

Продажи через Тендеры

Вторая часть

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 новый тендер и все таки получить заказ. Именно в этом весь секрет.

Очень часто на Вводный курс ко мне приходят люди, которые имеют только-только получили свой первый (отрицательный) опыт на тендерах. Приходят зачем? В одном случае из 5 – все-таки узнать, как делать правильно. В остальных случаях – получить оправдание своей лени и бессилию. В лице коррупции. Именно они, непрестанно перебивая меня в течение 2 часов, задают на курсе вопросы по «все куплено».

Когда же они видят, что им некуда деваться – ведь вокруг люди, которые выигрывают каждый 3 тендер – они начинают психовать. Реально психовать! Это выглядит очень смешно!

Но причина всегда одна – люди не хотят учиться, ждуг от жизни незаслуженных подарков и ищут виновного везде, кроме зеркала.

Я таким показываю на дверь со словами: «Не нравится – дверь там». До таких очень сложно достучаться. Их разум закрыт и вряд ли пустит к себе новые знания. Лучше я поработаю с теми, кто будет учиться у лучших, несмотря на неудачи большинства.

Я не говорю, что коррупции и откатов в госзаказе нет – есть, конечно!

Но она далеко не 100%-ная!!

Более того, чем выше цена контракта, тем более вероятна коррупционно-откатная составляющая. А когда цена контракта сравнительно небольшая (по данным 2014 года – до 15 000 000 р), никто не будет серьезно 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 непохож на общепринятый большинством (если Вы водите автомобиль – мой опыт будет Вам очень полезен):



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

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

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 ☺

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 садится за руль под градусом, и все! 100% коррупция превращается в пшик и вообще исчезнет из Вашей автомобильной жизни.

Как Вы уже, наверное, догадались, представители гос.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.



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

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 беззаконие! 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 ☺

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 ☺



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

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

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 более 4000 тысяч человек, и все они – обычные люди. Некоторые мне звонят уже через неделю после обучения, и сообщают, что выиграли свой первый тендер.

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

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 ☺.



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

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

Риск неоправдан! Обратите внимание, в новостях и интернете все разоблачения в госзаказе - 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 прибылей ему не нужно открывать новые точки, платить проверяющим инстанциям, платить супермаркетам бешенную арендную плату за использование торговых площадей и лучших полок на торговых стендах. Его жизнь и его бизнес стали проще и лучше. А жизнь поделилась на «до» и «после».

Итак, алгоритм запуска:

- ✓ Подбираем команду.
- ✓ 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.*

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 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.

Посмотреть программу Вводного курса и заказать можно здесь:

http://goszakaz-info.ru/vvodniy_kurs

Отзывы о моем учебном центре и сообществе победителей тендеров Вы можете найти на нашем официальном сайте: www.ptc-partner.ru или в нашей соц.группе:

<http://vk.com/public50395489>



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



Единая
электронная торговая
площадка



ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА
«ГОСЗАКУПКИ»
ЭТП ММВБ



Контакты:

Менеджеры по обучению:

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

admin@ptc-partner.ru

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»**



Полный курс «Тендер-Мастер» (вся Россия)

по участию в государственных и коммерческих тендерах с разбором работы на всех 5 государственных и 3 коммерческих торговых площадках. Длительность – около 14 часов. Семинар направлен на то, чтобы начинающие специалисты по тендерам максимально быстро могли обрести необходимые навыки работы с государственными электронными торговыми площадками. В течение курса изучаются все федеральные площадки и несколько коммерческих, изучаются основы работы с техническими заданиями, заявкой на тендер и многие другие вопросы. Цель обучения: изучение пошагового руководства по всем действиям поставщика товаров, работ и услуг на тендерах. Стоимость записи курса: 24400р/чел.



ПЕРВЫЙ ТЕНДЕРНЫЙ ЦЕНТР «ПАРТНЕР»

www.ptc-partner.ru

www.goszakaz-info.ru

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

Посмотреть описание программы и заказать можно по ссылке: <http://www.goszakaz-info.ru/tendermaster> Иногда бывают акции!

Традиционный способ участия в тендерах:	Эффективный способ участия в тендерах:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 90% времени - на поиск подходящего тендера «вручную» ✓ Волокита с документами и шаблонами. Набивание собственных ошибок, иногда ценой отказа от тендерных продаж вообще. ✓ Низкая рентабельность и большое снижение в цене – по незнанию. ✓ Коррупция, подача кучи бесполезных заявок без шанса на победу. ✓ Отсутствие поддержки, участие по методу «ввяжемся-потом разберемся» -> неминуемые потери задатков и штрафы (в случае с «платными» тендерами) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Автоматизированный поиск тендеров. Пользование современными техническими средствами. Настройка поиска за 1 раз за 5 минут. ✓ Применение лучшей практики отрасли – анализ всех возможных конкурентов, заказчиков и тп. ✓ Сначала обучение, потом – действия. ✓ Исключение из нашей жизни тендеров с коррупционной составляющей на 99% – не тратим на них время и деньги; ✓ Получение бесплатной поддержки крупнейшего тендерного центра страны для нашего участия в каждом тендере.