

# БИРЖА ТОРГОВ



Отсканируйте  
QR-код, чтобы  
попасть на Портал  
поставщиков  
Москвы



ДЕПАРТАМЕНТ  
ГОРОДА МОСКВЫ  
ПО КОНКУРЕНТНОЙ  
ПОЛИТИКЕ

[investmoscow.ru](http://investmoscow.ru)  
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ГОРОДА МОСКВЫ



ПОРТАЛ  
ПОСТАВЩИКОВ



ДНИ МОСКОВСКОЙ  
КОНКУРЕНЦИИ

два месяца тематических мероприятий под девизом:

## «ВСЕ РЕШАЕТ КОНКУРЕНЦИЯ»

Цель проекта – привлечь внимание общественности, представителей органов власти, экспертного и предпринимательского сообщества к вопросам формирования здоровой конкурентной среды во всех сферах жизнедеятельности мегаполиса в условиях стремительной цифровой трансформации экономики.

**22** октября  
стартовая  
конференция

**100+**  
спикеров



**14** открытых  
дискуссий



лекции

дискуссии

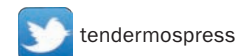
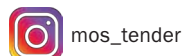
уроки  
конкуренции

конкурент-  
флешмоб

баттлы

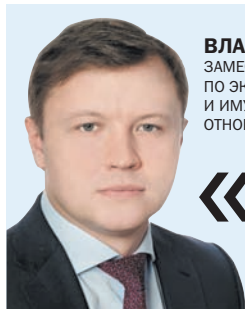
ДВИЖЕНИЕ ВВЕРХ

[Москваконкурентная.рф](http://moskvakonkurentnaya.rf)

ДНИ МОСКОВСКОЙ  
КОНКУРЕНЦИИ

# «ВСЕ РЕШАЕТ КОНКУРЕНЦИЯ»

Дни московской конкуренции, серия деловых мероприятий, посвященных теме реализации Национального плана развития конкуренции и внедрению Стандарта развития конкуренции, пройдут в столице с 22 октября по 19 декабря 2019 года. Вы можете стать их участниками, чтобы из первых уст получить максимальный объем информации о программах правительства Москвы, направленных на развитие конкуренции и поддержку предпринимательства, о новых механизмах в организации и проведении публичных торгов, вступить в дискуссию с участниками, экспертами и регуляторами рынка госзакупок, познакомиться с коллегами по цеху и получить мощную мотивацию для достижения новых целей.



**ВЛАДИМИР ЕФИМОВ,**  
ЗАМЕСТИТЕЛЬ МЭРА МОСКВЫ  
ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ  
И ИМУЩЕСТВЕННО-ЗЕМЕЛЬНЫМ  
ОТНОШЕНИЯМ

«Дни московской конкуренции – уникальный формат, который позволит взглянуть на конкуренцию с разных точек зрения, чтобы понять, насколько мощным драйвером развития она является в жизни любого человека.

Москва готова делиться опытом создания эффективных и прозрачных инструментов для развития конкуренции и улучшения бизнес-климата. Наш проект направлен на открытый диалог между всеми участниками рынка и адаптацию лучших бизнес-практик под реальные задачи.

Желаю всем участникам проекта плодотворной работы, интересных открытий и постоянного повышения своей конкурентоспособности!

Откроются Дни московской конкуренции 22 октября стартовой конференцией «Конкуренция: рынки, цифры, люди», которая пройдет на площадке Международного мультимедийного пресс-центра МИА «Россия сегодня» с участием представителей органов власти, бизнес-сообщества и общественных организаций.

## 14 СЕССИЙ

- Промышленная революция 4.0: вызовы времени и стратегия столицы
- Конкуренция на рынке информационных технологий: Москва начинает и выигрывает
- Кто и зачем покусается на конкуренцию и как с этим бороться
- Рынок закупок: как расти вместе с государством
- Конкуренция на рынке фитнес-услуг: как меняется потребитель и индустрия вместе с ним
- Цифровая эпоха недвижимости: инструменты, тренды, показатели
- Конкуренция на рынке дополнительного образования: учись учить, учись учиться
- История конкуренции в России: от становления к развитию
- Вундеркинды наступают. Конкуренция поколений
- Вне конкуренции. Как креативные бизнес-решения влияют на инвестиционную привлекательность
- Не как все. Креативные стартапы
- Люди и цифра. Человеческий фактор в экономике будущего

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К КОМАНДЕ  
УЧАСТНИКОВ!**



РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ НА САЙТЕ  
МОСКВАКОНКУРЕНТНАЯ.РФ/СТАРТ!  
КОНКУРИРУЙТЕ И ВЫИГРЫВАЙТЕ!

## КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ



ОКТАБРЬ

СТАРТОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Конкуренция:  
рынки, цифры,  
люди

КОНФЕРЕНЦИЯ

Государственные  
и муниципальные  
закупки



НОЯБРЬ

Контрактная  
система Москвы:  
вектор перемен

ВЫСТАВКА-ФОРУМ

PRO-Managent



ДЕКАБРЬ

Российская  
интернет-неделя  
(RIW)



День конкуренции  
в московских  
школах



Баттл «Заказчики  
VS Поставщики»



Студенческий  
квиз «Конкурент-  
мотиватор»



## ИСТОРИЯ УСПЕХА. АМБАССАДОР ПОРТАЛА ПОСТАВЩИКОВ



**АМБАССАДОРОМ ПОРТАЛА ПОСТАВЩИКОВ МОЖЕТЕ СТАТЬ И ВЫ!**

Условия и дополнительная информация здесь:



Тендеры неожиданно для Дегтярева «выстрелили» всего через пару месяцев. Начав работу в 2018 году с контракта в 400 тысяч рублей, сегодня его компания Asmus Service подписывает договоры на 4,5 миллиона рублей.

В портфеле заказов Андрея Дегтярева много интересных кейсов, которыми в пору гордиться event-агентству и с 5–10-летним опытом работы. Министерству культуры РФ Андрей и его команда помогли в организации юбилейной премии «Хранители наследия». По всей России – от Москвы до Владивостока – ездили представители Asmus Service и снимали видеоролики об уникальных людях, сохраняющих нашу культуру, памятники архитектуры.

### НЕЛЬЗЯ БОЯТЬСЯ КОНКУРЕНЦИИ!

Сегодня в портфеле Asmus Service до 70 процентов – бюджетники, остальное приходится на коммерческий сектор.

– Конкурентное поле – очень разное, – говорит предприниматель.

Андрей против ценовых войн и считает, что конкурировать нужно качеством и ассортиментом услуг и товаров.

– Наша компания через портал поставщиков выиграла уже 14 тендеров, – рассказывает Андрей. – И я сначала весьма формально отнесся к предложению вступить в пул амбассадоров. Но, откликнувшись, сейчас этим горжусь. Иногда мне

говорят: стал амбассадором – будешь растить себе конкурентов. Я же отвечаю: в Москве, да и по России, работы хватит всем. Нельзя бояться конкуренции – это тупиковый путь, без конкуренции наступает стагнация бизнеса. Свою миссию я вижу в том, чтобы рассказать молодежи о тех возможностях, которые дает портал поставщиков. Ведь если бы я в свое время не сделал ставку на госзаказ, возможно, сейчас был бы безработным.

# ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ В БИЗНЕС

■ Как закупки помогают разиваться без стартового капитала

АЛЕНА БУЛАВКА  
ABULAVKA@MBGAZETA.RU

**К**ак начать бизнес не только без накоплений, но и с долгами, а через несколько месяцев получить грамоту от Минкульта? На эти вопросы знает ответ амбассадор портала поставщиков, основатель компании Asmus Service Андрей Дегтярев. Он не боится конкуренции и говорит, что без работы на рынке закупок не состоялся бы как предприниматель.

### ИЛИ ШОУ, ИЛИ БИЗНЕС

Свой бизнес Андрей начал в 2017 году. До этого он пережил переломный период – эмоционально выгоревший, полтора года сидел без работы, занимался медитативными практиками, месяц путешествовал по Индии. Но из-за долгов Дегтярев вынужден был выйти на работу в офис крупного агентства по организации праздников.

– По образованию я режиссер шоу-программ, – рассказывает Андрей. – Класа до девятого хотел быть адвокатом, чтобы в суде отстаивать интересы доверителей. Наверное, эта карьера привлекала меня из-за состязательности судебного процесса и возможности выступать на публике. Ведь сколько себя помню, я всегда был либо на сцене, либо рядом, за кулисами. Я не из театральной семьи, но всегда участвовал во всех самодеятельных конкурсах.

Учась в институте культуры, Андрей вел свадьбы и корпоративы. А в перерывах ловил себя на мысли, что профессия программиста могла бы принести ему больше денег. После вуза он так и не нашел постоянной работы, фрилансил в качестве ведущего, копил долги.

– Поворотным моментом для меня стало знакомство с теорией дисконтирования денежного потока, – вспоминает

Андрей. – Внимательно все взвесив, я задался вопросом: а чем буду заниматься через несколько лет? Точно не хотел вести свадьбы и быть наемным работником в офисе. Поэтому уволился из компании и зарегистрировал ИП, наивно полагая, что сейчас клиенты выстроятся в очередь.

### ПОДПИСЬ ДО МИНИСТЕРСТВА ДОВЕДЕТ

Но клиенты не пришли ни через неделю, ни через месяц. Поскольку стартового капитала у Андрея не было, то и вложиться в раскрутку и рекламу он не мог. Однако он интересовался автоматизацией бизнес-процессов, поэтому заказал себе электронную цифровую подпись (ЭЦП) для сдачи отчетности в налоговую инспекцию. И занимаясь ее оформлением, разговорился со специалистами, которые предложили ему принять участие в тендерах и побороться за госзаказы. Там все

куплено – отмахнулся поначалу начинающий предприниматель. Но, придя домой, задал себе вопрос: а с чего он решил, что куплено? Ведь он даже не знал толком, что такое тендер.

