

[Аккредитация на ЭТП](#)
[Поиск заказов для участия](#)
[Анализ АД](#)
[Подготовка заявки](#)
[Конкретные показатели](#)
[Правила участия в торгах](#)
[Подписание госконтракта](#)

[Как выиграть аукцион](#)
[Как выиграть конкурс](#)
[Как победить в запросе котировок](#)
[Как победить в запросе предложений](#)

[Тактики для победы в аукционах](#)
[Анализ действий конкурентов](#)
[Психология победы в аукционе](#)
[Дополнительные рычаги на аукционах](#)
[Аукционы. Теоретические основы](#)

[Пошаговые инструкции](#)
[Образцы и шаблоны](#)
[Вопросы и ответы](#)
[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Руководство по работе на Госзаказе

Электронные аукционы

Версия 9.4.3 (краткая)

2019 год

Содержание руководства

Наиболее актуальные направления

Поиск аукционов

Как искать и находить аукционы
Как найти конкретный аукцион
Поиск аукционов с авансом

Анализ АД

Как анализировать документацию
Как и зачем анализировать АД
Направления анализа

Запросы на аукционах

Зачем нужны запросы
Как подготовить и отправить запрос

Подготовка заявки на участие в электронном аукционе

Общая информация
Состав заявки
Оформление

Конкретные показатели

Как грамотно прописывать показатели материалов в заявке

Участие в электронном аукционе

Правила участия в торгах
Необходимые действия
Перечень наиболее часто встречающихся ошибок

Отклонение заявки на участие в аукционе

Что делать, если отклонена заявка
Как подготовить жалобу в ФАС

Подписание государственного контракта

Правила и процедура подписания госконтракта

Ошибки на Госзаказе

Перечень самых распространенных ошибок.
Меры по их недопущению

Системность при работе на Госзаказе

Как наладить систему регулярного получения заказов

Образцы и шаблоны

Образцы заявок и предложений
Образцы запросов

Также в руководстве имеются гиперссылки на наиболее актуальные разделы сайта, где размещена подробная информация по той или иной тематике.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе
котировок](#)[Как победить в запросе
предложений](#)[Тактики для победы в
аукционах](#)[Анализ действий
конкурентов](#)[Психология победы
в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на
аукционах](#)[Аукционы. Теоретические
основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Как искать и находить аукционы

Поиск наиболее эффективно осуществляется на официальном сайте Госзакупок. На этом сайте агрегируется вся информация по аукционам (с тех ЭТП, которые проводят торги на Госзаказе).

Механизм для поиска интересующих аукционов.

Использовать "Расширенный поиск".

Параметры поиска аукционов (основные)

- Сфера деятельности.
- Суммы аукционов.
- Текущее состояние.
- Адрес выполнения работ.
- Период (дата) размещения заказа.
- Ключевые слова.

Сфера деятельности.

- Использовать классификатор.
- Использовать ключевые слова: "ремонт", "строительство" и т.п..

Суммы электронных аукционов.

- Сайт предоставляет выбор сумм. Можно задать свою сумму.

Текущее состояние аукционов.

- Требуется "ставить галочку" на кнопке "Подача заявок".

Адрес выполнения работ, являющихся предметом электронных аукционов.

- Использовать классификатор по регионам.
- Использовать ключевые слова: "Пермь", "Пермский край" и т.п..

Период размещения заказа.

- Можно выбрать произвольный период, или периоды из тех, что предлагает сайт: "За сегодня", "За 2 дня", "За 3 дня" и т.д..
- Если не устанавливать дату, результатом будет список аукционов, где новые заказы – в начале списка.

Ключевые слова

- Ключевые слова: "строительство", "ремонт", "капитальный" и т.п., сокращенные формы этих слов: "строит", "капитальн".
 - Механизм поиска на сайте таков, что он не учитывает словоформы, поэтому результаты поиска по словам "строительствО" и "строительствУ" будет разным. Поэтому, чтобы охватить и тот и то, в поле для поиска вносится "строительств".
- Аналогично и по другим ключевым словам.

Для каждого участника размещения заказа будут свои ключевые слова. Рекомендуется создать список этих ключевых слов, постоянно его пополнять, использовать при поиске.

Когда остальные критерии поиска уже заданы, есть результаты и результаты оценены, то требуется нажать кнопку "Изменить параметры поиска", система перейдет к выбору критериев, где нужно только внести новое ключевое слово "широкое" поле для ввода ключевых слов.

После установления критериев поиска сайт осуществит поиск и выведет список аукционов, соответствующих заданным критериям.

