DC

Диалог-Конверсия

ОБЪЕДИНЕНИЕ

Российские традиции награждений!

Практические рекомендации по участию в государственных закупках

Цели:

Одержать победу в максимальном числе государственных закупок. Вытеснить и ослабить конкурента. Ваш проигрыш или не участие – это укрепление позиции конкурента, увеличение его дохода и способствование его развитию, помните об этом, принимая решения. Благодаря победе в процедуре государственной закупки, кроме дохода от сделки, Вы получаете возможность установления контакта и налаживания отношений с ключевым заказчиком.

Самое главное в Вашей победе - это гарантия того, что наши Российские спортсмены и спортсмены других стран, с огромным трудом одерживающие победы в соревнованиях, получат награды достойные своей победы! К сожалению, сегодня очень многие «псевдо производители и поставщики» думают только о собственном доходе, поставляя продукцию крайне низкого уровня.

Основной закон и последние изменения

Основной закон - это Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее - Закон 94-ФЗ).

Наиболее важные изменения, вступившие в силу в 2011 году

С 1 января 2011 года федеральные государственные заказчики, заказчики субъектов Российской Федерации и муниципальные заказчики обязаны проводить открытые аукционы только в электронной форме.

Наиболее важные изменения, вступившие в силу в 2011 году

Изменениями, внесенными в статью 16 Закона № 94-ФЗ Федеральным законом от 24.07.2007 № 218-ФЗ (в ред. от 08.05.2010 № 83-ФЗ), установлено, что официальным сайтом Российской Федерации в сети «Интернет» для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг является www.zakupki.gov.ru . С указанного срока (1 января 2011 года) сайт zakupki.gov.ru является единственным официальным источником для размещения информации о размещении заказов в соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

Все основные документы можно найти на торговых площадках и на официальном сайте www.zakupki.gov.ru в разделе документации. Так же есть сайт правовой поддержки www.consultant.ru, который содержит всю необходимую информацию и удобный поиск.

Виды закупок наградной продукции

Выдержка из перечня товаров (работ, услуг), размещение на поставки которых осуществляется путем проведения электронных аукционов:

.....

2100000 Целлюлоза, бумага, картон и изделия из них

2200000 Полиграфическая и печатная продукция (кроме кодов 2221020, 2221637, 2212180 в части бюллетеней для голосования на выборах и референдумах)

2310000 Продукция коксовых печей

.....

Виды закупок наградной продукции

Прямого указания на закупки наградной продукции через электронные аукционы в законе нет, но исходя из реальной практики, сегодня наградная продукция закупается путем проведения запроса котировок и электронных аукционов.

Электронные аукционы

В Российской федерации функционируют 5 общероссийских электронных площадок:

