

Что нужно сделать

1. Изучить, какие бывают тендеры
2. Проверить спрос на товары и услуги среди государственных заказчиков
3. Оформить электронную подпись
4. Аккредитоваться на торговых площадках
5. Открыть спецсчет
6. Найти подходящий тендер
7. Изучить извещение о закупке
8. Подать заявку
9. Участвовать в торгах
10. Подписать контракт
11. Исполнить контракт
12. Получить деньги

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ПО УЧАСТИЮ В ГОСЗАКУПКАХ РОССИИ С НУЛЯ

Мы подготовили для Вас **краткий алгоритм действий** по участию в государственных закупках Российской Федерации.

Не факт, что начинающий игрок на рынке B2G (бизнес на тендерах) сразу разберётся во всех нюансах работы на тендерном рынке.

Поможем Вам пройти все шаги по участию в тендерах и поможем избежать любых ошибок, которые, исходя из практики работы, допускает 99% начинающих поставщиков.

Выступим для Вас полноценным тендерным отделом: поможем найти подходящий тендер, подготовить документы, подать заявку, если необходимо, получить банковскую гарантию, провести аукцион, согласовать протокол разногласий и многое другое. От Вас потребуется только просчитать стоимость и качественно исполнить выигранный контракт.

КОМПЛЕКСНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА. ТЕНДЕРНЫЙ ОТДЕЛ ПО ЦЕНЕ ОДНОГО СОТРУДНИКА.

Включено: подготовка компании к участию, помощь в получении ЭЦП, настройка рабочего места для работы на любых электронных площадках, регистрация и аккредитацию на торговых площадках, аналитика торгов по Вашему направлению деятельности, автоматизированный и ручной поиск тендеров по любым критериям, подготовка заявки, подача заявки на ЭП, участие в торгах, сопровождение подписания контракта, помощь в получении банковской гарантии, формирование и подписание электронных закрывающих документов по заключенному контракту (90% всех закупок в России проходят только в электронной форме) и отправка покупателю.

БЕСПЛАТНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ И РАЗБОР ВАШЕЙ СИТУАЦИИ В МОМЕНТ ОБРАЩЕНИЯ

телефон в РБ: +375 25 695 45 25 (Telegram, Viber)

телефон в РФ: +7 980 107 75 66 (WhatsApp)

e-mail: 6954525@bk.ru

сайт: <https://opentorg.by/>

Шаг 1. Изучите, какие бывают тендеры

Госзакупки можно разделить на две основные категории

	Кто может выступать заказчиком	Чем регулируются тендеры
Государственные тендеры	Государственные и муниципальные органы, учреждения и предприятия, госкорпорации вроде Росатома и Роскосмоса	Закон № 44-ФЗ
Коммерческие тендеры	- компании и корпорации, более чем на 50% принадлежащие государству; - отдельные бюджетные учреждения и государственные и муниципальные унитарные предприятия	Закон №223-ФЗ собственные положения о госзакупках

По способу проведения они бывают такими:

Способ госзакупки	Критерий отбора победителя
Электронный аукцион, запрос котировок	Низкая цена
Конкурс	Лучшие условия для заказчика
Закупка до 600 000 ₽	Закупка проводится у единственного поставщика по выбору заказчика

Рекомендуем в качестве первых тендеров выбирать закупки по 44-ФЗ: этот закон лучше всего проработан, в нем прописаны правила участия и понятно, что нужно делать и чего ждет заказчик. К таким закупкам относятся:

1. Закупки на поставку простых товаров. Например, канцтоваров или бумаги. У этих товаров понятные требования, не нужно будет искать чего-то необычного.
2. Электронные аукционы. В них всего один критерий выбора победителей — цена.
3. Тендеры с начальной ценой контракта до 1 млн рублей. В них редко участвуют крупные игроки, поэтому победить проще.

У госзакупок бывает обеспечение — небольшой процент от цены контракта, который платит поставщик. Таким образом он гарантирует заказчику, что не передумает и выполнит контракт. А если что-то пойдет не так — выплатит деньги за неудобства, ведь надо будет найти того, кто все исправит.

