



# Российские традиции награждений!







**Практические рекомендации по участию  
в государственных закупках**



## Цели:

Одержатъ 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, получают 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](http://www.zakupki.gov.ru). С указанного срока (1 января 2011 года) сайт [zakupki.gov.ru](http://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.





Все основные документы можно найти на торговых площадках и на официальном сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru) в разделе документации. Также есть сайт правовой поддержки [www.consultant.ru](http://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](http://www.sberbank-ast.ru)

ОАО «Единая электронная торговая площадка» - [www.roseltorg.ru](http://www.roseltorg.ru)

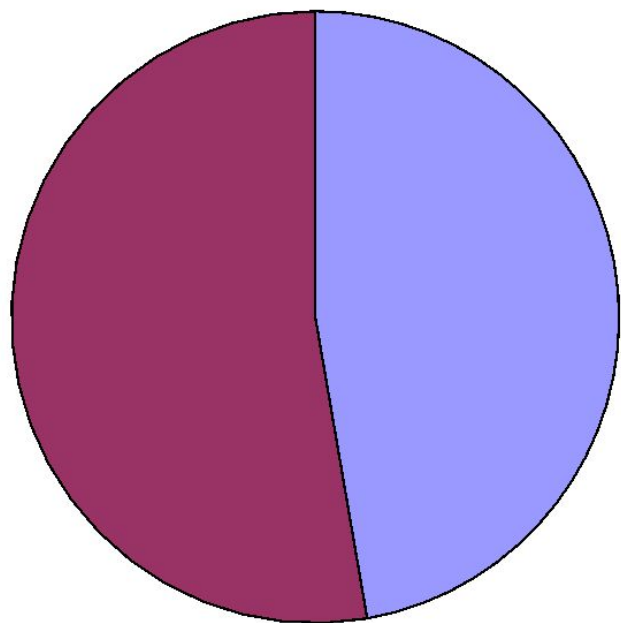
ГУП «Агентство по государственному заказу РТ» - [www.zakazrf.ru](http://www.zakazrf.ru)

ЗАО «Московская межбанковская валютная биржа» - [www.etp-micex.ru](http://www.etp-micex.ru)

ООО «РТС-тендер» - [www.rts-tender.ru](http://www.rts-tender.ru)

