

Как выиграть тендер?...

Этот вопрос продолжает мучить руководство и тендерные отделы многих российских компаний. Если раньше он был больше риторическим, то в нынешних экономических условиях превратился в задачу, которую необходимо выполнить по одной веской причине: чтобы компания получила заказ, который позволит ей выжить.

По результатам опроса сайта www.goszakaz.ru, в 2009 году 34% компаний хочет попробовать участвовать в тендерах, такое же количество призналось, что постоянно в них участвуют и не раз выигрывали, 19% объяснили свое участие тем, что победа в тендере поможет справиться с кризисом.

Большому количеству компаний в этой связи будет необходимо изучить закон о размещении заказов (так называемый ФЗ-94), состоящий из 65 статей, или нанять профессионального юриста, который хорошо его знает. С 2005 года в документ семь раз вносились важные изменения, которые значительно расширили права участников торгов по защите от неправомерных действий заказчика, сделали систему госзаказа более понятной и менее коррумпированной. В настоящее время разрабатывается очередная порция поправок, которые, скорее всего, будут внесены уже весной 2009 г.

Главное — участие

Специалисты ИА «Трейд.Су» на вопрос, как выиграть тендер, всегда отвечают - «участвовать в них» и успешно помогают в этом своим клиентам. Опыт сопровождения компаний при участии в конкурсах, аукционах и запросах котировок позволил им выявить ряд причин, которые чаще всего приводят компании к проигрышу.

Первые промахи начинаются еще при выборе тендеров. Компании ищут контракт покрупнее, но при этом не рассчитывают свои финансовые возможности.

По закону, в ходе размещения заказа в виде конкурса или аукциона заказчик может потребовать от участников внести денежные средства в качестве обеспечения участия: для конкурса - не выше 5% начальной (максимальной) цены контракта (лота), для аукциона — 5% (победителю тендера и участнику №2 эти деньги возвращаются). Если контракт крупный, то сумма 5-процентного взноса может «встать в копеечку». Но, предположим, средства на обеспечение участия нашлись. Но заказчик может установить требование финансового обеспечения исполнения государственного или муниципального контракта в размере, которая не должна превышать 30% начальной (максимальной) суммы контракта, указанной в извещении. А это уже гораздо более серьезная сумма. Согласно Закону №94-ФЗ, помимо прямой передачи денег, она может быть «выплачена», в виде банковской гарантии и страхования ответственности по контракту.

Поэтому, выбирая тендер, внимательно читайте извещения.

Фундамент будущей победы закладывается на стадии составления заявки. Из-за ошибок на данном этапе многие компании не допускаются к участию в конкурсах и аукционах. Корректно составленная заявка должна полностью соответствовать требованиям конкурсной документации к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, требования к их безопасности, требования к функциональным характеристикам и т. д. Во-вторых, цена контракта, предложенная участником размещения заказа, не должна превышать начальную цену контракта, если такое требование прописано заказчиком.

Поэтому этап анализа документации и подготовки заявок участников является очень важным. Лишь тщательно проверяя и сопоставляя требования заказчика и закона, возможно выявить противоречия и несоответствия, явные и скрытые, и таким образом постараться свести к минимуму возможные случаи отклонения заявок.

Иногда заказчик прописывает в документации особые условия, которые сможет выполнить только одна компания, «купившая» конкурс. В таких случаях эксперты советуют подготовить письменные запросы в адрес организатора торгов, с тем чтобы призвать последнего к соблюдению установленных норм и правил, а в случае отсутствия должной реакции - привлечь внимание контролирующих органов.

Не грех жаловаться...

По данным доклада ФАС России, всего 2008 г. было зафиксировано 4757 случаев установления заказчиками противоречащих Закону о размещении заказов требований к участникам.

Так, в апреле 2008 г. ООО «Формоза-74» подала жалобу в ФАС на организатора открытого тендера на поставку компьютерных классов. Как выяснилось, заказчик в документации об аукционе указал противоречащие закону требования к участникам размещения заказа: предоставить сведения о производителе, месте происхождения товара, а также держателе и сроке действия сертификата (декларации) на товар. Жалоба «Формоза-74» была признана обоснованной.

За последние два года случаи обращения участников конкурсов в антимонопольную службу на неправомерные действия или бездействия заказчиков участились. И дело тут не столько в количестве нарушений - в 2008 г. их число по сравнению с 2007-м снизилось. Причина больше в том, что участники тендеров начали пользоваться данной законом возможностью отстаивать свои права. Таким способом многие компании добиваются несправедливо утраченной победы в торгах и получают заветный заказ.

Нередко случаи, когда заказчик директивным путем признает победителем конкурса компанию, «купившую» тендер. В этом варианте специалисты Трейд.Су советуют и помогают опротестовать необъективные результаты путем обращения в УФАС или арбитражный суд, используя установленный Законом порядок обращения за восстановлением нарушенного права незаконными действиями или бездействиями заказчика, конкурсной, аукционной, котировочной комиссии.

Ведь для подачи жалобы необходимо не только законное основание, но и правильное ее оформление.

По данным ФАС, основной причиной возврата жалоб в 2008 г. явилось невыполнение участниками размещения заказов обязательных требований ст. 58 Закона о размещении заказов. В частности, распространенными нарушениями указанной статьи явилось отсутствие в материалах жалоб требуемых законом сведений:

- о наименовании, месте нахождения, почтовом адресе, заказчика, (уполномоченного органа), фамилиях членов конкурсной (аукционной или котировочной) комиссий, действия (бездействие) которых обжалуются;
- отсутствие доводов жалобы и документов, подтверждающих обоснованность жалобы;
- жалоба не подписана или подписана лицом, полномочия которого не подтверждены документами.

Обобщим советы тендерных экспертов:

- 1.участвуйте в тендерах;
- 2.выбирайте конкурс или аукцион в соответствии со своими финансовыми возможностями;
- 3.грамотно излагайте преимущества вашей компании в заявке, которая должна соответствовать требованиям конкурсной документации; помните, предложенная вами цена исполнения контракта не должна превышать (если того требует заказчик) его начальную стоимость;
- 4.если вам незаконно отказано в участии или праве исполнения контракта, смело подавайте жалобу в ФАС, не забыв при этом указать в ней все необходимые сведения.

Система тендеров от БАБП.RU: <http://tender.rubabr.com/>

Автор: Артур Скальский © Babr24.com ЭКОНОМИКА, МИР 👁 6479 07.03.2009, 17:10 ↻ 200

URL: <https://babr24.com/?ADE=51425> Bytes: 6812 / 6740 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)