Страницу с условиями поиска можно добавить в закладку, тогда при каждом открытии этой закладки аукционы будут в начале списка. Это позволит в 2 клика ежедневно получать список новых аукционов.

Инструкцию по поиску заказов можно [скачать на нашем сайте](#).

Поиск конкретного аукциона.

Если УРЗ знает о том, что определенный Заказчик разместил аукцион, но не может найти этот заказ, рекомендуется сделать следующее.

- Осуществлять поиск по ИНН заказчика.
- Осуществлять поиск по ключевым словам (предполагаемому наименованию заказа).
- Осуществлять поиск по региону и предполагаемой сумме заказа.

Рекомендации.

Для упрощения процедуры и использования параметров поиска многократно, рекомендуется сохранять в закладках результирующую страницу (со списком аукционов) в закладках браузера.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе котировок](#)[Как победить в запросе предложений](#)[Тактики для победы в аукционах](#)[Анализ действий конкурентов](#)[Психология победы в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на аукционах](#)[Аукционы. Теоретические основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Как анализировать аукционную документацию

Анализ документации аукциона, в котором предполагается участие, является чуть ли не самой главной составляющей участия в торгах.

Аукционная документация должна анализироваться по следующим направлениям.

- Анализ прибыльности заказа.
- Анализ корректности документации, ТЗ, смет или дефектных ведомостей.
- Анализ условий контракта.
- Анализ требований к составлению заявки.
- Анализ профильных требований.

Анализ прибыльности аукциона.

- Насколько прибыльный заказ
- Определяется "стоп-лайн" (сумма, до которой можно снижать цену на торгах).

Анализ корректности документации.

- Зачастую бывает, что работы в ТЗ не соответствуют работам в сметах, или сметы составлены с ошибками (пропущены расценки, применены неверные расценки и т.п.).
- Результат: если сметы (или ТЗ) корректны, то собственно ничего делать дополнительно не требуется, если некорректны – обязательно составлять запрос и отправлять его заказчику. Если этого не сделать еще до аукциона, то потом (после победы и в ходе работ) изменить смету будет намного труднее, зачастую просто невозможно.

Анализ условий государственного контракта.

- Очень часто проект контракта содержит условия заведомо невыгодные для Подрядчика.
- Наиболее значимые условия, на которые требуется обращать внимание
 - Санкции
 - Огромные пени и штрафы
 - Удержание пеней в одностороннем порядке
 - Отсутствие обязательных условий
 - Нет обязательства Заказчика и сроков согласования сметы перед работами
 - Нет обязательства Заказчика и сроков передачи объекта для выполнения работ и т.д.
 - Оплата
 - "Размытое" обещание оплатить
 - Примерно так "... оплата будет произведена при наличии свободных средств..." и т.п.

Если хоть один из вышеперечисленных "недостатков" контракта имеет место, то требуется обязать Заказчика внести изменения в проект контракта.

- Метод реализации – запрос.

Анализ требований к составлению заявки (составу заявки).

- Основной вопрос, на который требуется дать ответ, нужно ли в составе заявки предоставлять "Сведения о конкретных показателях" или достаточно одного "Согласия" в заявке.
- Зачастую в аукционной документации настолько запутанно это указывается, что даже опытные юристы не в силах с первого раза разобраться, требуется ли предоставлять "Сведения" или нет.
 - Если в этом вопросе нет ясности, то необходимо отправить запрос Заказчику с просьбой подтвердить или опровергнуть необходимость в предоставлении "Сведений о конкретных показателях".

Анализ профильных требований

- Требование о наличии Свидетельства о допуске СРО. Требование о наличии прочих лицензий (МЧС, "реставрационных" лицензий и т.п.)
 - Зачастую Заказчик требует от участников наличие допусков СРО, лицензий и прочих документов даже там, где они не требуются.
 - Если этому обстоятельству не уделить внимание, то после победы в аукционе компания может быть "отклонена" по причине отсутствия у нее Допуска, причем он вообще не нужен, но в документации требование по СРО есть.
 - Наиболее часто, по ошибке, требуется допуск СРО на Генподряд. Но если компания будет выполнять работы сама (без привлечения субподрядчиков), то допуск СРО на Генподряд не нужен.
- В этом случае нужно обязать Заказчика внести изменения в документацию: исключить излишние требования.
 - Метод реализации – запрос.

Выводы.

Анализ аукционной документации – важнейшая составляющая всего процесса участия в торгах. Если решение данной задачи поставлено "на поток", то значительно повышается эффективность анализа аукционов.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе котировок](#)[Как победить в запросе предложений](#)[Тактики для победы в аукционах](#)[Анализ действий конкурентов](#)[Психология победы в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на аукционах](#)[Аукционы. Теоретические основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Запросы на аукционах

Как подготовить и отправить запрос. По каким направлениям готовятся запросы. Сроки реагирования Заказчика на запросы. Действия УРЗ, если Заказчик игнорирует запрос. Образцы запросов.

