

А теперь про откаты и моду на борьбу с коррупцией, которую надо уметь использовать

Большинство людей склонно винить в своих проблемах кого-то другого, но ни в коем случае не себя. Если они попадают под дождь то, как правило, виноват в этом дождь, а не тот, кто не взял с собой зонт.

Когда такие люди проигрывают госзакупки – вина взваливается на кого угодно, только не на них самих. Проще сказать своему директору, что «все куплено» и ничего не делать, нежели исправить свои ошибки, выиграть тендер и продать свою продукцию.

Я не говорю, что коррупции и откатов в госзаказе нет – есть, конечно! Но она далеко не 100%!! Чем Выше цена контракта, тем более вероятна коррупционно-откатная составляющая. Когда цена контракта сравнительно небольшая, никто не будет серьёзно впрягаться ради скромного «откатного гонорара». Ведь риск получить «срок» одинаков, что при малых суммах, что при больших.

Возьмём для понимания, к примеру, другую сферу нашей с Вами жизни (мой любимый пример) – взятки на дорогах с участием инспекторов ГИБДД. Об этих ребятах тоже говорят, что «всё куплено», «100% коррупция» и т.п.

Моё мнение и мой опыт, который совершенно не похож на общепринятый большинством (если Вы водите автомобиль – мой опыт **будет Вам очень полезен**):

За всё время вождения автомобиля **я не заплатил ни одной взятки сотрудникам ГИБДД. Ни одной.** Вот мой простой секрет:

1. Знаем законодательство.
2. Не нарушаем ПДД так, чтобы за это можно было бы лишиться прав.
3. При любой встрече с инспектором **никогда не даем ему денег**, общаемся без церемоний, требуем, чтобы он быстро работал (составлял протокол). Если инспектор грубит, намекает на взятку, нарушает закон – обязательно вносим это в протокол и на прощанье говорим фразу «до встречи в суде», используем видео-технику при необходимости.

Все мои действия нацелены на то, чтобы внушить инспектору ДПС следующую мысль:

Я принципиальный человек, знаю свои права, мне не жаль времени и денег.

Я хочу разборок в суде!

Я стремлюсь внести в жизнь остановившего меня инспектора ДПС максимум беспокойства и неприятностей.

Я – сумасшедший!

Я заставлю его РАБОТАТЬ!

Каждый инспектор, повстречавшийся со мной, будет помнить этот день всю оставшуюся жизнь!

При таком повороте событий я превращаюсь в глазах инспектора из жертвы в монстра, от которого необходимо избавиться, во что бы то ни стало.

В 75% случаев меня отпускали с «предупреждением». Без штрафа.

В 10% случаев составлялся протокол, однако в суд меня что-то ни разу не вызывали 😊



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

+7 (495) 774-30-54, (495) 784-04-88

Как же у меня получилась такая интересная статистика?

Потому что все инспекторы видят напоказ мои сильные стороны: мне не жаль ни времени, ни денег. Такого человека очень тяжело «поймать» и проще на него махнуть рукой, быстрее от него «освободиться» и «заработать» на ком-то другом, более слабом.

Именно поэтому у меня с ГИБДД вообще нет никаких проблем. Именно поэтому, когда мне кто-то из знакомых рассказывает про ужасный случай на дороге с инспектором ГИБДД, я искренне удивляюсь, **почему в большинстве случаев люди себя ведут так глупо?**

А знаете, где главная кормушка коррумпированных сотрудников ГИБДД? Там где отбирают права. Но, минуточку... это же не 100% коррупция? Не нужно ездить по встрече и садиться за руль под градусом, и все! 100% коррупция превращается в пшик и вообще исчезнет из Вашей автомобильной жизни.

Как Вы уже, наверное, догадались, представители заказчика - тоже люди. Они не хотят рисковать по мелочам. Они прекрасно понимают, что стратегия мелкой наживы не принесёт много денег, но резко увеличивает риски попасться с поличным. Напротив, хорошо подготовленный крупный тендер сулит минимальные риски и максимальные «откатные дивиденды».

Поэтому лезть в относительно недорогие тендеры можно, нужно, прибыльно и эффективно.

Это ещё не всё. Мы живём с Вами в очень интересное время. И описывается оно одной фразой: «те, кто молчал – перестали молчать». Общество негодует, бурлит и его лихорадит. Появляются борцы с коррупцией, власть тоже вроде как признает, что надо бы коррупцию снизить, устраивает показательные порки.

