# Программа тренинга
# «Пять шагов на пути к госконтракту»

## 1 Шаг первый. Поиск подходящего Вам тендера. Как и где его найти?

### Тема №1: Ручной поиск тендеров

1. Понятие Единой информационной системы закупок (ЕИС). Интеграция сэлектронными торговыми площадками госзаказа.
2. Семь поисковых параметров ЕИС.
3. Поиск заказов вручную через официальный портал www.zakupki.gov.ru

### Тема №2: Автоматический поиск заказов

Автоматический поиск заказов. Обзор сервиса «Контур.Закупки». Семь выгодных преимуществ работы с поисковой системой «Контур.Закупки».

## 2 Шаг второй. Аккредитация на электронных торговых площадках (ЭТП).

### Тема №3: Получение электронной подписи

1. Понятие оператора ЭТП.
2. Понятие аккредитации на ЭТП. Срок действия аккредитации. Общая схемапрохождения аккредитации.
3. Понятие электронной подписи (ЭП). Юридический смысл ЭП и области ее применения.
4. Срок действия сертификата ЭП. Переоформление сертификата.
5. Три вида электронной подписи.
6. Какие разновидности сертификата ЭП можно использовать для участия в тендерахгосзаказа.
7. Понятие Удостоверяющего центра (УЦ) и три его главные функции.
8. Восемь показателей надёжности УЦ.
9. Характеристика УЦ СКБ Контур. Восемь преимуществ УЦ СКБ Контур по сравнениюс другими Удостоверяющими центрами.
10. Обзор сертификатов ЭП, выпускаемых УЦ СКБ Контур.
11. Процедура оформления сертификата ЭП в УЦ СКБ Контур.
12. Настройка рабочего места для участия в электронных торгах.
13. Автоматизация процесса настройки рабочего места. Обзор облачного сервиса«Контур.Веб-диск», разработанного компанией СКБ Контур.

### Тема №4: Аккредитация на ЭТП (теоретическая часть).

1. Открытая часть сайта ЭТП.
2. Документы для получения аккредитации ИП, а также физического лица безрегистрации ИП.
3. Документы для получения аккредитации юридического лица. Практические нюансызаполнения регистрационной формы в зависимости от степени полноты полномочий директора. Формы и образцы документов.

### Тема №5: Аккредитация на ЭТП (практическая часть).

1. Пошаговая инструкция по заполнению заявки на аккредитацию (на примере ЭТП«Сбербанк-АСТ»).
2. Бесплатный способ получения электронной выписки из ЕГРЮЛ.
3. Работа в закрытой части сайта ЭТП (на примере Сбербанк-АСТ). Обзор функционала«Личного кабинета» на ЭТП. Раздел «Аукционы» и раздел «Счета».
4. Регистрация нового сертификата ЭП (в случае регистрации нового пользователя или вслучае переоформления сертификата с истекшим сроком действия на прежнего владельца ключа ЭП).
5. Типовые ошибки прохождения аккредитации. Советы и рекомендации попредупреждению отказа в аккредитации.

## 3 Шаг третий. Участие в электронном аукционе.

### Тема №6: Финансовое обеспечение заявки и контракта.

1. Схема прохождения электронного аукциона.
2. Схема участия в аукционе (4 этапа). Срок аукциона от подачи заявки до заключенияконтракта.
3. Подготовка к участию в аукционе. Цель и задачи подготовки.
4. Понятие и суть обеспечения тендерной заявки (заявки на участие в аукционе). Размеробеспечения заявки. Схема внесения обеспечения.
5. Пять случаев возврата суммы обеспечения заявки и 2 ситуации, при которых суммаобеспечения не возвращается.
6. Понятие и смысл обеспечения исполнения контракта. В чем отличие данногообеспечения от обеспечения заявки? Два способа внесения обеспечения контракта. Размер обеспечения контракта.

### Тема №7: Антидемпинговые меры.

1. Понятие и смысл антидемпинговых мер в госзаказе.
2. Повышенный размер обеспечения контракта.
3. Информация о добросовестности исполнителя. Три варианта подтверждениядобросовестности. Образец формы для заполнения. Пошаговая инструкция.