Вернулся в компанию, которая занималась не только оформлением ЭЦП, но и на аутсорсинге помогала малому бизнесу участвовать в тендерах: мониторил электронные площадки, формировала конкурсную документацию, участвовала

за них в торгах. Полугодовые услуги аутсорсеров стоили 40 тысяч рублей, у Андрея была только половина этой суммы, но с ним согласились работать в рассрочку.

– Если бы не закупки, я бы как предприниматель вообще не состоялся и закрыл ИП, – говорит Андрей.



### НАЧАВ РАБОТУ В 2018 ГОДУ

С КОНТРАКТА В 400 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ, СЕГОДНЯ КОМПАНИЯ ASMUS SERVICE ПОДПИСЫВАЕТ ДОГОВОРЫ НА 4,5 МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ.



# СТОЙ СПОКОЙНО!

■ Более 4000 машино-мест выставлено на открытые торги в Москве



**С 1 ЯНВАРЯ 2017 ГОДА** ДЕЙСТВУЕТ УПРОЩЕННЫЙ ПОРЯДОК

ОФОРМЛЕНИЯ МЕСТ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ АВТОМОБИЛЯ В СОБСТВЕННОСТЬ: В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОМ КОДЕКСЕ ПОЯВИЛОСЬ ПОНЯТИЕ «МАШИНО-МЕСТО», А В ГРАЖДАНСКОМ КОДЕКСЕ «МАШИНО-МЕСТО» ДОБАВЛЕНО В ПЕРЕЧЕНЬ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ. Таким образом, оформить машино-место в собственность можно, даже если его границы обозначены только краской, а не конструктивно, как требовалось ранее.

Фото: © Reanas / Фотобанк Фотодженика

города Москвы по конкурентной политике Геннадий Дёгтев отмечает: «Больше всего выставленных на продажу лотов сегодня выставлено на стандартный электронный аукцион – 3,9 тысячи». При этом он поясняет, что слово «аукцион» при этом не должно пугать автомобилистов. «Предложений пока много, поэтому опасаться роста цены в ходе торгов не стоит, – уверяет глава ведомства. – Также на предложении паркинги без объявления цены, то есть по стоимости, которую определяют сами приобретатели в ходе торгов. И отдельные машино-места можно выкупить посредством процедуры публичного предложения».

«Разнообразие способов реализации мест для парковки автомобилей повышает уровень конкуренции и дает всем желающим возможность выбрать объект с необходимыми характеристиками по приемлемой цене», – резюмирует руководитель.

Все актуальные предложения можно найти на Инвестиционном портале города Москвы по адресу [investmoscow.ru](http://investmoscow.ru) в разделе «Продажа машино-мест».

Осенью 2017 года социологи «Левада-центра» попытались выяснить, чего больше всего не хватает жителям столицы. Большая часть опрошенных – 34% – ответила – стоянок для автомобилей.

За прошедшие два года ситуация несколько улучшилась, однако дефицит сохраняется на уровне 250–280 тысяч машино-мест. Москва растет, увеличивается число ее жителей, а следом и число автомобилей. Удовлетворить спрос самостоятельно коммерческие застройщики не в состоянии. В прошлом году в Москве построено более 70 миллионов квадратных метров жилья – 327 жилых комплексов, тысячи и тысячи квартир. Решив квартирный вопрос, большинство новоселов обзаводится автомобилем – если, конечно, не владели им раньше. Но, если опираться на практический опыт, одно машино-

место в подземной парковке приходится на две-три квартиры, большей «вместимости» придомовых парковок достигнуть попросту невозможно.

Среди других причин дефицита – впечатляющие темпы роста личного автопарка. 15 процентов всех реализованных

в России автомобилей куплены в Москве. За последние шесть лет количество личных автомобилей выросло в мегаполисе на треть и перевалило за 7,5 миллионов единиц.

Прогноз для автовладельцев малоутешителен: и стоимость аренды, и стоимость приобретения машино-мест в собственность продолжают расти. Если есть необходимость и возможность купить место для стоянки, лучше не откладывать решение этого вопроса на завтра.

Впрочем, городские власти пытаются сдерживать темпы роста цен, регулярно выставляя на продажу принадлежащие городу машино-места. Так, на днях Департамент города Москвы по конкурентной политике объявил о начале торгов по продаже более чем 4000 машино-мест, расположенных в разных районах города. По словам заместителя мэра Москвы по экономической

**7,2** МЛН АВТО

зарегистрировано, по данным ГИБДД на 2019 год, в Московском регионе. Из них почти половина приходится на столицу. Ежегодно количество машин в городе растет на 8–10 процентов. По информации экспертов, в среднем их владельцы тратят около 106 дней, или 2500 часов, на поиск места для парковки



## ИНСТРУКЦИЯ ОФЛАЙН

Всю исчерпывающую информацию о сделках можно получить на тематических мероприятиях, которые власти Москвы проводят в разных округах столицы. Здесь новичкам, которые только задумываются о покупке машино-места, объяснят, как это правильно сделать и с чего начать. Для участия в мероприятии необходимо зарегистрироваться на сайте [mos-tender.com/parkingplace](http://mos-tender.com/parkingplace), получить персональное приглашение и прийти в указанную дату и время.

