



ИГОРЬ ЕРЕМИН,
генеральный директор ГК РСТБ

Как заказчику и ЧОП найти друг друга?



DEPOSITPHOTOS.COM/DEPOSTEDPHAR

Заказчики охранных услуг, как правило, приходят к ЧОПам через рекомендации или «сарафанное радио». Существует еще одна форма, в которой закладываются основы взаимодействия охранных организаций с потенциальным заказчиком – тендерные закупки. Если ЧОП активно участвует в тендерах и при этом не боится конкуренции, значит, деятельность компании заслуживает внимания и доверия потенциальных заказчиков.

Для частных охранных предприятий участие в тендерах является важным каналом продаж и шансом стать поставщиком охранных услуг для государственных и коммерческих компаний с перспективой долгосрочного сотрудничества. Конкурентный отбор позволяет заказчику выбрать выгодные условия по ключевым критериям «цена-качество», а охранным предприятиям – получить опыт работы с тендерными закупками, пополнить портфель заказов и повысить отраслевую репутацию.

Два закона – два регламента

Существует несколько видов торгов. Вот основные из них:

- Регламентируемые 44 ФЗ.
- Регламентируемые 223 ФЗ.
- Регулируемые Гражданским кодексом и внутренними документами организаторов.

Участие в государственных и коммерческих тендерах регулируется двумя основными законами: Федеральным законом от 05.04.2013 г. 44 ФЗ «О контрактной системе в сфере

закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Федеральным законом от 18. 07. 2011 г. 223 ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Законы, регулирующие закупки, отличаются друг от друга. Разница – в заказчиках (разные организационно-правовые формы), сроках, способах, формах и процедурах закупок; составе и обеспечении заявок, расходах, требованиях к содержанию документации и др. Сравним некоторые из них.

44 ФЗ:

- Заказчиками выступают государственные и муниципальные органы.
- Все закупки проходят в электронной форме на федеральных электронных торговых площадках (ЭТП), установленных Правительством РФ.
- Процедуры, сроки, состав протоколов четко прописаны, регламентированы и едины для всех.
- Перечислены все виды процедур: конкурс (открытый, с ограниченным участием, двухэтапный), электронный аукцион, запрос предложений, запрос котировок, закрытые конкурсы и аукционы, закупка у единственного поставщика). Строго регламентируется каждый вид.
- Состав заявки урегулирован законом. Заказчик не вправе запрашивать дополнительные документы.
- Возможны дополнительные требования к участникам (описаны в Постановлении Правительства № 99).
- Расходная часть – комиссия за победу, которая выплачивается после победы в тендере.
- Процедура заключения договора четко регламентирована.

223 ФЗ:

- Заказчиками выступают некоторые государственные и муниципальные учреждения, акционерные общества и ООО (государство владеет 50% акций и более).
- Закупки могут проходить как в электронной, так и в бумажной (очной) форме. Заказчики могут использовать как федеральные площадки, так и коммерческие. Кроме этого, могут создавать собственные электронные площадки. Реестр всех заказчиков, работающих по 223 ФЗ, размещен в ЕИС.
- Регламентирует только конкурентные виды процедур: конкурс, запросы котировок и предложений, закрытую закупку и закупку у единственного поставщика. Оставляет право за заказчиками выбирать другие виды процедур: торги, консолидированный отбор, комплексную закупку.
- Состав заявки регламентируется Положением о закупках. Возможно рассмотрение заказчиком предложений поставщика.
- Возможны предварительные и последующие квалификационные отборы, альтернативные предложения внутри одной заявки, индивидуальный набор требований к поставщикам, необходимость дополнительной предварительной аккредитации и др.
- Возможны несколько вариантов расходной части – тариф за использование ЭТП независимо от результата участия, оплата за победу (чаще всего, ее необходимо внести на лицевой счет на площадке до подачи заявки).
- Процедуру заключения договора регулирует заказчик.

Как показывает практика, 44 ФЗ более жестко регламентирован. В нем четко прописаны все критерии, по которым Заказчик выбирает поставщика услуг. Главное – соответствовать тем требованиям, которые прописаны в законе, ну и, соответственно, предложить конкурентную (адекватную) цену за услуги.