Сумму обеспечения возвращают поставщику, если контракт и все его условия выполнены.

В закупках есть три типа обеспечения:

- заявки;
- исполнения контракта;
- гарантийных обязательств.

Не обязательно заказчик попросит все три типа. Он может попросить что-то одно или вообще не просить обеспечения, но такое бывает редко.

В качестве обеспечения можно использовать деньги и независимые гарантии.

Какой вид выбрать — решает поставщик.

Шаг 2. Проверьте спрос на товары и услуги среди государственных заказчиков

Вся информация о тендерах — на сайте госзакупок. Через раздел «Закупки» вы сможете проверить, стоит ли участвовать в тендерах.

Как искать закупки и оценивать свои шансы на победу в них:

Не прибегая к специализированным сервисам и программному обеспечению это можно сделать на сайте [Единой информационной системы в сфере закупок](#). Поиск работает не всегда корректно и даже немного «коряво», но на первоначальном этапе вполне ничего..

Выставите параметры поиска. Например, если вы ищете все электронные аукционы по 44-ФЗ с ценой контракта до 1 млн рублей, это можно сразу указать в расширенных параметрах.

Введите ключевые слова в форму поиска. Учтите, что он не совершенен.

Так, по слову «соль» вам могут выпасть варианты со словами «фасоль» и «Соль-Илецк».

Добавьте коды ОКПД 2, которые классифицируют все виды экономической деятельности в России. Полезно, если после поиска по ключевым словам много нерелевантных запросов. Коды можно добавить в расширенных параметрах.

Отметьте регионы, в которых ищете закупки. Это можно сделать в расширенных параметрах.

Изучите закупки, которые нашли. Посмотрите описание и проект контракта.

Подумайте, выгодны ли вам предложенные условия.

Посмотрите, что предлагают конкуренты. Для этого выберите в настройках этап «Закупка завершена» и посмотрите, по каким расценкам и на каких условиях работают ваши конкуренты.

Такой анализ поможет вам еще до активных действий понять, сможете ли вы находить клиентов с помощью госзакупок. Если ваши товары или услуги востребованы, есть смысл продолжать.

Шаг 3. Оформите электронную подпись

Электронная подпись позволяет подписывать любые документы удаленно, без бумажной волокиты. Бывают разные виды электронных подписей. Для госзакупок нужна квалифицированная электронная подпись.

Подпись хранится на токене, который внешне похож на флешку. Ее можно оформить в налоговой или у доверенного лица удостоверяющего центра. Список таких доверенных лиц есть на сайте налоговой.

Шаг 4. Аккредитуйтесь на торговых площадках

Чтобы участвовать в госзакупках, нужно получить аккредитацию на электронных торговых площадках. Для госзакупок по 44-ФЗ таких площадок восемь:

1. [Агентство по государственному заказу Республики Татарстан](#)

2. [Единая электронная торговая площадка](#)
3. [Российский аукционный дом](#)
4. [ТЭК-Торг](#)
5. [Электронные торговые системы](#)
6. [Сбербанк — автоматизированная система торгов](#)
7. [РТС-тендер](#)
8. [Электронная торговая площадка ГПБ](#)

Список может меняться, актуальную информацию всегда можно посмотреть на сайте госзакупок.

Чтобы получить аккредитацию на всех площадках, нужно зарегистрироваться на сайте госзакупок. Что для этого нужно сделать:

1. Завести на портале госуслуг подтвержденную учетную запись на себя как на физлицо.
2. Завести на портале госуслуг учетную запись для ИП или компании.
3. Установить необходимое ПО на компьютер.
4. Зарегистрироваться на сайте госзакупок.

После того, как вы регистрируетесь, вас внесут в Единый реестр участников закупок. Вскоре вам придут письма от всех площадок с подтверждением аккредитации.

Шаг 5. Откройте спецсчет

Спецсчет — обычный расчетный счет, но деньги с него используют только в госзакупках для обеспечения заявки.

Работает так: вы переводите определенную сумму на спецсчет. После начала торгов ее временно замораживают. Если проблем не возникло, деньги вам возвращают. Если контракт не заключен — переводят заказчику.