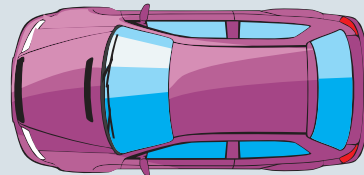




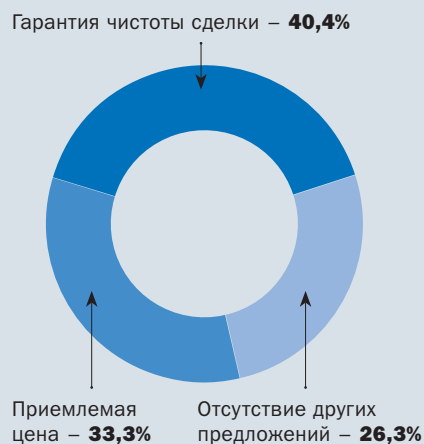
# СВОБОДНАЯ ПАРКОВКА



Близость от дома, чистота сделки, сохранность автомобиля – чем еще руководствуются покупатели машино-мест у города? За последние пять лет стоимость аренды машино-мест в пределах МКАД выросла почти на треть. Однако, как выяснилось по итогам опроса, проводившегося Департаментом города Москвы по конкурентной политике, это не единственная и даже не главная причина, по которой жители столицы стремятся купить место под стоянку автомобиля в собственность.



## ЧЕМ ВАС ПРИВЛЕКАЕТ ПОКУПКА МАШИНО-МЕСТА У ГОРОДА?



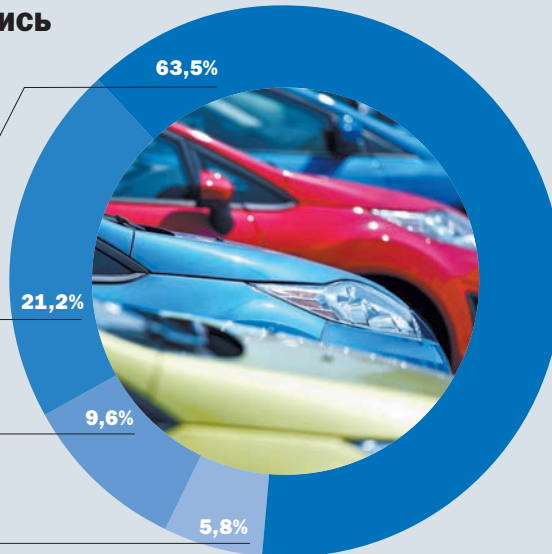
## ПОЧЕМУ ВЫ ЗАДУМАЛИСЬ О ПРИОБРЕТЕНИИ МАШИНО-МЕСТА?

Парковаться у дома становится все сложнее

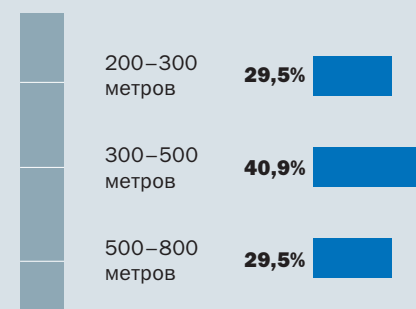
Опасаясь за сохранность своего имущества

Рассматриваю покупку как вложение

Реклама\информация в СМИ сделала свое дело



## КАКОЕ МАКСИМАЛЬНОЕ УДАЛЕНИЕ ОТ ПАРКИНГА ВЫ РАССМАТРИВАЕТЕ?



**1 551**  
МАШИНО-МЕСТО  
ВЫСТАВЛЕНО НА ПРОДАЖУ  
НА САЙТЕ CIAN.RU И

**4 000\***  
НА САЙТЕ INVESTMOSCOW.RU

\*Примечание: по состоянию на 8 октября 2019 года

## СКОЛЬКО АВТОМОБИЛЕЙ В ВАШЕЙ СЕМЬЕ?



Самое большое количество паркингов предлагается городом в ЦАО и ЮВАО, в каждом – по

**1 060**

в ЮЗАО можно купить

**697**

машино-мест

и более

**200**

в ВАО, ЗАО, СЗАО, СВАО и ЗелАО.

По европейским меркам стоимость машино-мест должна составлять не более 40% от стоимости автомобиля. Только в таком случае ее можно считать справедливой и доступной для большинства покупателей. Средняя по России цена иномарки (по данным за первые шесть месяцев 2019 года) – 1 миллион 777 тысяч рублей. Стоимость лотов, выставленных на продажу через городские аукционы, начинается с 236 тысяч рублей, то есть чуть более 13% от указанного выше суммы.

**investmoscow.ru**

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ГОРОДА МОСКВЫ

**ПОДРОБНЕЕ:**



## КАК ПРИОБРЕСТИ ПАРКОВОЧНОЕ МЕСТО У ГОРОДА: ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ

### 1 ОЗНАКОМЛЕНИЕ С ДОСТУПНЫМИ ЛОТАМИ

Найти информацию об аукционах можно на Инвестиционном портале Москвы [investmoscow.ru](http://investmoscow.ru), применив фильтр «Продажа машино-мест». Список построен по районам, и найти подходящий объект легко.

