶

Эксперты сошлись во мнении, что большинство подрядчиков не вступают в споры с заказчиками, особенно если речь идет о госконтрактах. Они опасаются испортить свою репутацию и не получить новые заказы. Но, если «болевого порога» пройден, неизбежно начинается борьба. Выиграть спор с любым заказчиком можно, и такие истории есть в практике каждого специалиста по тендерам. Существует множество решений УФАС, по которым подрядчики не попадали в Реестр недобросовестных поставщиков или были оттуда исключены.

Обычно спор возникает из-за неверных ТЗ и ценообразования. Чтобы избежать инцидентов, опытные подрядчики сначала считают все самостоятельно и только потом принимают решение, подавать заявку на участие в конкурсе или нет. Неопытные концентрируются на победе и потом обнаруживают, что не могут выполнить обязательства.

Если возникли неприятные события, эксперты рекомендуют поставщикам фиксировать каждое свое действие. Как только выясняется, что не хватает денег, техники, специалистов, нужно сразу составлять акт и сообщать заказчику. Надо дозваниваться и снимать все на видео. Предположим, подрядчик не дозвонился, но видео – это доказательство, что попытки дозвониться предпринимались.

Еще бывают проблемы с человеческим фактором – когда заказчики стремятся сделать больше, чем указано в контракте, отказываются принимать объект и оплачивать переработку.

Есть и коррупционная составляющая, когда прием работ умышленно затягивается. Некоторые исполнители принимают и такие навязанные условия ради того, чтобы в следующий раз получить заказ.

Чтобы выиграть в госзакупках, не обязательно соглашаться на самую низкую цену. На таком типе торгов, как конкурсы, основную роль играет не стоимость работ, а наилучшие решения. Их авторам и достается победа.

Выводы ▶

Закупки – современный способ отношений между заказчиками и подрядчиками. Он расширяется и совершенствуется благодаря цифровым технологиям. Подрядчикам не нужно искать клиентов. Теперь заказчики, частные и государственные, сами ищут исполнителей через торги.

Светлую сторону участия в этой процедуре каждый видит по-своему. Если предприниматель связывает свою перспективу с закупками, ему надо читать правила торгов, соблюдать сроки и фиксировать все свои действия, если что-то пошло не так.

Искать тендеры можно на портале госзакупок, на электронных торговых площадках, на агрегаторах торгов, на сайтах частных и государственных компаний и даже в соцсети «Тенчат».

Чтобы быть причастным к крупному заказу, не обязательно побеждать. Можно стать субподрядчиком подрядчика-победителя и таким образом иметь полное право включить достойный проект в свое портфолио. **И**



Телеграм-канал журнала

Независимый электронный журнал
ГеоИнфо

- Новости
- Статьи
- Обсуждения

<https://t.me/geoinfonews>