Запросы на разъяснение положений аукционной документации – это рычаг, позволяющий участникам получить ясность по вопросам, которые возникли в результате анализа аукционной документации.

С помощью запросов УРЗ могут решить такие задачи.

- Прояснить, получить ответ на вопрос по документации, техническом заданию, смете и т.п.
 - Обязать Заказчика внести изменения в некорректно составленную документацию.
- Изменить ТЗ или смету.
 - В случае, когда обнаружены ошибки, несоответствие сметы и ТЗ, в смете "пропущены" расценки.
- Изменить требования к участникам.
 - Обычно это касается излишних требований допусков СРО, лицензий, сертификатов на продукцию, сведений об опыте участника и т.п.
- Изменить проект контракта.
 - Исключить заведомо невыгодные условия для Подрядчика.
 - Включить условия, обязательные для договора подряда.

Внимание.

- Если Заказчик не среагировал на запрос, то участник может подать жалобу в ФАС, причем можно даже не являться на рассмотрение жалобы.
 - Если документация составлена некорректно, то ФАС обяжет Заказчика ее изменить.
- Если Заказчик среагировал на запрос, но его ответ "размытый", то есть на вопрос он так и не ответил, то тоже можно подать жалобу в ФАС, причем можно даже не являться на рассмотрение жалобы.
 - Если документация составлена некорректно, то ФАС обяжет Заказчика ее изменить.

Задача запросов – в основном – обязать Заказчика внести изменения в документацию еще до торгов, так как после торгов это сделать уже невозможно.

Подробная пошаговая инструкция по подготовке и отправке Заказчику запросов находится на нашем сайте. Также можно скачать [образец](#) запроса, причем подготовив единый шаблон, использовать его и далее.

Большинство участников не передают должного значения запросам, так как считают, что если аукцион не выигран (он еще не состоялся), то и тратить время на запросы нет необходимости.

Однако, изменение контракта, исправление документации требуется делать до участия в аукционе, так как после победы в нем, сделать это будет очень сложно.

Если решение данной задачи поставлено "на поток", то значительно повышается эффективность подачи запросов, контракты заключаются на выгодных для подрядчика условиях, сметы не содержат ошибок, соответствуют фактическим работам.

Для того, чтобы сэкономить время можно подготовить шаблоны запросов, потом использовать их по мере необходимости.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе котировок](#)[Как победить в запросе предложений](#)[Тактики для победы в аукционах](#)[Анализ действий конкурентов](#)[Психология победы в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на аукционах](#)[Аукционы. Теоретические основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Подготовка заявки на участие в электронном аукционе

Заявка на участие в электронном аукционе состоит из двух частей.

- 1-я часть заявки
 - "Согласие" на выполнение работ на условиях заказчика
 - "Сведения о конкретных показателях". "Сведения" могут и не предоставляться, если в аукционной документации нет требований об этом.
- 2-я часть заявки – это общие сведения об участнике (документы: Устав, выписка, допуск СРО, учредительные документы и т.п.). 2-я часть анализируется уже по прошествии аукциона.

1-я часть заявки, собственно "Заявка", содержащая "Сведения", анализируется Заказчиком до аукциона, и по ней определяется: допускать участника или нет. Таким образом, термин "Составление заявки" прежде всего подразумевает подготовку "Сведений", их предоставление в составе 1-й части заявки.

Обратите внимание.

- Сведения должны предоставляться по всем материалам, которые содержатся в документации. По умолчанию считается, что раз материал содержится в документации, то это и есть требование его указать в Сведениях.

Стадии процесса подготовки заявки на участие в электронном аукционе.

- Анализ Сметы или ТЗ, для составления заявки на участие в электронном аукционе
- Собственно подготовка заявки: указание товаров и материалов, их конкретных показателей.
- Контроль составленной заявки.

Анализ Сметы или ТЗ, для составления заявки на участие в электронном аукционе

- Определяются материалы, которые должны быть отражены в Сведениях.
 - Материалы, содержащие марку, товарный знак.
 - Материалы, не содержащие марку, товарный знак.
 - Материалы, для которых Заказчик установил отдельные требования.

Исходные файлы (документы).

- Сметы. Дефектные ведомости. Перечень необходимых материалов.
- Требования к материалам (расширенные).
- Проектная документация (спецификация материалов): редко, но иногда требуется.

Именно оттуда необходимо "брать" товары (материалы) и "прописывать" их в заявке.