ЗАО «Сбербанк – АСТ» - www.sberbank-ast.ru

ОАО «Единая электронная торговая площадка» - www.roseltorg.ru

ГУП «Агентство по государственному заказу РТ» - www.zakazrf.ru

ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа» - www.etp-micex.ru

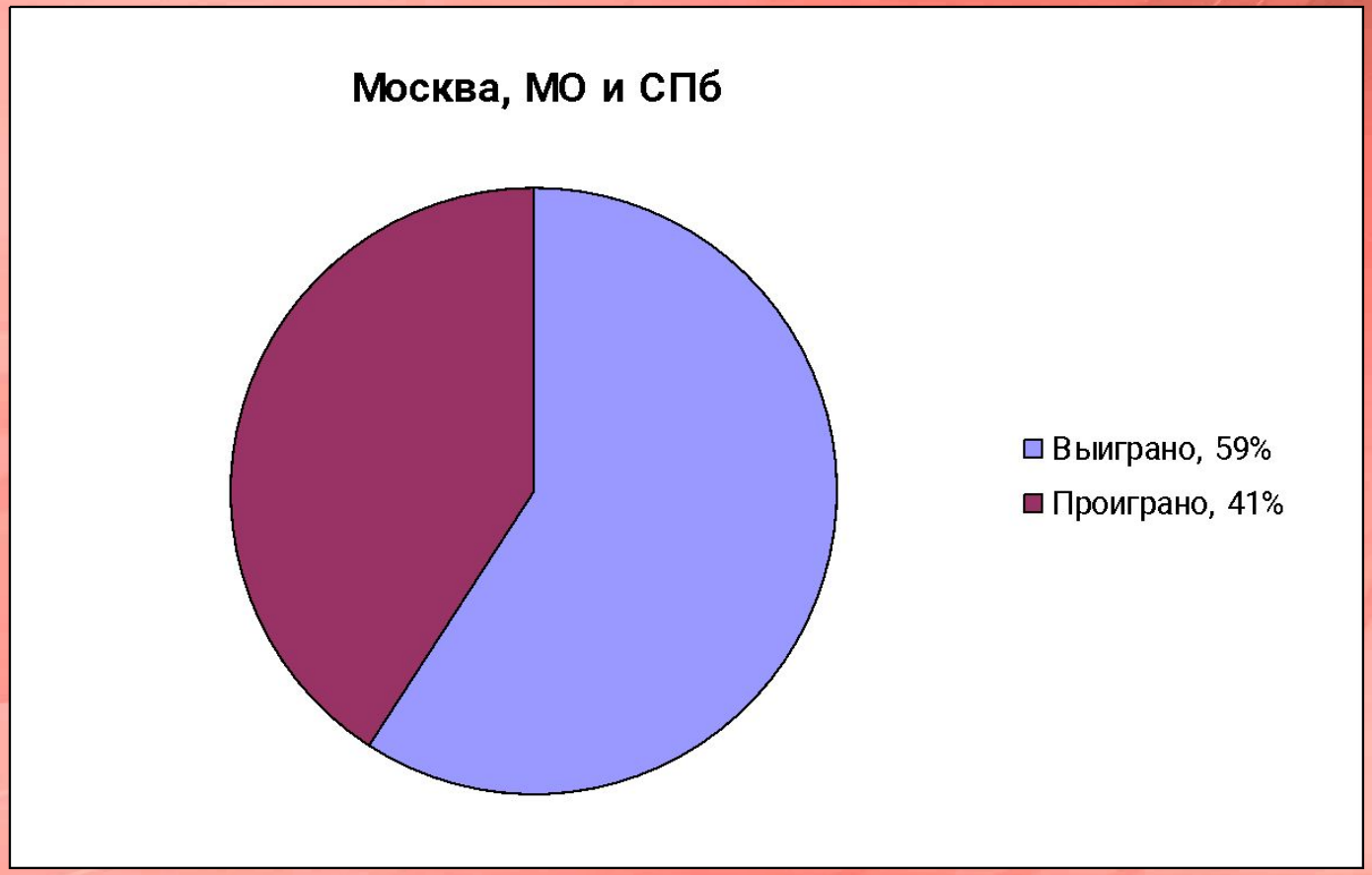