### 2 ПОДГОТОВКА ЗАЯВКИ

Выбрать объект и подготовить заявку на ознакомление с парковочным местом и документацией на него. Это можно сделать онлайн, а также по номеру горячей линии +7 (499) 625-60-25.

### 3 РЕГИСТРАЦИЯ НА УЧАСТИЕ В ТОРГАХ

Обзавестись электронной подписью и аккредитоваться на электронной площадке – она указана на странице выбранного объекта во вкладке «Сведения о торгах». Полный перечень необходимых документов можно найти в лотовой документации по выбранному машино-месту.

### 4 ВНЕСЕНИЕ ЗАДАТКА

Внести обеспечительный взнос – 20 процентов от стоимости машино-места. При выигрыше торгов он переходит в счет оплаты машино-места. Проигравшему деньги полностью возвращаются. Но тот, кто выиграл аукцион и не заключил договор купли-продажи, задаток обратно не получает. Если победитель аукциона отказывается от заключения договора купли-продажи, то его предпоследний участник, назвавший цену, получит свой задаток через пять дней.

### 5 НЕПОСРЕДСТВЕННЫЕ ТОРГИ

Не пропустить назначенный день и время. Для участия в торгах необходимо присутствовать онлайн на странице торгов. Если участник один, то он автоматически получает парковочное место по заявленной стоимости. Если участников будет несколько, то побеждает тот, кто предложит наибольшую цену. Шаг аукциона – пять процентов от стоимости. На ставку отводится 10 минут.

### 6 ДЕЙСТВИЯ ПОБЕДИТЕЛЯ

Подписать договор купли-продажи с городом, оплатить машино-место по условиям договора и оформить имущественные права на объект. Дополнительно заключить соглашение о целевой эксплуатации парковки – для распределения оплаты за коммунальные услуги и охрану стоянки. Для всех процедур необходимо предъявить документ, подтверждающий имущественные права на машино-место, а также бумаги на транспортное средство. Также юристы предупреждают, что зарегистрированное машино-место автоматически становится налогооблагаемым имуществом.

# ТЫСЯЧА И ОДИН ТЕНДЕР

## ■ Как поставить участие в закупках на поток?

**Е**жегодно ООО «ДВП-ИТ» участвует более чем в тысяче торгов – как городских, так и коммерческих. В компании работает всего семь человек, однако этой небольшой команде удалось превратить участие в электронных аукционах в бесперебойно работающий конвейер. О правилах игры и секретах стабильного успеха мы поговорили с генеральным директором компании, совладельцем бизнеса Артемом Гавриловым.

**?** Артем! Вначале два слова о себе и о том, с чего все начиналось.

– Я математик. Закончил питерский государственный университет. Прокормиться наукой или преподаванием в то время было невозможно. Многие ушли в программирование. Я смотрел в другую сторону: в то время бурно развивалась сотовая связь, на всем, что с ней связано, делались хорошие деньги.

Хотелось, конечно, сразу открыть свой бизнес. Но накоплений не было. Не было опыта. Сначала пошел простым «пехотинцем» в крупную питерскую сеть – «Компьютерный мир». Стоял за прилавком, учился общаться с покупателями. Перешел в небольшую сетку, курировал несколько салонов связи: анализировал рынок, изучал спрос, занимался распределением товарных потоков, проводил тренинги для продавцов. Потом была работа в сотовой компании, потом – в компании-интеграторе. И вот там я уже начал понимать, как устроен бизнес, как строить отношения с вендорами, а как – с дистрибуторами, там подтянул свою квалификацию с точки зрения знания продукта. И – ушел в свободное плавание. Зарегистрировали с приятелем ООО и начали поставлять



телефонное оборудование ведущих производителей. Но очень скоро события начали развиваться быстрее, чем мы могли надеяться.

**?** И что послужило толчком?

– Не что, а кто – жена. (Смеется.) Как раз выходит новый закон, торги переводятся в онлайн, проводятся первые электронные аукционы – все прозрачно. И она говорит: слушай, хорошее ведь дело! Попробуй! Попробовал. И выиграл контракт на поставку телефонных станций в крупную госструктуру.

Не все наши конкуренты сумели в тот момент быстро сориентироваться. А мы по сторонам стали внимательнее смотреть: чем еще, кроме телефонов можно торговать?

**?** Тот опыт участия в закупках несколько изменил твой взгляд на бизнес?

– Сильно изменил. Мы стали мыслить более масштабно, искать новые направления

для развития. Сначала мы были уверены, что нашим главным конкурентным преимуществом будет узкая специализация. Да, мы торгуем только телефонным оборудованием, но разбираемся в нем лучше всех и даем оптимальные цены. Оказалось, без ущерба для этого направления можно параллельно развивать и другие. Сейчас мы поставляем источники бесперебойного питания, сетевое оборудование, системы видеонаблюдения, обеспечиваем сервисное обслуживание. Нарбатывая компетенции, мы познакомились с более широким кругом производителей и дистрибуторов, сумели добиться лучших цен.

