



## КАК НАУЧИТЬСЯ УЧАСТВОВАТЬ И ПОБЕЖДАТЬ В ГОСЗАКУПКАХ?

Сфера электронных торгов в интересах государственных и муниципальных заказчиков огромна – более 600 000 электронных аукционов за 2011 год, триллионы рублей. Как живут ее участники?

Многие знают, что основными игроками на поле госзакупок в электронном виде являются такие стороны как «заказчик», «участник торгов» и «специализированная организация». Специализированные организации представляют интересы других сторон на торгах, не определяя цель работы самостоятельно, поэтому их мы выведем за рамки обсуждения. А вот заказчики и участники, работающие самостоятельно, непосредственно отвечают за размещение заказа и выполнение контракта, вплоть до личной ответственности за прибыли/убытки и административной – за исполнение закона. Из этих двух сторон участники, пожалуй, сильнее всего заинтересованы в точном понимании законов, оперативном реагировании во время аукциона и идеальных навыках работы на торговой площадке – ведь от этого зависит их прибыль.

### Если вы участник торгов, что вам делать?

Первое и главное, досконально изучите правила игры. Научитесь понимать и использовать положения Закона № 94-ФЗ и в особенности главы 3.1. этого закона. Почему это так важно? Потому

что именно глава 3.1. Закона № 94-ФЗ содержит детальное описание процедуры электронного аукциона, в соответствии с которой проводятся закупки на пяти торговых площадках, отобранных ФАС и Минэкономразвития России.

*Уже более 5000 участников торгов, нарушив положения закона № 94-ФЗ, попали в реестр недобросовестных поставщиков.*

Эта процедура – основа основ в работе участников торгов и заказчиков, определяющая все этапы электронного аукциона – от размещения информации на сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru), до подписания контракта, поэтому от знания главы 3.1. зависит вся дальнейшая работа участников торгов.

Второе, что вам нужно знать: какие документы и в какие сроки вы обязаны предоставить и какую информацию от вас может требовать заказчик. Обязательно изучите вопросы получения разъяснений аукционной документации, прохождения аккредитации на торговой площадке, подачи документов при участии в электронном аукционе, работы с протоколом разногласий, процедуры подписания контракта. Эти вопросы описывают доступные вам и заказчику права и обязанности, которые вы должны соблюдать в соответствии с законом. Казалось

бы, все перечисленные моменты очевидны, а необходимость их понимания не вызывает вопросов. Тем не менее многие участники торгов регулярно спрашивают наших специалистов, на каком основании на площадку нужно предоставить выписку из ЕГРЮЛ не старше шести месяцев, почему заказчик может указать требования и к гарантии производителя и к гарантии поставщика на поставляемый товар, как внести изменения в контракт и т. д. Понимание прав и обязанностей участника торгов и заказчика, указанных в главе 3.1. Закона № 94-ФЗ, дает точные и однозначные ответы на все эти вопросы. Более того, один из ключевых рисков при участии в электронных аукционах – попадание в реестр недобросовестных поставщиков – можно свести к нулю, только хорошо зная, что вы можете а что – обязаны делать в соответствии с главой 3.1. Закона № 94-ФЗ. Третье, но для многих участников торгов самое важное: сама по себе глава 3.1. Закона № 94-ФЗ не дает понимания того, как устроена торговая площадка и как работать на ней. Такой опыт участник торгов может получить только во время реальной работы на торговой площадке. Однако если вы учитесь правильно работать на площадке, подавать ценовые предложения и подписывать договоры во время реальных торгов, от которых зависит ваша прибыль, вы можете совершить весьма дорогостоящие ошибки.

### Как избежать ошибок?

Лучший способ решить вопросы, возникающие и у тех, кто только приступает к электронным торгам, и у тех, кто уже участвует в госзакупках и сталкивается с трудностями – получить подробную консультацию специалиста и изучить работу на торговых площадках. Специально для этого «ГАРАНТ Электронный Экспресс» предоставляет клиентам услугу тренинга по

АВТОР СТАТЬИ:



Сергей Крутиков,  
ООО «Электронный экспресс»

работе на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ». Почему тренинг? Мы сделали эту услугу по-настоящему индивидуальной, гибкой, доступной в то время и в тех условиях, которые удобны вам. Почему электронная площадка ЗАО «Сбербанк-АСТ»? Эта площадка занимает 60% рынка госзакупок в электронном виде. Если вы умеете работать на ней, вы сможете уверенно участвовать в большинстве госзакупок.

*Индивидуальный тренинг сочетает качественную теоретическую подготовку и практическую работу на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ» в удобных клиенту условиях. По итогам тренинга каждый клиент получает утвержденный площадкой именной сертификат.*

Наши специалисты аккредитованы электронной площадкой ЗАО «Сбербанк-АСТ» и не просто консультируют вас об основных моментах госзакупок в электронном виде – вместе вы отрабатываете процедуру участия в электронном аукционе и получаете реальные навыки работы на торговой площадке.

Такой подход позволяет нам полностью подготовить вас к быстрому и безошибочному участию в торгах.

Подробную информацию об услуге тренинга по работе на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ» можно узнать на сайте [www.garantexpress.ru](http://www.garantexpress.ru) или позвонив по телефону: 8 800 333 8888 (звонок бесплатный).