Подготовка заявки: указание товаров и материалов, их конкретных показателей.

Для каждого из товаров и материалов (приведенных в документации) указываются показатели. Это делается для того, чтобы Заказчик смог установить эквивалентность материалов своим требованиям.

- Материалы, содержащие марку, товарный знак.
 - Если указать марку материала, его ГОСТ или ТУ, то кажется, что можно больше ничего не указывать, но рекомендуется прописывать показатели для все материалов, если это возможно.
- Материалы, не содержащие марку, товарный знак.
 - В этом случае показатели должны прописываться как можно более подробнее. Как и пунктом выше: можно указать марку материала и больше ничего не указывать, но опять же, рекомендуется прописывать показатели как можно более подробнее.
- Материалы, для которых Заказчик установил отдельные требования.
 - В этом случае требуется прописывать все показатели, указанные Заказчиком в документации.

Контроль составленной заявки.

- Устранение "эквивалентов" в заявке на участие в электронном аукционе.
- Устранение некорректных формулировок.
- Устранение диапазонных значений. Устранение иных "неконкретных" значений.
- Устранение несоответствия ГОСТам.
- Контроль полноты заявки (отработаны должны быть все сметы, ведомости и требования к материалам, которые есть в документации).

Выводы

- Контроль заявки перед ее отправкой позволяет обнулить вероятность ее отклонения из-за явных ошибок, диапазонов или несоответствия показателей.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе
котировок](#)[Как победить в запросе
предложений](#)[Тактики для победы в
аукционах](#)[Анализ действий
конкурентов](#)[Психология победы
в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на
аукционах](#)[Аукционы. Теоретические
основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Конкретные показатели

Самая распространенная причина отклонения заявок: не указаны конкретные показатели, точнее они указаны, но "не конкретно". Этот вопрос весьма "размыто" проработан в законодательстве, и зачастую не всегда понятно, что есть "конкретика", а что – "неконкретика". Для подстраховки лучше все (!!!) показатели приводить "конкретно", то есть без диапазонов, без вилок или вариантов, то есть исключить даже минимальную вероятность того, что Заказчик сочтет показатели "неконкретными".

Диапазонные слова.

- Это "более", "менее", "не более", "не менее", "от", "до", "или" и т.п.

Эти слова должны быть исключены из заявки.

Диапазонные значения.

- Пример. "Толщина 10-20 мм."

Так в заявке писать нельзя.

- Надо: "Толщина 10 мм" или "Толщина 20 мм" или "Толщина 15 мм".

Какие характеристики указывать и указывать ли их вообще.

Разобраться в требованиях законодательства непросто. В законе акцент явно сделан на его информативности, но никак не на читабельности. И зачастую с 3-го раза прочтения непонятно, что же указывать в заявке: товарные знаки, конкретные показатели, ссылки на ГОСТы и т.п. Если упрощенно, то это выглядит так.

Вариант 1.

- Есть в документации товар с наименованием: "Грунтовка ГФ-021".
- Требований к ней Заказчик не указал.

Проще всего в заявке так и указать: "Грунтовка ГФ-021".

- Это означает, что УРЗ будет использовать именно эту грунтовку.
- Если же УРЗ хочет использовать другую грунтовку, такую же как "ГФ-021" (т.е эквивалент) или лучше. В этом случае УРЗ должен указать товарный знак "его" грунтовки, и обязательно (!!!) все ее характеристики (цвет, вязкость и т.п.).
 - Это делается для того, чтобы заказчик убедился в том, что предлагаемая УРЗ грунтовка ничем не хуже грунтовки ГФ-021.

Чаше всего УРЗ указывают требуемую Заказчиком грунтовку "ГФ-021": так и быстрее и проще.

Вариант 2.

- Есть в документации товар с наименованием и показателями: "Грунтовка ГФ-021. Цвет: красно-коричневый, условная вязкость: не менее 45%... адгезия: не более 1 балла".
- То есть Заказчик указал требования.

Что надо прописывать в заявке.

- Если УРЗ будет использовать эту же грунтовку "ГФ-021".
 - В заявке нужно указать: "Грунтовка ГФ-021. Цвет: красно-коричневый, условная вязкость: 45%... адгезия: 1 балл".

То есть прописать все (!!!) показатели, которые указаны Заказчиком для этой грунтовки. Причем – без "диапазонов", без "более", "менее", и т.п.

- Если же УРЗ хочет использовать другую грунтовку, такую же как "ГФ-021" (т.е эквивалент) или лучше.
 - УРЗ должен указать товарный знак "его" грунтовки, и обязательно (!!!) все ее характеристики (как бы "в ответ" на требования Заказчика по грунтовке).