**?** Сколько тендеров ежегодно обрабатывает компания?

– Более тысячи. Примерно половина – по 223-му Федеральному закону. Вторая половина – 44-й Федеральный закон. Конкуренция в нашей сфере довольно высокая, маржинальность низкая, но мы неплохо зарабатываем на больших объемах.

**?** Как такой маленькой командой выполнить такой объем работы? 1000 аукционов в год – это ведь четыре контракта каждый рабочий день.

– Новичку с наскока такой объем, конечно, не переварить. Научиться анализировать, отработать логистику, выстроить отношения с дистрибуторами – нужен опыт. Но у опытных игроков есть и другой секрет: автоматизировать все, что можешь автоматизировать, передавая на аутсорсинг все, что можно отдать на аутсорсинг.

Электронная торговая площадка – это огромный поток информации, из которой надо выудить золотые зернышки. Но есть специальные поисковые сервисы – их много. С их помощью мониторятся не только названия конкурсов, но и вложенные файлы. Ты лишь настраиваешь систему фильтров и в режиме онлайн получаешь предложения. Нет ничего сверхъестественного, есть анализ и правильная организация бизнес-процессов.

**?** Неужели все было исключительно гладко?

– Ошибки, конечно, были. Если говорить о торгах, которые проходят по 44-му ФЗ, то здесь правила игры особенно жесткие. На первых порах многие из наших заявок отклонились просто потому, что мы недостаточно внимательно читали техническое задание. По закону государственный заказчик не может покупать абстрактный телефон или абстрактный «компьютер для бухгалтера», все технические характеристики прописываются максимально подробно. Допустим, в ТЗ прописано, что длина сетевого кабеля у компьютера должна быть 2 метра. Ты предлагаешь модель, у которой кабель длиной метр девяносто. На что влияют эти 10 сантиметров разницы?! Но заявка будет отклонена.

Или, допустим, аукцион выигран, товар поставлен. Но всплывает деталь, на которую ты не обратил внимания: у многих транснациональных компаний одно и то же оборудование может производиться, например, в Индонезии, а может – в Китае. Разницы никакой,

но заказчик имеет право не принять поставку. Поэтому – максимальное внимание к мелочам. Как на стадии составления заявки, так и на стадии ее исполнения. Иначе можно в лучшем случае упустить выгодный контракт, в худшем – налететь на штраф, попасть в реестр недобросовестных поставщиков. А это уже серьезно.

**?** В работе с Москвой есть какая-то своя специфика?

Возьмем портал поставщиков [zakupki.mos.ru](http://zakupki.mos.ru) – здесь проводится довольно много закупок малого объема. На федеральных площадках большая часть лотов – это крупные поставки, которые не по зубам небольшим компаниям. Здесь же ни одна крупная компания не будет бороться за право поставки принтера стоимостью в 100 тысяч рублей – ей это не интересно. А индивидуальному предпринимателю интересно. Пусть он за месяц выиграет 10–15 таких конкурсов и заработает на каждом 10000 рублей. И пусть выиграет пару конкурсов более крупных. Я знаю многих людей, для которых это основной источник дохода. И это устраивает их больше, чем работать по найму, каждый день ходить в офис за те же или меньшие деньги. А потом, набравшись опыта, ты учишься получать большие скидки у дистрибуторов, они переходят в следующую лигу и здесь же, на портале поставщиков, играют уже по-крупному.



Максимальное внимание к мелочам! Как при составлении заявки, так и при ее исполнении. Иначе можно в лучшем случае упустить выгодный контракт, в худшем – налететь на штраф, попасть в реестр недобросовестных поставщиков. А это уже серьезно.

Вторая очень удобная история – СТЕ – стандартные товарные единицы. Заказчики имеют право совершать небольшие суммы по покупке, минуя процедуру проведения аукциона. Канцелярка, что-то из офисной мебели, расходники для принтеров – все это и многое другое можно купить посредством СТЕ на сайте [zakupki.mos.ru](http://zakupki.mos.ru) точно так же, как мы покупаем утюг или горные лыжи в любом онлайн-магазине. Мне как поставщику достаточно заполнить электронную форму с указанием сферы деятельности компании и разместить объявления о продаже тех или иных товаров или услуг. Все – работаем!

тавщику достаточно заполнить электронную форму с указанием сферы деятельности компании и разместить объявления о продаже тех или иных товаров или услуг. Все – работаем!





# БЕРЕЖЛИВЫЙ СТАНДАРТ

■ Простая продажа сложных товаров

АЛЕНА БУЛАВКА  
ABULAVKA@MBGAZETA.RU

Компания «БережливаяМ» работает на рынке медицинской мебели с марта 2017 года. Она сделала ставку на нестандартное продвижение, суть которого – помогать клиентам на каждом этапе длинной цепочки закупки. Как это работает и что дает покупателям медицинской мебели и оборудования, рассказывает соучредитель и коммерческий директор компании «БережливаяМ» Андрей Федоров.