ООО «РТС-тендер» - www.rts-tender.ru

Статистика государственных закупок наградной продукции

Победы и проигрыши Объединения, включая региональных представителей

Статистика государственных закупок наградной продукции

Победы и проигрыши Объединения, включая региональных представителей

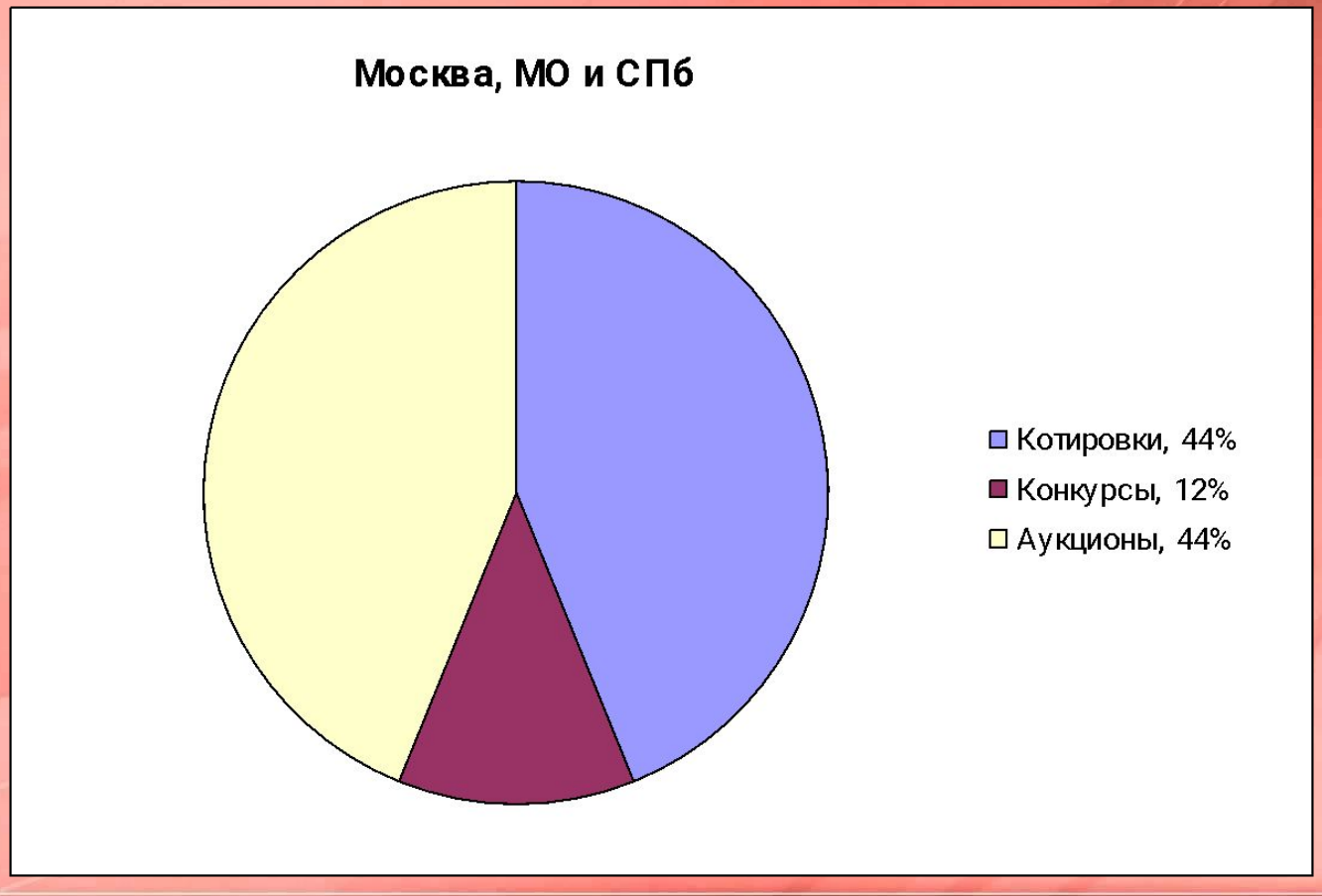


Статистика государственных закупок наградной продукции

Распределение видов государственных закупок

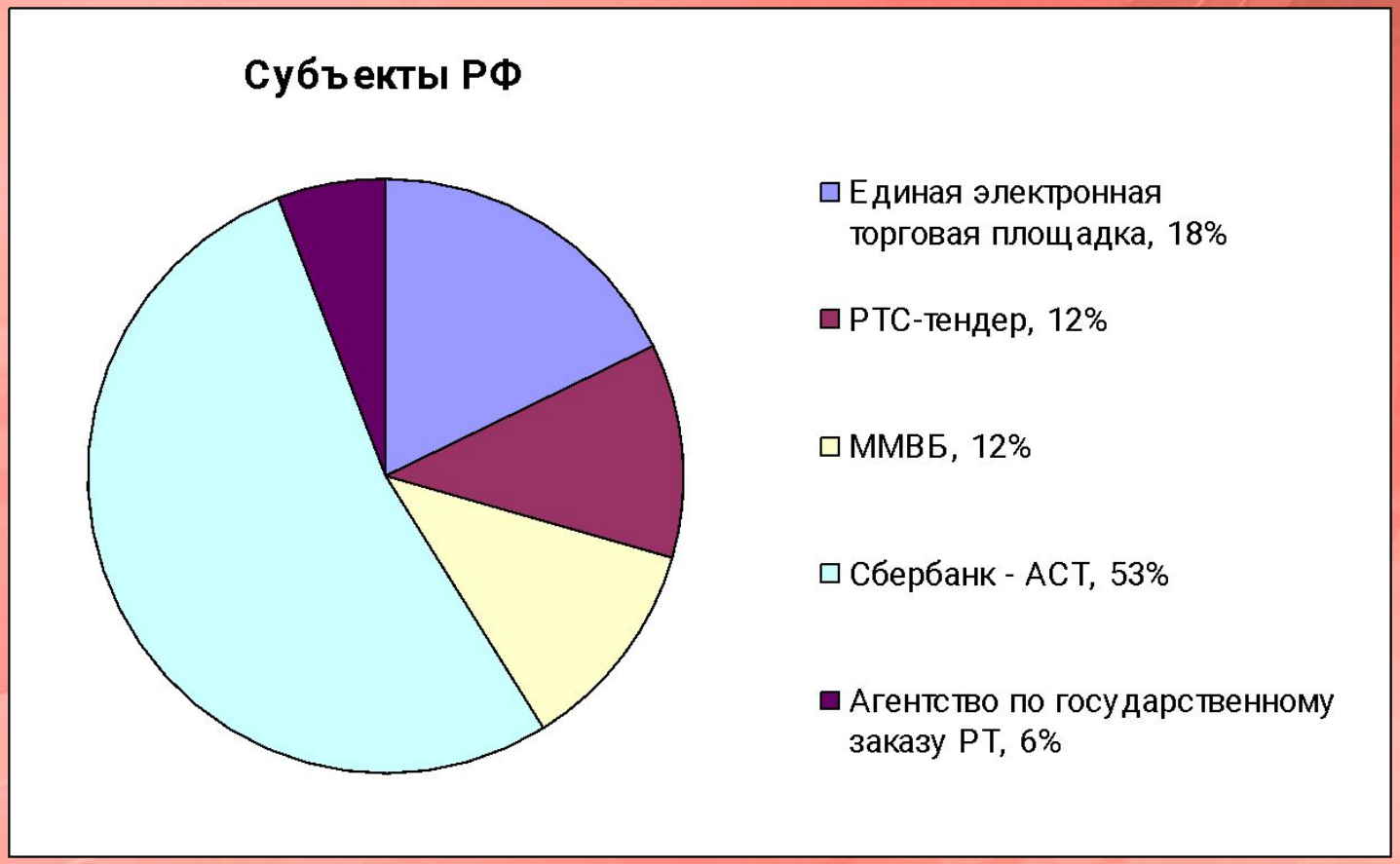
Статистика государственных закупок наградной продукции

