



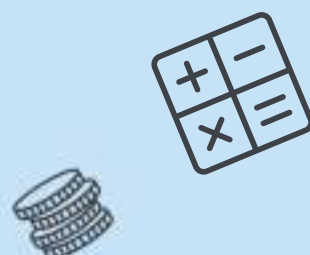
Специалистам отделов закупок

Как проводить тендер по выбору поставщика сметного программного обеспечения

КОГДА НА РУКАХ ТОЛЬКО СПЕЦИФИКАЦИЯ...

Не у всех есть возможность вникать в детали ТЗ, условия лицензирования (программа отдельно, индексы и базы - отдельно) и уж тем более искать что-то другое, кроме дешёвой стоимости. И вот Вы берете все строго по спецификации. А если в ней ошибка....

Ребята, мы Вам поможем. Точно! Уж деньги Вы точно сэкономите: на покупке сметной программы и баз или в крайнем случае, если нет возможности сделать скидку на это - то на её обслуживании.



ТЕНДЕР «ДЛЯ ГАЛОЧКИ»

Про хитрецов, которые собираются провести тендер «для галочки» и берут с сайтов разработчиков контакты организаций-дилеров или из контекстной рекламы, SEO скажем отдельно.

Ребята, скажите прямо, что Вам нужно наше предложение, чтобы «не выбрать нас», а просто составить псевдоконкуренцию Вашему поставщику

Правда, наверняка мы Вам откажем! И отправим на эту страницу. :) А если будете очень хитрыми - постараемся дать такое предложение, которое испортит всю ненастоящую конкуренцию или «уронит» цены поставщика.

Уж на какие ухищрения не идут: и на фирменном бланке запрос не только коммерческого предложения, но и договора. А лучше всего в бумажном виде курьером, или просто сообщить сколько будет стоить обслуживание (причем заведомо понятно, что это все «для массовки»).

Или «пришлите нам вместо Вашего счета - коммерческое предложение», или: «а Вы можете в Вашем счете поставить цену по прайсу без скидки/или выше прайса»?



РЕАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ

Мы знаем случаи, когда впросак попадали крупнейшие организации. Несколько лет назад один крупнейший энергетический холдинг решил провести «централизованную процедуру закупки на право заключения договоров на оказание услуг по разработке и внедрению системы сметного контроля». Обзвонили всех поставщиков сметного программного обеспечения, подняли на уши всех разработчиков, некоторых дилеров. Проводили с каждым отдельные встречи. До нас тоже добрались. :) Пообщались мы с закупщиками и поняли, что ветер дует явно в сторону одного поставщика, причем по нашим ощущениям выходило, что тендер чуть ли не под него играют.

Руководитель отдела закупок этого холдинга (не последний человек, к тому же весьма грамотный и понимающий в своем деле, имеющий необходимый опыт и знания, публикации на профильных порталах) сначала не поверил нашему вердикту. Но потом тендер умудрилась выиграть компания, про которую никто и не думал изначально. Выиграть по минимальной цене. Это позволило раскрыть карты всех разработчиков, которые участвовали в конкурсе. А посмотреть было на что: разброс цен отличался в 6-8 раз! Каким-то образом переиграли конкурс и выбрали все-таки нужного, ибо самая низкая цена это чаще всего не решение проблемы. Говорят, что до сих пор что-то дорабатывает этот Исполнитель. :) Или второй наглядный пример - история с «конкурсами» ФАУ ФЦЦС по реформе ценообразования «400 дней» стоимостью более полумиллиарда рублей (избитая и уже даже не смешная тема).

ПРО «ДУТЫЕ ПСЕВДОТЕНДЕРА»

Про «мудреность» некоторых площадок, которые как специально делаются «не для людей» (попробуй внести изменения в уже поданные ранее документы всего лишь за пару дней, когда площадка «висит») скромно умолчим.

В спецификации заведомо включена позиция, которая точно есть или продается только у одного поставщика, чтобы заранее отцепить всех других

Специально невнятное и непонятное, запутанное ТЗ, которое не сведущий человек заполнит наверняка с каким-то недочетом и формально можно будет отклонить

Когда после первого этапа приема предложений объявляется переторжка (а цены то уже известны кто и на сколько «упал!»)

Ограничение продажи на территории региона другими дилерами, кроме местных

Мучительная квалификация на участие в конкурсе. Как Вам например, предоставление справки об отсутствии задолженности перед бюджетом, выданной не ранее, чем за месяц или выписки с синей печатью!



УСТОЙЧИВОЕ ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО ТЕНДЕРА

ТЕНДЕР «БЕЗ ГАЛОЧКИ»

Впрочем, давайте начистоту. Нормальные закупщики делают так, чтобы у службы безопасности к ним не было вопросов. А именно: либо берут предложения, попросив «по-нормальному» несколько компаний поставщиков и объяснив ситуацию. Либо просят своего поставщика заняться поиском альтернативных предложений у реальных конкурентов (кто поумнее) или виртуальных (читай «аффилированных») компаний (тут кто поглупее). Самые продвинутые дают выиграть конкурс сначала одной компании, затем другой, чтобы не было обидно. Невозможно платить одним и тем же больше определенной суммы в год или постоянно избегать вопросов (иногда и на «Полиграфе»).

Тем охотнее они получают честные предложения от поставщиков. Чтобы постоянно не брать в одной фирме. Тем самым реально экономят деньги своей компании и получают премию. Скажите нам о том, что Вы честный закупщик и возможно мы поможем: как минимум сможете получить скидку у своего поставщика благодаря нам.



Впрочем все это нас не пугает. Плавали, знаем. Поэтому в открытую и пишем об этом. Если нужно - уцепимся за Ваш конкурс и постараемся выиграть. Если у Вас всё честно. Скажите нам об этом. Что Вы бы хотели начать работать именно с нами.

Это «лайфхаки» как проводить тендер по выбору поставщика сметного программного обеспечения, кстати. :) Самый главный совет: если Вы хотите работать с хорошим контрагентом - для начала попробуйте провести тендер «по-тихому», пока не появились «акулы», которые заберут все или горе-поставщики, которые все испортят. Об этом чуть позже.