## Тема №8: Банковская гарантия.

1. Понятие банковской гарантии (БГ) в контексте обеспечения контракта. «Плюсы» и «минусы» БГ в сравнении с денежным залогом.
2. Десять обязательных условий, которые должны быть прописаны в тексте БГ.
3. Недопустимое условие, которого не должно быть в тексте БГ.
4. Реестр банковских гарантий.
5. Краткий обзор текущей ситуации на рынке банковских гарантий.
6. Предварительная (самостоятельная) оценка возможности получения БГ в экспресс-режиме (за 2-3 дня).
7. Как выбрать банк для получения БГ в экспресс-режиме?
8. Типовая схема ускоренного рассмотрения заявки на выдачу БГ.
9. Типовые требования к получателю БГ.

## Тема №9: Подача заявки.

1. Схема подачи и рассмотрения заявки на аукцион.
2. Общие правила подачи заявок: первая часть заявки, вторая часть заявки, срок приемазаявок.
3. Оформление первой части заявки. Типовая структура тендерной документации.Информационная карта аукциона, техническое задание, инструкция по заполнению заявки.
4. Практический пример заполнения первой части заявки (аукцион на поставку товара). Составление технико-коммерческого предложения.
5. Оформление первой части заявки на выполнение работ без согласования условийпоставки материалов. Оформление первой части заявки на выполнение работ с поставкой товаров.
6. Три законных основания отклонения заказчиком первой части заявки (44-ФЗ).

## Тема №10: Вторая часть заявки.

1. Перечень обязательных документов в составе второй части заявки.
2. Дополнительные документы на участие в привилегированных аукционах: аукционыдля субъектов малого предпринимательства, аукционы на закупку товаров, работ,услуг, реализация которых требует наличия лицензии (специальных разрешений),аукционы с предоставлением национального режима (статья 14 Закона 44-ФЗ, ПриказМинэкономразвития РФ от 25.03.2014 № 155). Дополнительное подтверждениеполномочий директора юридического лица во второй части заявки.
3. Нужно ли ко второй части заявки прикладывать сертификаты качества товара,сертификаты соответствия и другие подобные документы?
4. Почему и как необходимо обновлять аккредитационные документы перед подачейзаявки?

## Тема №11: Электронные торги.

1. Ценовые торги на электронной торговой площадке. Обзор интерфейса аукционногозала (на примере ЭТП Сбербанк-АСТ). Правила подачи ценовых предложений. Шаг аукциона. Основное и дополнительное время подачи ценовых предложений.

2. Конкуренция за второе место по цене контракта. В чем смысл борьбы за 2-е место? Правила подачи ценовых предложений в дополнительное время.
3. Семь правил успешного аукциониста.
4. Что такое «стоп-лайн»? Что такое «подвал»? Анализ поведения конкурентов в процессе торговой сессии.
5. Пять основных тактик, которые реализуются в процессе ценовых торгов, ихпреимущества и недостатки. Два дополнительных «рычага» «давления» на конкурентов в ходе торгов.
6. Практический пример победы в электронном аукционе (с анализом и комментариями).

## 4 Шаг четвертый. Заключение контракта.

## 5 Шаг пятый. Противодействие недобросовестному поведению заказчика.

### Тема №12: Заключение контракта и взаимодействие с заказчиком.

1. Рассмотрение вторых частей заявок и подведение итогов аукциона. Определение победителя аукциона.
2. Схема заключения контракта (5 этапов).
3. Срок заключения контракта.
4. Согласование разногласий с заказчиком. Срок согласования разногласий. Пресекательный характер данного срока и последствие его нарушения. Протокол разногласий.
5. Последствия отказа победителя заключать контракт. Реестр недобросовестных поставщиков.
6. Последствия отказа заказчика заключать контракт.
7. Вариант взаимодействия с заказчиком в двустороннем формате.
8. Арбитражная роль ФАС России в отношениях заказчика с поставщиком. Примеры недобросовестного поведения, которое можно ликвидировать предписанием ФАС России.
9. Жалоба в ФАС России. Как заполнить жалобу? Порядок и сроки подачи жалобы. Обоснование доводов и формулировка требования. Документальное подтверждение обоснованности доводов (доказательства).
10. «Анонимный» вариант обжалования действий заказчика.
11. Рассмотрение жалобы. Участие поставщика в заседании комиссии ФАС России.Право поставщика на ведение аудио- и/или видеозаписи заседания.
12. Результаты рассмотрения. Решение и предписание комиссии ФАС, ихпубликация в открытом доступе на сайте ЕИС.