## УРОК ОТ ТУЛЬСКОГО ВРАЧА

– Поиск клиентов мы начали с походов по кабинетам главврачей, – вспоминает Андрей Федоров. – Тогда со мной произошел памятный случай: главврач одного из медучреждений Тулы, подумав что я очередной коммивояжер, буквально вытолкнул меня вон со словами: «Мы работаем честно».

Он даже не стал слушать контраргументы – компания Федорова с первых дней существования сделала ставку на честность, полную прозрачность закупок и ценообразования. Позже «БережливаяМ» помогла этой больнице определиться с продукцией и характеристиками и выиграла тендер. Специалисты компании в срок и по разумным ценам привезли и установили медицинские кровати в лечебный корпус. Опыт, полученный от взаимодействия с тульским медиком, оказался бесценен: предприниматели



**СЕРВИС.** Автоматизация закупок, предлагаемая «БережливойМ», позволяет заказчикам не покупать кота в мешке и экономить бюджет.

поняли, что, работая честно и прозрачно, нужно говорить об этом во всеуслышание, чтобы все клиенты это знали. Ведь прозрачная и понятная схема работы между поставщиками медицинской мебели и потребителями данной группы товаров так и не выстроена. На рынке так и не сложились единые стандарты работы, и закупщики, не являясь узкими специалистами, не могут оценить все нюансы медицинской мебели от разных производителей. В результате выбор нередко делается в пользу более дорогостоящих импортных образцов, тогда как отечественные производители предлагают отличные решения по более демократичным ценам.

Тогда Федоров и его команда решили установить свой стандарт. А поскольку среди заказчиков компании «БережливаяМ» только одна коммерческая структура, а все остальные – государственные организации, то можно говорить, что его вариант – это гарантированная экономия бюджетных средств.

## ЭКОНОМИКА ТЕНДЕРА

На сайте компании «БережливаяМ» размещается пошаговая схема работы с заказчиком. Первый шаг – клиент формирует лот, то есть выбирает необходимые изделия. Далее регистрируется на сайте с указанием требуемой даты поставки лота. Третий шаг – формирование документов на тендер, в это время специалисты «БережливойМ» связываются с производителями медицинской мебели и изделий, «выбивая», как написано на сайте, лучшие цены у производителей. И наконец заключительный этап – объявление тендера, в котором участвуют разные поставщики.

– В соответствии с п. 6 ч. 4 ст. 38 № 44-ФЗ о госзакупках при покупке сложных товаров клиенты должны консультироваться с поставщиками или производителями товара, мониторить предложения по рынку, изучать технические характеристики товаров. Для экономии времени можно запросить характеристики у поставщиков, и на этой базе сформировать техзадание для тендера, – считает Андрей. – Так легче работать и поставщикам, и заказчикам. Поставщикам проще формировать ассортиментную матрицу, а заказчики смогут избежать покупки кота в мешке. Именно этот сервис и автоматизирует «БережливаяМ» для закупщиков больниц.

В среднем в тендере на поставку медицинской мебели всегда участвует от двух до четырех претендентов, а снижение от стартовой цены составляет 10–30 процентов.

## УДОБНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

На рынке медицинских изделий, по оценкам «БережливойМ», работают около 50 тысяч компаний, из них постоянных участников рынка закупок – тех, кто выиграл не менее пяти тендеров, – пять тысяч компаний. При этом некоторые игроки имеют аффилированные лица. В итоге выходит, что на рынке 1–1,5 тысячи активных игроков, а его емкость – порядка 300 миллиардов рублей.

– Еще год назад мы работали преимущественно с Москвой и областью, – говорит Андрей. – 90 процентов заказчиков были из столичного региона, но сейчас активно расширяем географию продаж: среди наших клиентов больницы из Астрахани, Екатеринбурга, Якутии, Бурятии.

Росту дистрибуции и логистической сети «БережливойМ», как и тысячи других компаний, помогает портал поставщиков, где сегодня размещают тендеры государственные организации не только из Московского региона, но и со всей России. Как отмечают предприниматели, работать с площадкой удобно именно малому бизнесу, поскольку для участия в котировочных сессиях не требуется залога или банковских гарантий.

Учитывая потенциал рынка медицинских изделий, с 2019 года компания «БережливаяМ» расширяет ассортиментную матрицу. В частности, помимо мебели, начинает продавать и оборудование. Сейчас каталог компании насчитывает более 1000 единиц товара – отечественные и импортные образцы ведущих брендов.

– В прошлом году мы выигрвали порядка 30 тендеров, при этом торговались втрое больше. В этом мы планируем нарастить активность на портале поставщиков – это один из эффективных инструментов для развития бизнеса, – резюмирует Федоров.

**1,5**  
**ТЫСЯЧИ**  
**ИГРОКОВ**

на рынке медицинских изделий, по оценке компании «БережливаяМ»





# Шелка и парча династии Сапожниковых

■ 15 фактов из жизни ткачей-фабрикантов

1

Род Сапожниковых происходил от угличского посадского жителя Тита Сапожника – его имя упоминалось в челобитной царю Федору Иоанновичу в числе свидетелей смерти царевича Димитрия.