## Победы и проигрыши Объединения, включая региональных представителей

Субъекты РФ

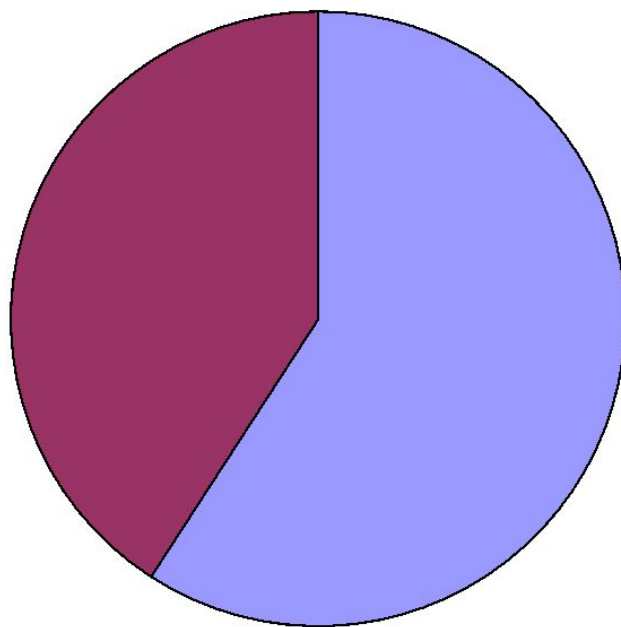


- Выиграно, 47%
- Проиграно, 53%



## Победы и проигрыши Объединения, включая региональных представителей

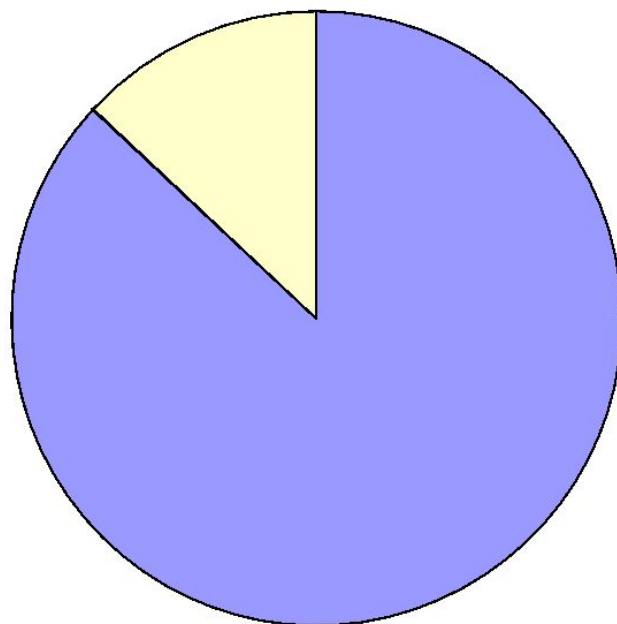
Москва, МО и СПб



- Выиграно, 59%
- Проиграно, 41%

## Распределение видов государственных закупок

Субъекты РФ

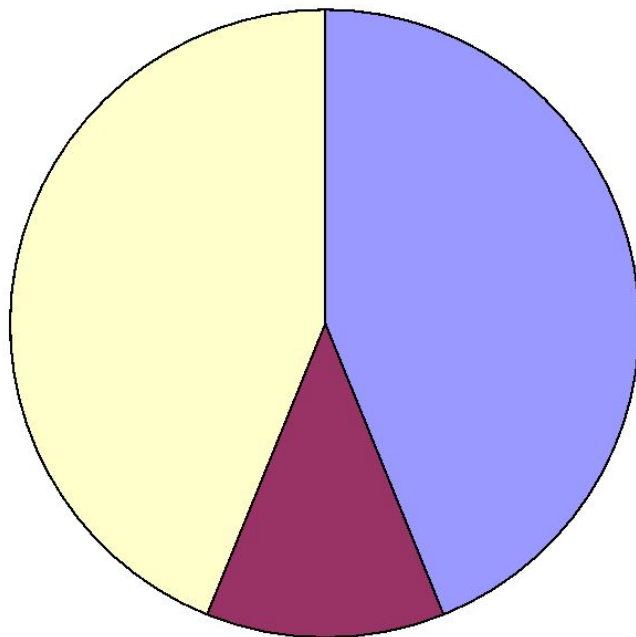


- Котировки, 87%
- Конкурсы, 0%
- Аукционы, 13%



## Распределение видов государственных закупок

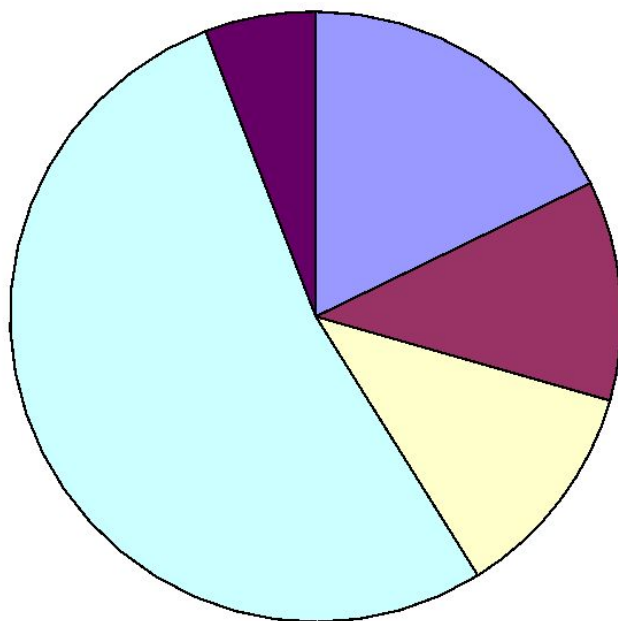
Москва, МО и СПб



- Котировки, 44%
- Конкурсы, 12%
- Аукционы, 44%

## Распределение закупок по различным электронным площадкам

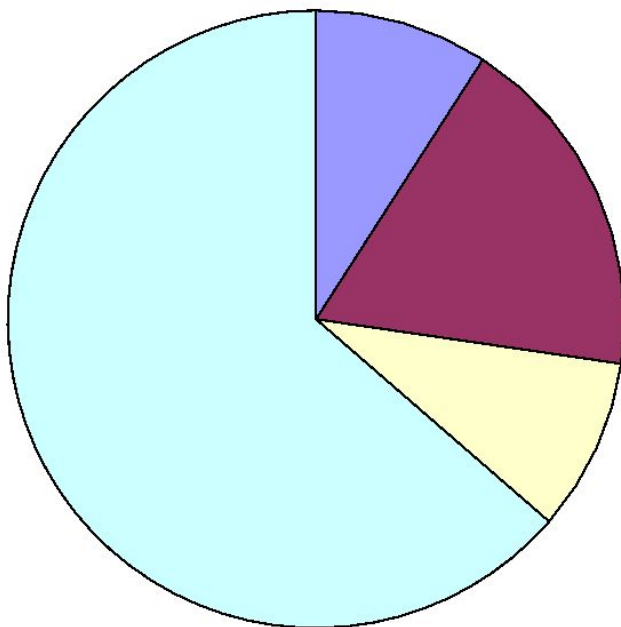
Субъекты РФ



- Единая электронная торговая площадка, 18%
- РТС-тендер, 12%
- ММВБ, 12%
- Сбербанк - АСТ, 53%
- Агентство по государственному заказу РТ, 6%

## Распределение закупок по различным электронным площадкам

Москва, МО и СПб



■ Е диная электронная  
торговая площадка, 9%

■ РТС-тендер, 18%

□ ММВБ, 9%

□ Сбербанк - АСТ, 64%

■ Агентство по государственному  
заказу РТ, 0%





# 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.





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.



## ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

**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!!!**





# Российские традиции награждений!