Распределение видов государственных закупок



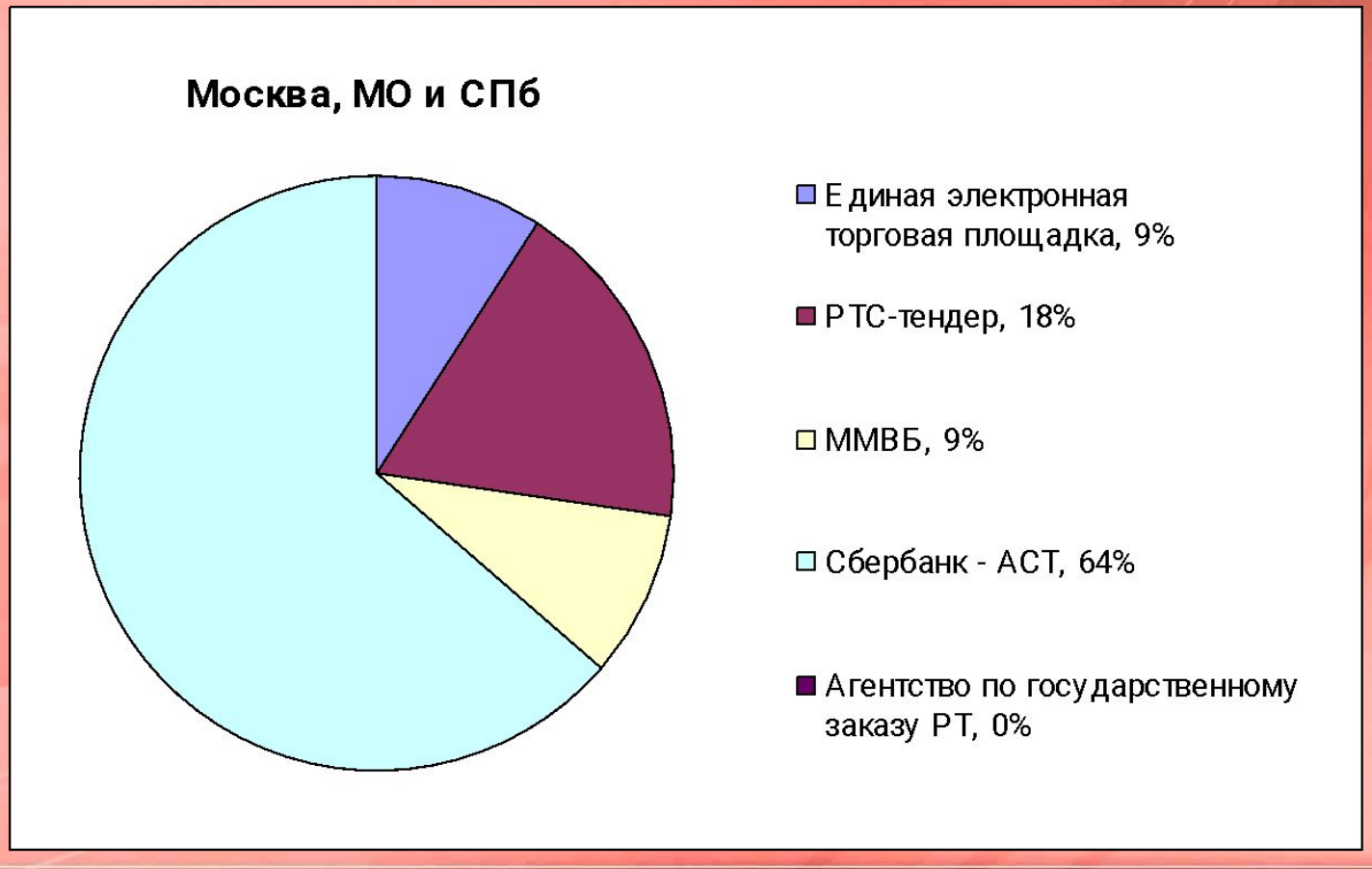
Статистика государственных закупок наградной продукции

Распределение закупок по различным электронным площадкам



Статистика государственных закупок наградной продукции

Распределение закупок по различным электронным площадкам



10 шагов УСПЕХА

ШАГ 1.

Определить круг ключевых заказчиков, осуществляющих закупки используя процедуры государственных закупок, определенных в законе № 94-ФЗ.

ШАГ 2.

Установить контакт. Для установления контакта, рекомендуем использовать:

- административный ресурс;
- друзей, знакомых и родственников;
- прямой контакт.

ШАГ 2.

Никогда не ждите смены власти для установления контакта. Любые Ваши попытки неизбежно принесут плоды.
Ожидание смены власти это потеря времени и денег!

ШАГ 3.

Посоветовать заказчику выбрать форму государственной закупки, если региональное законодательство, предполагает данный выбор. Необходимо заранее выяснить имеющиеся возможности, ещё лучше знать состоявшиеся примеры.

КОТИРОВКА (до 500 000 руб.):

«+» - при наличии установленного контакта, Вам может быть оказана помощь при подведении итогов;

«-» - ограничение по сумме.

В целом количество котировок постоянно сокращается, их заменяют электронные аукционы.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

КОНКУРС (свыше 500 000 руб.) закупка наград через конкурс возможна в основном путем оказания услуг по изготовлению и поставке:

«+» - не все организации могут официально оказывать услуги;

«+» - при наличии установленного контакта, Вам может быть оказана помощь при подведении итогов;

«+» - можно описать сложную процедуру изготовления;

«-» - у Вас должно быть юридическое лицо, которое может отразить оказание услуг в своем бухгалтерском учете. При отгрузке обязательно оформляется акт выполненных работ.

ЭЛЕКТРОННЫЙ АУКЦИОН:

«+» - более простая процедура подготовки по сравнению с конкурсом;

«-» - вероятность оказания Вам содействия минимальна.

В целом данный вид закупок не имеет значимых достоинств, поэтому необходимо его рекомендовать только от безысходности.

Обязательно пройдите аккредитацию на всех площадках!

ШАГ 4.