Вариант 3.

- В документации указано: "Грунтовка ГФ-021. По ГОСТ 25129-82. Цвет: красно-коричневый, условная вязкость: не менее 45%... адгезия: не более 1 балла".
- Внимание: есть требования по соответствию ГОСТу!

Это означает, что если УРЗ использует "ГФ-021", то указанные им показатели должны соответствовать ГОСТу.

- То есть набор показателей грунтовки (цвет, вязкость, адгезия, степень перетира и т.п.) должен проверяться по ГОСТу: нужно смотреть в ГОСТ, указывать характеристики грунтовки так, чтобы они не противоречили ГОСТу.
- Иначе: отклонение заявки по причине "недоверности": характеристики грунтовки не соответствуют ГОСТу 25129-82.

Есть еще масса вариантов.

В требованиях к товару (материалу): используется несколько ГОСТов, применяются "вилки": "или - или", "либо-либо", требуемые товары (и их показатели) не соответствуют ГОСТам или их вообще нет в природе, требования настолько обширные, что непонятно, как их "прописывать" в заявке.

В этих случаях невозможно выдать универсальный ответ, разбираться необходимо сугубо индивидуально, по конкретной документации, по конкретному товару или материалу.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе котировок](#)[Как победить в запросе предложений](#)[Тактики для победы в аукционах](#)[Анализ действий конкурентов](#)[Психология победы в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на аукционах](#)[Аукционы. Теоретические основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Участие в электронном аукционе

Необходимые действия.

Правила для участия и победы в аукционе.

Участие в электронных аукционах (пошагово).

- Предварительная стадия.
- Торги (электронный аукцион).
- Дополнительное время.

Предварительная стадия (перед участием в электронном аукционе).

- Подготовка рабочего места, проверка Интернета и т.п.
- Просчет стоп-лайна. Рассчитывается сумма, ниже которой заказ перестает быть выгодным (участник выходит из торгов)
- Просчет количества ходов. Рассчитывается, за сколько ходов будет достигнут стоп-лайн, то есть сколько времени у участника займет этот аукцион.

Торги (электронный аукцион)

- Подача ценовых предложений.
- Анализ ценовых предложений конкурентов.
- Использование соответствующих тактик.

"Дополнительное время" (при проведении электронного аукциона).

- Когда определен победитель, система отсчитывает еще 10 минут, чтобы можно было понизить любого участника, кроме победителя.
- Зачем это нужно.
 - Если в дополнительное время понизить участника, занявшего второе место, то в случае отклонения победителя по 2-й части заявок, победителем будет компания, занявшая 2-е место.

Правила подготовки к аукциону и участию в торгах.

Не опаздывать.

- В нашей практике были случаи, когда опоздание на 15 минут приводило к потере аукциона.
- Ситуация: УРЗ опоздал к началу торгов на 20 минут, в торгах был единственный участник, он и взял аукцион почти по максимальной цене, сделав один ход с минимальным снижением.

Такая ситуация чаще всего встречается в конце лета, в сезон, когда строительные компании набрали заказов и не заявляются на торги.

Быстрый Интернет и быстрый компьютер.

- Если компьютер или Интернет тормозят, то требуется делать ходы с запасом, то есть не в последние секунды, а хотя бы за 3-4 минуты до окончания "десятиминутки"

Не ждать обновления страницы аукциона, обновлять ее самостоятельно.

- Система может "подвиснуть", Интернет медленный и т.п.

Простое нажатие кнопки "F5" или иконки "Обновить страницу" позволит избежать ситуации, когда УРЗ не видит снижения и опаздывает подать новое ценовое предложение.

Перед аукционом. Расчет рентабельности.

Заблаговременно определить 2 точки: "стоп-лайн" и "подвал".

- Стоп-лайн – минимальная цена, до которой есть смысл снижаться, граница рентабельности, установленная до аукциона.
- "Подвал" – ниже "стоп-лайна" на 1-2 хода: применяется когда конкуренты предложили цену чуть ниже "стоп-лайна", но аукцион "взять хочется, любой ценой".
 - При расчете "подвала" процент и сумма снижения берутся не от максимальной цены, а от "стоп-лайн".

Все расчеты в как правило производятся участниками приблизительно, второпях, присутствует азарт. Разумеется (!) лучше в ходе торгов точно (а не приблизительно) знать, на сколько рублей и процентов ниже точки нулевой рентабельности можно снизиться.

Выводы.

- Если предполагается участие в нескольких аукционах (комплексность), то и ценовые предложения делаются спокойнее, участники не снижают цену ниже стоп-лайна, то есть "не берут" заведомо невыгодные заказы, исходя из принятого решения "лишь бы хоть что-то взять".