Торги, проводимые по 223 ФЗ, отличаются тем, что заказчик может добавить свои критерии отбора поставщиков. Каждый тендер индивидуален. Необходимо изучать как внутренние документы заказчика (техническое задание заказчика – самый главный документ), так и обращаться к законам и нормативно-правовым документам.

С чего начать участие в тендерах?

Прежде всего – с ответа на вопрос о готовности выхода на торги. На этом этапе предстоит оценить свою организацию с точки зрения поставщика охранных услуг. Речь идет о наличии опыта в оказании охранных услуг (как правило, он должен составлять не менее трех лет), материально-технической базы (дежурная часть, ГБР, оружейная комната, персонал необходимой квалификации, выполненные контракты по аналогичным работам и др.), анализе юридической готовности к участию в тендерах, наличии ресурсов для тендерного сопровождения.

Следует отметить, что нехватка квалифицированных специалистов является частой проблемой ЧОПов. Конечно, для участия в тендерах можно привлечь специалиста по тендерам, но это дополнительные расходы. Оптимальное решение – обучить свои кадры. Важно помнить, что участие в тендере – командная работа. Ответственность за победу лежит на руководителе ЧОПа, начальнике охраны, юристе, маркетологе, бухгалтере, специалисте по кадрам.

И еще один важный момент. Необходимо понять, на какие услуги (объекты закупки) чаще всего бывает спрос в охранной отрасли. Как

показывает практика, большинство тендерных заявок подаются на оказание услуг по охране объекта (объектов) и имущества, услуги частной охраны (выставление поста охраны), обеспечение внутриобъектового и пропускного режимов, инкассацию, оказание услуг пультовой охраны с предоставлением технических средств и др.

Вот несколько ключевых моментов, на которые стоит обратить внимание частным охранным предприятиям при подготовке к тендерам.

Чек-лист по подготовке к тендерам:

- Оформите электронную цифровую подпись (ЭЦП).
- Откройте специальный счет для предоставления обеспечения заявки. Сумма обеспечительного платежа указана в тендерной документации.
- Зарегистрируйте организацию в единой информационной системе (ЕИС). Загрузите все требуемые документы и данные о вашей компании. Стандартный пакет достаточно сформировать один раз и далее вносить необходимые коррективы.
- Выберите несколько площадок, где планируете отслеживать тендеры и закупки. Ориентируйтесь на важные для вас параметры: рентабельность, выгодные условия, размер обеспечения исполнения контракта, сумму контракта, регион, вид тендера и др.
- Ознакомьтесь с планами-графиками и планами закупок заказчиков на ЕИС и планируйте участие в тендерах.
- Оформите подписку на интересующие направления. Уведомления о тендерах будут регулярно поступать на почту. Подписка сэкономит время при поиске выгодного тендера.
- После изучения всех требований и возможности оказать охранную услугу внесите указанную сумму в качестве обеспечения.
- В случае победы, если того требует закупка, необходимо внести денежные средства для обеспечения контракта. На этом этапе можно воспользоваться банковской гарантией.
- Постоянно отслеживайте законы о закупках.

Какие тендерные площадки выбрать?

Поиск тендеров является самым важным этапом для участника тендерных торгов. Площадок много. Как разбираться? На что обратить внимание? Существует два основных типа электронных торговых площадок (ЭТП) – государственные и коммерческие.

Для поиска тендеров используются возможности Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС). Она расположена в сети Интернет по адресу zakupki.gov.ru. Это единая база, в которую собраны все государственные тендеры. Поэтому отслеживать подходящие тендеры удобно именно здесь.

Опыт показывает, что на этих электронных площадках заказчики в основном размещают тендеры, интересующие охранные организации. К таковым относятся: «Росэлторг», «Сбербанк-АСТ», «РТС-тендер», Единая электронная торговая площадка, Общероссийская система электронной торговли, электронная площадка России, «РосТендер», «Госзакупки», «ТЭК-Торг».

Следует упомянуть специализированную площадку АСТ ГОЗ (автоматизированная система торгов государственного оборонного заказа, адрес в сети Интернет: astgos.ru). Для работы с площадкой необходимо осуществить процедуру подключения к защищенной сети АСТ ГОЗ, а затем пройти процедуру аккредитации на закрытом сайте спецплощадки.