Предложить составить техническое задание (ТЗ), тем самым облегчая существование заказчика и гарантируя исключение участия в закупке недобросовестных поставщиков.

ВАЖНО: обращение государственного заказчика к специалисту, т.е. к Вашей компании, для составления ТЗ абсолютно законно, более того, некоторые заказчики проводят отдельные конкурсы на составление ТЗ.

При составлении ТЗ рекомендуем:

- подбирать преимущественно уникальные (отсутствующие у конкурентов) изделия;
- использовать нашу библиотеку ТЗ;
- обращаться за помощью к нашим специалистам или специалистам дистрибьютора за помощью. При этом мы рекомендуем выделить в штате специалиста по государственным закупкам.

При составлении ТЗ рекомендуем:

- прописывать в ТЗ или документации дополнительные условия. Существуют следующие варианты:

1. Укороченный срок поставки.
2. Предоставление сигнальных образцов в течение короткого срока после подписания контракта или объявления победителя.
3. Контроль качества предоставленных образцов или партии товара, независимой экспертизы с последующим составлением акта приемочного контроля.
4. Требования к гарантийным срокам и/или определение гарантий качества.

При составлении ТЗ рекомендуем:

5. Запрос на предоставление сертификатов и прочих подтверждающих качество товара документов (если наличие таковых предусмотрено законодательством РФ).
6. Особые требования к фасовке, таре, упаковке и маркировке. Часто в пункте о доставке упоминается дополнительный пункт об уборке и вывозе использованной упаковки по средствам поставщика.
7. Прием товара заказчиком в присутствии уполномоченного представителя поставщика.
8. Особенности размещения заказа: указание, например, что могут принимать участие только субъекты малого предпринимательства.

ТЗ должно быть составлено так, чтобы единственным участником государственной закупки была Ваша компания

ШАГ 5.

Заранее, до объявления закупки проверить Вашу готовность. Получить необходимые справки и документы, проверить действие ЭЦП и аккредитации, вовремя актуализировать необходимые документы на электронных площадках и т.д

ШАГ 6.

Проконтролировать размещение закупки, при необходимости исправить ошибки.

Помните: после объявления закупки всегда есть период, в течение которого можно внести корректировку в документацию, либо задать вопрос.

ШАГ 7.

Своевременно подготовить и передать необходимые документы или разместить заявку на участие в электронном аукционе. В назначенное время принять участие в торгах.

ШАГ 7.

ВАЖНО для электронных аукционов: не доверяйте технике, Вас может подвести отсутствие интернета или электричества. Поэтому рекомендуем иметь ноутбук с настроенными программами и мобильный модем для выхода в интернет.

ШАГ 8.

В случае победы, необходимо своевременно и в соответствии с документацией оформить государственный контракт

ШАГ 9.

Необходимо своевременно и в соответствии с документацией оформить отгрузочные документы

ШАГ 10.

Поблагодарить партнеров за успешное сотрудничество!!!

Общее:

Если Ваше участие в процедуре государственной закупки начинается только с момента её объявления, то Вы никогда не будете иметь гарантированный успех, только лишь догоняя «уходящий поезд». Ваша победа будет возможна благодаря удаче или чьей-то ошибке, и как правило, будет сопровождаться минимальной прибылью.

Нельзя надеяться на удачу!

ВЫВОДЫ:

Участие в государственных закупках – это сложно, затратно и требует множества ресурсов. Правильно организовать данный процесс может только целеустремленный дилер, ориентированный на результат.

ВЫВОДЫ:

Самое главное – дилер, который не участвует в процедурах государственных закупок или не поставляет иными путями продукцию ключевым заказчикам в регионе – в современных условиях очень быстро перестанет быть дилером.

ВЫВОДЫ:

Находясь в «счастливом» неведении и ожидая заказчиков, которые сами придут к Вам заказывать награды, Вы будете со временем сильно удивляться падению продаж и будете сетовать на отсутствие финансирования и т.п. А в это время Ваши счастливые конкуренты будут спокойно, без конкуренции получать доходы.

Мы уверены, что у нас с Вами есть достаточно здоровых спортивных амбиций, чтобы быть нацеленными только на ПОБЕДУ!!!

DC

Диалог-Конверсия

ОБЪЕДИНЕНИЕ

Российские традиции награждений!