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе котировок](#)[Как победить в запросе предложений](#)[Тактики для победы в аукционах](#)[Анализ действий конкурентов](#)[Психология победы в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на аукционах](#)[Аукционы. Теоретические основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Отклонение заявки на участие в аукционе

Что делать если заявка отклонена. Задача: получить допуск к участию в аукционе, алгоритм действий и рекомендации.

Действия в этом случае всем известны - подготовка и подача жалобы в ФАС. Однако в более чем половине случаев жалобу признают необоснованной.

Причины признания жалобы необоснованной.

- **Некорректно составленная жалоба.**
 - Ошибки в реквизитах. Не указаны идентификаторы заказа: номер заказа, Заказчик, комиссия, ЭТП, защищенный номер заявки или другие идентификаторы.
 - Неверные ссылки на законодательство или их отсутствие.
 - Нет четко сформулированных требований Заявителя.
 - Иные причины, связанные именно с содержанием жалобы.
- **Неподготовленность к заседанию.**
 - УРЗ не может на заседании внятно ответить на вопросы ФАС или Заказчика.
 - УРЗ не может привести контраргументы к пояснениям Заказчика.
 - Нет заранее подготовленных вопросов Заказчику.
 - Нет заранее подготовленных ответов на возможные вопросы Заказчика.
 - Неготовность УРЗ объяснить: как и почему он применил тот или иной конкретный показатель.
- **Некорректная заявка.**
 - Заявка действительно содержит ошибки, и хотя Заказчик на них не указывал, комиссия ФАС может их выявить и заявку будет подлежать отклонению. Показатели в заявке не соответствуют ГОСТам, на которые ссылается УРЗ в самой заявке. Наличие диапазонов в заявке. Не все показатели прописаны ит.п.

Проверка заявки перед подготовкой и подачей жалобы.

- Перед подготовкой жалобы в ФАС требуется проверить заявку на наличие в ней ошибок, которые Заказчик мог и не увидеть.
- Разумеется, если в заявке будут найдены явные ошибки, то не требуется резко отказываться от жалобы в ФАС: может эти ошибки никто и не увидит.
 - Требуется только заготовить объяснения относительно этих ошибок, которые показывают, что это даже вообще не ошибка.
- Также требуется выделить спорные пункты (где нет единого мнения, верно ли приведены показатели или нет).
 - По всем спорным пунктам необходимо заблаговременно подготовить ответы: вплоть до письменного разъяснения, которое обязательно пригодится на заседании в ФАС.

Содержание и состав жалобы.

- Необходимо в обязательном порядке указать все необходимые реквизиты.
- К жалобе приложить, документ (протокол или решение) о назначении директора.

Подготовка к заседанию.

Должны быть подготовлены.

- Выступление. Ответы на предполагаемые вопросы. Вопросы представителям Заказчика.
- Контраргументы на пояснения или возражения Заказчика.
- Разъяснение по применению или указанию тех или иных конкретных показателей.
- Тексты ГОСТов или иных документов для подтверждения правильности указания показателей.

Такая предварительная подготовка значительно повышает вероятность признания жалобы обоснованной, и, соответственно, УРЗ по результатам рассмотрения жалобы будет допущен к участию в аукционе.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе котировок](#)[Как победить в запросе предложений](#)[Тактики для победы в аукционах](#)[Анализ действий конкурентов](#)[Психология победы в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на аукционах](#)[Аукционы. Теоретические основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Подписание государственного контракта

Государственный контракт.

- Как подписать госконтракт.
- Что требуется прилагать к контракту.
- Как изменить условия контракта до его подписания.
- Протокол разногласий.

Подписанием госконтракта в электронном виде понимается заверение сторонами своими ЭЦП проекта контракта после завершения аукциона и признания 2-й части заявки победителя аукциона соответствующей требованиям документации.

Сроки подписания государственного контракта

- Для победителя аукциона установлен 5-дневный срок подписания контракта.
- То есть в течении 5 дней после получения карточки контракта (на ЭТП) он обязан подписать и отправить Заказчику контракт либо протокол разногласий.
 - Если участник не уложится в это время, его признают уклонившимся от подписания контракта и внесут в реестр недобросовестных поставщиков. Контракт в этом случае будет заключен с участником, занявшим 2-е место.

Под "отправкой" контракта понимается его размещение в ЕИС. А формулировка "отправлять" нагляднее демонстрирует адресата и адресанта и их действия.

Протокол разногласий к государственному контракту.