Открывать спецсчета могут не все банки, только из перечня правительства.

Шаг 6. Найдите подходящий тендер

Есть два способа поиска закупок:

1. Бесплатный. Вы сами ищете тендеры на сайте госзакупок. Как это сделать, рассказали в разделе о проверке спроса на свои товары и услуги.
2. Платный. Вы можете воспользоваться специализированными агрегаторами.

У них расширенная функциональность поиска закупок. Например, можно подписаться на уведомления о новых закупках и смотреть аналитику по заказчику: сколько он провел тендеров и с кем сотрудничал раньше.

Какой бы способ вы ни выбрали, не забудьте в параметрах выбрать этап «Подача заявки», а то в выдаче будут тендеры, в которых поучаствовать уже нельзя.

Шаг 7. Изучите извещение о закупке

Если нашли интересную закупку, **не торопитесь подавать заявку**. Сначала подробно изучите два раздела с описанием: «Общая информация» и «Документы».

На что мы советуем обращать внимание в «Общей информации»:

1. Площадка. Посмотрите, на какой площадке проходит закупка. Именно там можно подать заявку и участвовать в торгах. На сайте госзакупок этого сделать нельзя.
2. Процедура торгов. Проверяйте дедлайн подачи заявок, дату и время аукциона. Учтите разницу во времени с заказчиком, если вы в разных часовых поясах. На сайте госзакупок может быть указано местное время заказчика. Сверяйте его с тем, что указано на электронных площадках.
3. Информация об объекте закупки. Здесь подробно указано, что именно покупает заказчик и по какой цене. Можно сразу прикинуть, соответствуют ли ваши товары или услуги требованиям.
4. Преимущества и требования к участникам. Здесь же есть ограничения.

Внимательно изучите всё, даже ссылки на законы. Это важно, потому что, если вы не подходите по каким-то параметрам, бесполезно подавать заявку, все равно отклонят.

5. Обеспечение. Если оно нужно, сразу подумайте, что это будет — деньги или независимая гарантия.

В «Документах» смотрите:

- **Проект контракта.** Это «рыба» договора, который заказчик готов заключить с поставщиком. В нем прописаны основные условия сотрудничества. Существенно изменить их не получится.
- **Инструкцию** по заполнению заявки. Заявку нужно заполнять именно по этой инструкции — только так можно узнать требования заказчика. В ней могут быть как очевидные требования, так и важные мелочи. **Читайте ее внимательно.**
- **Техническое задание.** В нем заказчик указывает конкретные характеристики товаров и услуг.

Если вы все изучили, но что-то остается непонятным, можно уточнить эти моменты у заказчика.

Для этого в описании закупки на электронной площадке нажмите «Подача запроса на разъяснение конкурсной документации». Заказчик обязан ответить на запрос в течение двух рабочих дней. Вы можете отправить до трех запросов.

Шаг 8. Подайте заявку

Заявку можно подать только через электронную площадку, на которой проходит закупка. На любых других сайтах это сделать не выйдет.

В заявку входят:

1. Общие сведения об электронном аукционе — с этой информацией нужно просто ознакомиться.
2. Преимущества, требования и ограничения для участников закупок — чтобы еще раз убедиться, что ваше предложение подходит под этот аукцион.
3. Сведения о способе обеспечения заявки, если обеспечение требуется.

4. Сведения о специальном счете — если в предыдущем пункте вы выбрали этот способ обеспечения и заполнили данные, то здесь все подгрузится автоматически.
5. Сведения об участнике — также подгружаются автоматически.
6. Заявка на участие в закупке — здесь нужно подробно описать детали предложения: технические характеристики товара, ИНН и документы, которые подтверждают соответствие требованиям закупки.

Когда все заполните, подпишите заявку электронной подписью и отправьте.

Шаг 9. Участвуйте в торгах

Торги начинаются **через два часа после окончания срока приема заявок** и проводятся там же, на площадке, где вы подавали заявку.

Во время аукциона нужно снижать первоначальную цену контракта — заранее определите минимальную цену, до которой можете снижаться.

В торгах действуют два правила:

1. Шаг аукциона — от 0,5 до 5% от начальной цены.
2. Время на подачу предложения — 4 минуты.