2

С торговли шелковыми товарами в Средних рядах Китай-города начинал свое дело дальний потомок Тита, основатель династии Григорий Григорьевич Сапожников. А в 1837 году у Красных ворот на Новой Басманной он открыл ручную ткацкую фабрику, положив начало большому парчовому и шелкоткацкому производству.

3

Высшую награду – Большую золотую медаль Всероссийской выставки, получили материи Сапожникова в 1849 году. По качеству ткани и красок его продукция не уступала лучшим французским и итальянским образцам. Всего на 11 международных выставках фирма получила шесть гран-при и дипломов первой степени, а также пять золотых и почетных медалей.

4

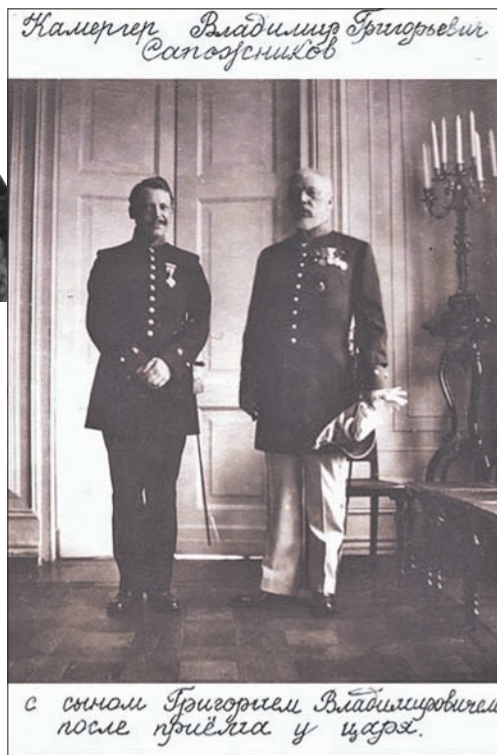
Наследницей Григория Григорьевича стала его жена Вера Владимировна, которая позже передала производство их сыновьям – Александру и Владимиру. Братья постоянно совершенствовали и развивали семейное предприятие. Они приобрели ткацкую фабрику в Куракине, которая ныне находится в подмосковном Королеве.

5

Повысить художественный уровень ткачества исключительно отечественными силами стремился Владимир Сапожников: лучшие специалисты московской и куракинской фабрик учились технологиям в Европе, при этом иностранный рисунок не играл в производстве доминирующей роли.

6

Разработкой русско-славянского стиля фирмы занимались в том числе и ученики Строгановского училища – на премирование их конкурсных работ, представляемых на специальных выставках, фабрикант ежегодно ассигновал крупные суммы.



7

Звание Поставщики Императорского двора Сапожниковы носят с 1852 года. Высшая светская и духовная власть, а также частные лица поручали Сапожниковым сооружение соборных ризниц для прославления святых угодников и празднования исторических юбилеев.

8

Роскошные коронационные платья двух последних императриц: Марии Федоровны и Александры Федоровны сшиты из парчи Сапожниковых. Из их тканей были также изготовлены и исторические одеяния императорской четы для Русского бала-маскарада в Зимнем дворце.

9

Московская фабрика Сапожниковых по Высочайше установленному образцу исполняла заказы военного ведомства на знамена и штандарты высокохудожественной работы. На ней даже в первые годы XX века по-прежнему использовался ручной труд.

10

Все мировые усовершенствования текстильного производства приходили в Россию через фабрику Сапожниковых. Так, именно они первыми установили 250 станков Жаккарда, закупленных во Франции.

11

Далай-Лама был постоянным покупателем этого предприятия, заказывая ткани с оригинальными рисунками буддийского культа. А датский король присвоил фирме звание поставщика Двора Его Величества. Также парчу



**СЫН.** Александр Сапожников



**ОСНОВАТЕЛЬ.** Григорий Сапожников



**ЖЕНА.** Вера Сапожникова



**ПАРЧА.** Архирейское облачение



**ШЕЛК.** Коронационное платье



**ПАРЧА.** Образец облачения

12

«от Сапожниковых» приобретали монголы и бухарцы, а модные мастерские Парижа и Лондона заказывали легкие дамские ткани.

1200 человек – общее число рабочих на фабриках Сапожниковых. Работали в основном женщины, которые могли бесплатно пользоваться больницей и общежитием. Для детей работниц была открыта школа.

13

Потомственное дворянство и чин действительного статского советника получил фабрикант Сапожников «за постоянные труды по развитию и совершенствованию шелкопрядильного и ткацкого дела и общественную деятельность».

14

В паевое «Торгово-промышленное товарищество А. и В. Сапожниковых» с паевым капиталом в 2,5 миллиона рублей преобразовал Сапожников свою компанию перед Первой мировой войной. Товарищество возглавил его сын Григорий.

15

«Передовая текстильщица» – такое название получила фабрика Сапожниковых после национализации. Сегодня она выполняет заказы для ракетно-космической и горнодобывающей отраслей, а также МЧС.



**ФАБРИКА.** «Передовая текстильщица» – национализированное дело.