- Если Подрядчик не согласен с условиями контракта, то он может подготовить и отправить Заказчику (вместо подписанного контракта) протокол разногласий.
 - Если Заказчик согласен внести изменения, то он корректирует контракт и отправляет его участнику, которому требуется в 5-дневный срок подписать контракт.
 - Если Заказчик не намерен вносить изменения в контракт, он повторно отправляет контракт участнику (повторно), которому требуется в 5-дневный срок подписать контракт.

Обеспечение контракта. Банковская гарантия.

- Для обеспечения исполнения контракта Подрядчик должен или перечислить сумму обеспечения на счет Заказчика или предоставить банковскую гарантию на сумму обеспечения контракта.
 - Механизм: к контракту прилагается скан банковской гарантии или скан платежки (если обеспечение вносится деньгами). Обращаем внимание на то, что если ни банковской гарантии, ни платежки, на момент подписания контракта не приложено к контракту, то участник признается уклонившимся от заключения контракта, вносится в РНП. Контракт в этом случае заключается с участником, занявшим 2-е место.

Выводы.

- Если требуется внести изменения в контракт, то лучше всего это делать методом запросов еще до участия в аукционе.
- Требуется в обязательном порядке успевать подписать контракт в отведенное для этого время.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе котировок](#)[Как победить в запросе предложений](#)[Тактики для победы в аукционах](#)[Анализ действий конкурентов](#)[Психология победы в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на аукционах](#)[Аукционы. Теоретические основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Ошибки на Госзаказе

Перечень самых распространенных ошибок.
Меры по их недопущению или исправлению

До участия в аукционе.

- Не ошибиться в требованиях документации.
- УРЗ считает, что "сведения" (конкретные показатели) не нужны, хотя они нужны.
- Аналогично и по требованиям к опыту выполнения работ, если они предусмотрены законодательством.

Во время подачи Заявки.

- Не забыть подписать "Согласие".
- Не забыть подписать все прикрепляемые документы.
- Использовать рычаг сохранения "черновика" заявки.

При составлении заявки на участие.

- Не увидели требования в предоставлении сведений о конкретных показателях.
- Неверно составлены сведения о конкретных показателях.
- Есть слова-"паразиты": не более, не менее, или эквивалент.
- Допущены диапазоны в характеристиках: диаметр от 10 до 12 мм.
- Вообще пропущены показатели по какому-либо материалу.
- Общие ошибки: опечатки в заявке, неверное указание материалов, указание устаревших ГОСТов.
- Неконгруэнтность показателей инструкции по составлению заявки.

Не пополнен лицевой счет на ЭТП.

- Для обеспечения заявки (деньги на ЭТП) отправлены поздно и не пришли до окончания срока подачи заявки.
- Можно использовать тендерные займы, для обеспечения заявок.

Ошибки в процессе торгов.

- Нарушено одно из правил подготовки и проведения торгов.

Ошибки при подписании контракта.

- Контракт подписан с опозданием.
- Несвоевременно получена банковская гарантия.
- Банковская гарантия с ошибками, или на неверную сумму.

Некомплектность документов.

- Для анализа 2-й части используется то, что было прикреплено при аккредитации. Зачастую компании, выдающие ЭЦП и проводящие аккредитацию, попросту "забывают" прикрепить документы: страницу устава, выписку, решение о назначении директора и т.п, или вообще не прикрепляют ничего.
 - Надо контролировать или самому выполнять эту задачу.
 - Важно, не всех документов, прикрепляемых при аккредитации, достаточно для 2-й части заявки.
- Иногда УРЗ забывают прикрепить решение об одобрении крупной сделки, или сумма сделки в этом решении ниже цены аукциона.

Ошибки в документах (2-я часть заявки)

- Изменения реквизитов. Перерегистрация: свежая выписка, смена адреса, директора, и т.п. – Это значит, что прикрепить надо выписку, новые решения или протоколы.
- Лицензии: аналогично изменениям реквизитов.

Просрочка с получением банковской гарантии.

- К получению гарантии приступили поздно и к моменту подписания контракта участником гарантии еще нет.

Некомплектность контракта

- К подписанному победителем контракту не прикреплены документы об обеспечении заявки: гарантия или платежное поручение.

Разумеется, требуется избегать ошибок, принимать меры по их недопущению. Знание того, где именно можно совершить ошибку, помогает ее не совершать.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе котировок](#)[Как победить в запросе предложений](#)[Тактики для победы в аукционах](#)[Анализ действий конкурентов](#)[Психология победы в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на аукционах](#)[Аукционы. Теоретические основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

Системность при работе на Госзаказе

Налаженная система позволяет значительно повысить эффективность работы на Госзаказе, помогает наладить регулярное получение заказов.