Поглядите статистику жалоб в ФАС – Вы лично убедитесь, что жалоб на заказчиков ОГРОМНОЕ количество. Поставщики перестали бояться жаловаться на незаконие! Они заваливают их жалобами и отстаивают КАЖДОЕ СВОЕ ПРАВО. Идёт своеобразная истерия!

Ну, так отлично! Нам это на руку. Это можно использовать в своих интересах.

Если в голове у коррумпированных представителей заказчика поселился страх – теперь он будет ими управлять. Страх это рефлекс, а рефлекс не логичны, а наоборот, импульсивны и предсказуемы.

Если человек боится, что на него пожалуются вышестоящему руководству, надо ему дать понять, что так оно и будет!

Если он боится, что придёт проверка из ФАС, надо дать понять, что при НЕизменении поведения в сторону законных действий, ФАС реально придёт и оштрафует, после чего всех выкинут на улицу, из профессии, и т.п.

Пугайте заказчика тем, что Вы не уйдете! Пугайте тем, что Вы знаете, как никто, и лучше него, свои права. Что при любом отклонении от закона, Вы будете подавать в суд, даже из-за копейки! Будьте сумасшедшими, а я расскажу Вам как правильно это сделать ☺



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

+7 (495) 774-30-54, (495) 784-04-88

Вот Вам один кейс – история «с измором» ☺

Представьте **самый худший вариант**: Всё схвачено и куплено, есть представители заказчика, которые не прочь получить свои откатные. Есть «своя фирма», которая уже уверена, что ей отдадут госзаказ. Есть Вы. И есть Начальная Цена Контракта (от которой торги идут вниз). Максимальная цена, которую установил заказчик, естественно, сильно завышена, чтобы больше отпилить и откатить.

До Вашего появления всё было в ажуре – торги шли по максимальной цене (или почти по максимальной цене). Денег хватило бы всем. Победителя уже почти объявили.

И тут на сцене появляется Вы.

Пытаясь выиграть, Вы сбиваете цену ближе к рыночной. Проигрываете и уходите. НО из-за Вас все откаты резко уменьшаются в размере, стремясь к нулю.

И так проходит 3 тендера с Вашим участием.

Три раза подряд Вы сбиваете цену, например, с 10 млн.руб. до 7. Таким образом, недополученная заказчиком «выгода», т.е. откат, за три тендера составляет 9 млн.!!! (3 млн с каждого тендера!)

Представляете как всем грустно ☺

Так как Вы дали понять, что никуда не уйдёте и будете и дальше лезть в тендеры этого заказчика и своим участием сбивать цену – возникает резонный вопрос: А что с Вами делать??!

Очень часто в таких случаях запускается процедура переговоров ☺

Вам, например, могут предложить постоянный субподряд у победителя в будущем, при гарантии Вашего участия НИКОГДА.

Или предложат выиграть ОДИН тендер (заметьте по честному, без откатов), но при условии, что Вы ГОД не будете вообще участвовать у этого заказчика в любых тендерных закупках.

Либо могут предложить какую-то другую компенсацию, лишь бы Вы не стригли своими действиями «доходы» заинтересованных лиц.

Мой вывод такой. Можно ли вообще без откатов, по чесноку?

Да. Можно и нужно! У любой системы есть слабые стороны, и система закупок через тендеры в этом плане не исключение. Есть много моментов, которые можно использовать.

А у меня получится?!/

Если зайца можно научить курить, то человека можно научить любому ремеслу, которое освоили другие люди.

Вот Вы, например, умеете хорошо рисовать? Нет? А если бы Вы занимались рисованием каждый день, как Вы думаете, через год Вас можно было бы назвать хорошим художником? Конечно. В этом и фокус! Если делать что-то изо дня в день можно научиться чему угодно!

На сегодняшний момент я обучил уже несколько тысяч человек, и все они – обычные люди. Некоторые мне звонят уже через неделю после обучения, и сообщают, что выиграли.

Всё в Ваших руках. Всё что Вам осталось – это взять и сделать! А делать иногда надо совсем немного!



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

+7 (495) 774-30-54, (495) 784-04-88

Вот Вам ещё один пример

Мой клиент (Индивидуальный Предприниматель) занимается заправкой картриджей (у него небольшой салон в супермаркете). Так вот...одним солнечным днём он решил заработать очень много и обратился ко мне, чтобы научиться выигрывать тендеры. В эту же неделю он прошел мой курс молодого бойца – однодневный [«Интенсив начинающего аукциониста»](#). Обучился и исчез.

Через три недели он мне позвонил с радостной новостью: он выиграл электронный аукцион на 700 000 рублей у ПФР! Он сам не мог поверить, что стал поставщиком Пенсионного Фонда Российской Федерации! Знаете, почему он был в шоке?