От анализа условий – до личной презентации

Рассмотрим особенности участия в коммерческих тендерах. Разнообразие много – цель одна: выбор поставщика охранных услуг на выгодных условиях. Соответственно, в этом сегменте выше конкуренция, и требования к компании отличаются от закупок по 44 ФЗ и 223 ФЗ.

Существует ряд отличий коммерческих тендеров от государственных. К ним относятся: источник

финансирования (собственные или привлеченные средства), регламент проведения торгов (минимальное законодательное регулирование, внутренние регламенты), условия (более лояльные), сложность поиска (найти интересующие коммерческие тендеры непросто), требования к обеспечению заявки (выдвигаются не всегда).

Организаторы коммерческих тендеров имеют право выбрать любую площадку для проведения закупок, отправить коммерческое предложение потенциальным поставщикам, разместить информацию о тендерах на собственном сайте. Свои площадки имеют такие крупные корпорации, как Росатом, Газпромбанк, Роснано, МТС, Ростелеком, РЖД, Русгидро, Роснефть, ВТБ и др.

Следует отметить, что формы, виды, особенности коммерческих закупочных процедур разнообразны. Рассмотрим некоторые из них.

Электронный аукцион. Единственный критерий отбора – цена. Побеждает участник, предложивший низкую цену. С экономической точки зрения аукционы не выгодны, так как подразумевают демпинг (встречается также в торгах, организованных по 223 ФЗ и 44 ФЗ).

Запрос коммерческих предложений. Как правило, проводится в рамках мониторинга рынка заказчиком. У потенциального заказчика появляется возможность выбора наиболее выгодного предложения. Чаще всего приглашения получают частные охранные предприятия, с которыми организатор работал ранее и которые отлично себя зарекомендовали.

Предквалификационный отбор. На этом этапе отбираются стабильные охранные организации с хорошим годовым оборотом, опытом участия в аналогичных конкурсах, отсутствием судебных историй, опытом организации охраны аналогичных объектов. Организатор также обращает внимание на долгосрочную историю на рынке охранных услуг, информационную открытость (наличие официального



Для заказчика бывает важно, чтобы охранная компания была зарегистрирована не менее

10 лет на рынке

современного сайта, активных профилей в социальных сетях). При проведении тендеров на получение права стать подрядчиком охранной услуги организатор часто запрашивает рекомендательные письма. Так, иностранная страховая компания попросила нас включить в конкурсную документацию рекомендательные письма непосредственно от зарубежного заказчика. Также для заказчика бывает важно, чтобы охранная компания была зарегистрирована не менее 10 лет на рынке. С таким критерием мы столкнулись, принимая участие в тендере на оказание охранных услуг зарубежному заказчику.

В рамках предквалификации возможен визит потенциального заказ-

чика в офис частного охранного предприятия, а также на аналогичные охраняемые объекты (при условии согласования с заказчиком). Так, в офис нашей компании в период проведения тендера приезжали представители крупной корпорации. Цель визита – знакомство с инфраструктурой компании, материально-технической базой (ГБР, оружейная комната, дежурная часть и др.). Потенциальные заказчики задавали вопросы начальникам охраны, менеджерам по персоналу, специалистам по лицензионно-разрешительной работе. Интересно было все, что связано с деятельностью компании: корпоративная культура, экипировка сотрудников

охраны, работа с персоналом, оформление офиса и т. д.

Также следует отметить важную особенность, которая встречается в коммерческих конкурсах – потенциальный заказчик может пригласить к проведению аудита безопасности объекта перед презентацией (собеседованием). Это дает возможность сделать презентацию адресной, более содержательной и обоснованной.

В тендерах не только заказчик изучает и оценивает потенциальных поставщиков охранных услуг, но и ЧОПы собирают информацию о потенциальном заказчике. В первую очередь, интересует информация о наличии судебных дел (с чем связаны?), время присутствия на рынке, платежеспособность, репутация на рынке и т. д.

Из всего вышеизложенного можно сделать несколько выводов. Для того, чтобы побеждать в тендерах на оказание охранных услуг, следует создать тендерную команду, заботиться о репутации, уметь анализировать опыт участия в тендерах, быть информационно открытым и надежным (иметь долгосрочную историю). ●