Каждый участник может снижать цену сколько угодно раз. Тот, чье предложение не перебьют в течение 4 минут, становится победителем.

Вот еще пара неочевидных советов:

Оставьте вместо себя аукционного робота. Если вы не можете сами следить за торгами в режиме реального времени, можно включить специальную программу. Она будет делать ставки вместо вас. Бесплатные встроенные роботы есть на двух площадках: Сбербанк — автоматизированная система торгов и РТС-тендер.

Не забудьте о второй фазе аукциона. Она длится 10 минут после того, как аукцион окончен и победитель определен. Цель этой фазы — найти запасного исполнителя, если с победителем первой фазы аукциона не заключат контракт. В это время можно еще раз предложить цену.

В течение часа заказчик получает информацию об участниках и торгах. У него есть два дня, чтобы рассмотреть все заявки. Если окажется, что победитель предоставил ложные сведения о себе или забыл прикрепить какой-то обязательный документ, контракт с ним не заключат.

В некоторых тендерах заказчик может просить обеспечение контракта. Это его страховка на случай, если поставщик не справится и придется искать другого исполнителя. Если свободных денег на обеспечение нет, можно оформить независимую гарантию.

Шаг 10. Подпишите контракт

Когда победитель выбран, заказчик размещает проект контракта с данными о поставщике на торговой площадке.

Нужно еще раз перечитать контракт и, если все в порядке, подписать его электронной подписью. Это делается в личном кабинете участника закупки на торговой площадке и занимает несколько минут. На ознакомление с контрактом поставщику **дается 5 рабочих дней**.

После того как контракт подписал поставщик, подпись должен поставить заказчик. **На это у него есть два рабочих дня.**

Если в контракте есть фактические ошибки, нужно попросить заказчика их исправить. Для этого существует протокол разногласий. Поставщик направляет его вместо подписанного контракта. У заказчика есть два рабочих дня, чтобы обновить проект контракта или обосновать, почему он не внесет правки. Если поставщик не согласен с решением, он может пожаловаться в ФАС.

После подписания контракта поставщику возвращают денежное обеспечение за заявку, если оно было.

Шаг 11. Исполните контракт

После того как контракт подписан, его нужно выполнить с соблюдением всех условий и оформить закрывающие документы.

Для электронных закупок предусмотрена **электронная приемка** — это когда документы формируются и подписываются только в электронном виде. Исключение составляют, например, закупки в области обороны, государственной охраны, деятельности национальной гвардии РФ: здесь нужны бумажные документы.

Что будет, если не выполнить контракт:

- можно лишиться обеспечения контракта, если оно было;
- можно попасть в реестр недобросовестных поставщиков — РНП, после чего два года нельзя будет участвовать в закупках.

Бывает, что нужно поставить партию товара, а денег на покупку не хватает. В этом случае можно взять кредит для бизнеса или оформить кредитную линию на исполнение контракта.

Шаг 12. Получите деньги

Заказчик оплачивает исполненный контракт и размещает информацию об этом вместе с закрывающими документами на площадке и сайте госзакупок.

Если заказчик в контракте обозначил гарантийные обязательства, вы должны их исполнить — после поставки услуг, товара, работ заказчик рассчитывает на их гарантийное обслуживание. Он может потребовать обеспечение гарантийных обязательств — с помощью денег или независимой гарантии.

После окончания срока гарантии обеспечение вернут, сотрудничество завершится.

СЧЕТ ИДЁТ НА ДНИ И ЧАСЫ? МЫ ПОМОЖЕМ! СРОЧНАЯ ПОМОЩЬ УЧАСТНИКАМ ТОРГОВ В СРОК ОТ 30 МИНУТ! ПОДБОРКА ТЕКУЩИХ ЗАКУПОК В РОССИИ И БЕЛАРУСИ ПО ВАШЕМУ ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕСПЛАТНО!

телефон в РБ: +375 25 695 45 25 (Telegram, Viber), телефон в РФ: +7 980 107 75 66 (WhatsApp)

e-mail: 6954525@bk.ru, сайт: <https://opentorg.by/>