1. Он был ЕДИНСТВЕННОЙ компанией на аукционе. Все его коллеги-конкуренты настолько зациклились на обычных продажах, что не хотели смотреть шире. Собственно, на аукцион никто больше не подал заявок и не пришел! А ПФР до этого момента мучился: ему приходилось устраивать тендеры в пустую несколько раз! Представляете, как Заказчик обрадовался, когда на аукцион наконец-то кто-то пришёл.
2. ПФР – огромная организация с огромными контрактами, одна реклама софинансирования пенсий чего стоит. Для крупной госорганизации пилить с суммы в 700 000 смешно и грешно ☺. Риск неоправдан! Обратите внимание, в новостях и интернете все разоблачения на ОГРОМНЫЕ СУММЫ. Это логично: чем больше «пилишь» с мелочевки, тем больше вероятность нарваться на неприятности. Гораздо разумнее подготовиться и распилить чего-нибудь посущественнее 700 000 рублей. Например, миллионов 100-200.
3. Мой клиент сделал самое главное: не стал рассуждать, бояться, опасаться, переживать. Он пошел и сделал – подал аукционную заявку и выиграл. Участие в тендерах для его маленькой компании стало интенсивным способом увеличения продаж. Интенсивным и более лёгким. Для увеличения прибыли ему не нужно открывать новые точки, платить проверяющим инстанциям, платить супермаркетам бешенную арендную плату за использование торговых площадей. Его жизнь и его бизнес стали проще и лучше.

Итак, алгоритм запуска:

- ✓ Подбираем команду.
- ✓ Определяем тип потенциальных заказчиков.
- ✓ Изучаем азы участия, законодательство и другие правила проведения тендеров (самостоятельно или в группе вместе с другими начинающими).
- ✓ Находим «свой» первый тендер и в бой!

Удачи!

*С уважением,
Ваш инструктор по тендерам,
Генеральный директор
Первого Тендерного Центра «Партнер»
Гуськов А.Г.*



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»
www.ptc-partner.ru
www.goszakaz-info.ru
+7 (495) 774-30-54, (495) 784-04-88

Помните, главное - **начать!**

Теперь Вы можете начать с [Вводного курса](#) – его посещают Ваши коллеги и конкуренты в Москве, а также заказывают в записи по всей России!

Вводный [видео-курс](#) **«Госзаказ и коммерческие тендеры: основы участия»**

В нем я подробно, в такой же простой манере, рассказываю:

- чем отличаются коммерческие закупки от госзаказа;
- какие минимальные ресурсы Вам понадобятся, чтобы начать участие в торгах и
- какие шаги Вам нужно пройти, чтобы дойти ДО ПОБЕДЫ.

Заказать запись можно [здесь!](#)



Контакты:

Менеджер по обучению:

+7 (495) 774-30-54

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

+7 (495) 774-30-54, (495) 784-04-88

Первый Тендерный Центр «ПАРТНЕР»

Об учебном центре

Контактная информация:

Тел.: +7 (495) 774-30-54, 784-04-88

Адрес: 115280, Москва, бизнес-центр «Мега-Экспо», Пл. Журавлева, 10, стр.1.

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

Первый Тендерный Центр «ПАРТНЕР» с 2009 года оказывает полный спектр профессиональных услуг в сфере госзакупок и коммерческих торгов.

При ПТЦ «Партнер» успешно действует профессиональный учебный центр, который своевременно предоставляет собственникам, руководителям и топ-менеджерам российских предприятий самые востребованные знания в сфере государственных и муниципальных закупок и коммерческих тендеров в формате открытых и корпоративных семинаров и практикумов.

Основные преимущества Центра «ПАРТНЕР»:

- Центром руководит практик с огромным стажем работы в торгах (с 2003г.) Это уникально для отрасли, количество торгов и тендеров, им проведенных - рекордное для специалистов госзаказа, поддерживающих сегодня данную тематику в России. Генеральный директор ПТЦ «Партнер» - Гуськов А.Г. - практикующий специалист, в прошлом - начальник Отдела Конкурсных Торгов крупной российской подрядной организации, со штатом более 700 человек, юрист. Имеет богатейший опыт подготовки и организации конкурсных торгов и иных тендерных процедур (более 800), в том числе международных. Является опытным пользователем электронных торговых площадок. В течение 2003-2011 гг. участвовал и выиграл тендеры у следующих заказчиков: ОАО "Концерн Энергоатом", ГУП "Московский Метрополитен", ОАО "Мосэнерго", ФГУП "Канал имени Москвы", МГУП "Мосводоканал", ОАО "РАО ЕЭС России", ОАО "ФСК ЕЭС", ОАО "Московская теплосетевая компания", ОАО "ТГК-1", ОАО "ТГК-2", ОАО "ГидроОГК" и многих др. Опытный бизнес-тренер, в 2007-2011 годах провел множество тренингов и семинаров по тематике госзакупок, коммерческих торгов, тендеров, в том числе закрытых, по индивидуальной программе.
- В отличие от всех существующих конкурентов в отрасли, центр оказывает полный спектр услуг, связанных с государственными и коммерческими торгами: от производства тендерного отдела с нуля, оформления ЭЦП для участия в аукционах, аккредитации на ЭТП, - до подготовки документов для подачи в контролирующие органы и оформления обязательного обеспечения госконтрактов, т.е. полный цикл консультационных услуг в госзаказе. Это позволяет нам быстрее следить за изменениями в отрасли и вовремя передавать свой опыт клиентам.

Клиентами центра являются:

- Крупные российские и зарубежные коммерческие предприятия: официальные дилеры "Сименс", KIA Motors RUS, ЗАО «Атомстройэкспорт», ООО "СпецТрансРегионСтрой", ГИАЦ МВД России, ЗАО КБ "ПРИНТЕХ", «Самсунг Электроникс Ко., Лтд.», ЗАО "Ланч" (бренд Елки-Палки), ЗАО "Элит Бизнес Групп", ОАО "Спецмашмонтаж", ДООО "Оргэнергогаз" - дочернее предприятие ОАО "Газпром", Nucomed Distribution, ВГТРК, ОАО "Банк Финсервис", STRABAG, ЗАО "Группа Техносервис", ЗАО "Ай-Теко", ООО "БЕРЛИН-ХЕМИ/Гмбх" Германия, ЗАО Международный Бизнес Центр, ООО "Вебасто Рус", ЗАО "ШТРАБАГ", Сахалин-Энерджи, Юггазнефлеснаб и др.
- Государственные предприятия и учреждения: ГИАЦ МВД России, ФГУ ДСР МИД России, МЦ УД ПРЕЗИДЕНТА РФ, Департамент ЖКХ г.Москвы, Минобороны РФ, ГУП МО "Автохозяйство", ГУП "Мосгортранс", ГУП "Мосинжпроект", МУП «ГОРЭЛЕКТРОСЕТИ», ГУП МО "Подольский автодор", СК ТРАНСНЕФТЬ, ГУП Мос НПО "Радон", ФГУП "Управление служебными зданиями", МУП "УК ЖКХ", ГУ ДЗ «Сантехработ», Управления администраций множества российских городов, городские и областные больницы, учебные заведения, учреждения Минобороны и многие другие городские, федеральные и муниципальные бюджетные ведомства и учреждения Российской Федерации.



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

+7 (495) 774-30-54, (495) 784-04-88

Основные достижения ПТЦ «Партнер»:

- Центр является эксклюзивным частным консультантом крупнейшей консалтинговой компании мира по вопросам участия в торгах и тендерах.
- Центр является эксклюзивным партнером крупнейшего российского поискового портала по коммерческим и государственным торгам (Россия-Беларусь).
- Центр напрямую сотрудничает с главными специалистами двух профильных отделов Федеральной Антимонопольной Службы России - Отделом рассмотрения жалоб и Отделом нормотворчества - по вопросам обновления законодательства о торгах и госзакупках, что позволяет моментально и всегда своевременно реагировать на частые изменения в нашей сфере и помогать нашим клиентам избегать проблем в их деятельности.
- Нашими эксклюзивными экспертами являются официальные комментаторы изменений в законодательство о госторгах Правовой Системы «Гарант».

Наши преимущества:

- ✓ Ежедневно накапливаемый опыт;
- ✓ Прямое сотрудничество с ведущими законодателями;
- ✓ Гибкость и теплота отношения к постоянным клиентам!

Первый Тендерный – профессиональная поддержка участников торгов

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

- ✓ **Вводный курс «Госзаказ и коммерческие тендеры: основы участия»** (очное участие, г.Москва)
- ✓ **Однодневный «Интенсив начинающего аукциониста»** (очное участие, госзаказ, Москва)
- ✓ **Семинар «Введение в коммерческие тендеры и корпоративные закупки»** (очное участие, Москва)
- ✓ **Выездное обучение по любой программе** – прямо к Вам в офис! В любой город России.
- ✓ Вводный **видео-курс «Госзаказ и коммерческие тендеры: основы участия»**



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

+7 (495) 774-30-54, (495) 784-04-88