Направления.

- Поиск и анализ аукционов для участия.
- Подготовка запросов.
- Подготовка заявок.
- Участие в аукционах.
- Подписание контрактов.

Поиск аукционов для участия

Преимущества системности

- Не "пропускаются" интересные (прибыльные) аукционы, особенно короткие (размещение 7 дней, суммы до 3 млн.).
- Своевременно анализируется документация, отправляются запросы.
- Больше времени на составление заявок (повышение уровня безошибочности заявок), значительно ниже вероятность их отклонения из-за ошибок, допущенных при составлении

Анализ интересующих аукционов

Преимущества системности

- Не пропускаются аукционы, где документация составлена с ошибками.
- Корректируется (заказчиком) проект контракта
- Подрядчик не несет рисков, связанных с тем, что потом придется работать по некорректной смете, или заключать заведомо невыгодный контракт.
- Определение рентабельности аукциона поставлено "на поток".

Подготовка запросов

Преимущества системности

- Практически нулевые затраты времени и средств на подготовку и отправку запросов
- Результат: работа по "выгодному" контракту, по "правильной" смете.

Подготовка заявок

Преимущества системности

- Сведение к нулю случаев отклонения заявок из-за ошибок в них.
- Ведение и пополнение базы показателей материалов: заявка готовится быстро и без ошибок.
- Возможность подготовить больше заявок в определенный период времени.

Участие в аукционах

Преимущества системности

- Участие в нескольких аукционах позволит исключить случаи победы в аукционе по невыгодной цене в формате "лишь бы хоть что-то выиграть".
- Больше заявок – Больше аукционов – Выше вероятность победы – Больше заказов.

Подписание контрактов

Преимущества системности

- Подрядчик подписывает контракт, "исправленный" еще до участия в аукционе, с корректными ТЗ или сметой.
- Благодаря заранее просчитанной прибыльности Подрядчик не "берет кота в мешке".
- Получение банковской гарантии – быстрее и выгоднее чем при единичном формате.

Исполнители

- Юридическая часть
 - Юрист. Отдельный специалист, работающий на Госзаказе. Специально подготовленный сотрудник.
- Техническая часть
 - Сметчики. Инженеры по снабжению. Отдельный специалист, работающий на Госзаказе. Специально подготовленный сотрудник

Итог: налаженный алгоритм (из описанных выше элементов системы) позволит, принимая участие в аукционах, при этом, даже и не выигрывая во всех аукционах, гарантировать стабильное получение заказов.

[Аккредитация на ЭТП](#)[Поиск заказов для участия](#)[Анализ АД](#)[Подготовка заявки](#)[Конкретные показатели](#)[Правила участия в торгах](#)[Подписание госконтракта](#)[Как выиграть аукцион](#)[Как выиграть конкурс](#)[Как победить в запросе
котировок](#)[Как победить в запросе
предложений](#)[Тактики для победы в
аукционах](#)[Анализ действий
конкурентов](#)[Психология победы
в аукционе](#)[Дополнительные рычаги на
аукционах](#)[Аукционы. Теоретические
основы](#)[Пошаговые инструкции](#)[Образцы и шаблоны](#)[Вопросы и ответы](#)[ЭЛЕКТРОННЫЙ КЛАСС](#)

1-я часть заявки на участие в ОАЭФ. Образец 1

Участник размещения заказа ООО "_____"
предлагает выполнить работы,
являющиеся предметом открытого аукциона в электронной форме
на выполнение работ: по _____.
извещение (заказ) № _____

Согласие на поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг), соответствующих требованиям документации об открытом аукционе в электронной форме на условиях, предусмотренных документацией об открытом аукционе в электронной форме.	Согласен
---	----------

**СВЕДЕНИЯ
о конкретных показателях используемых товаров (материалов)
при выполнении работ**

№ п/п	Технические, функциональные и качественные характеристики	Примечание
1.	Кирпич керамический одинарный, размером 250х120х65 мм, марка 100. Керамический одинарный полнотелый кирпич. Характеристики. - Вид сырья – керамика. - Цвет кирпича – красный. - Пустотность – полнотелый. - Поверхность – гладкая. Прочность, кгс/см² - М-100. - Морозостойкость, циклы - F 25. - Водопоглощение, % - 11. - Размер 250х120х65 мм. - Вес – 3,5 кг	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ
2.	Легкобетонные камни. Характеристики. - Пористый заполнитель: из природной пемзы, природный заполнитель. - Класс прочности на сжатие: 10. - Марка камней "35", размеры 190х190х390 мм. - Пустотность целого камня по объему: 27%. - Камни выдерживают 15 циклов замораживания.	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ
3.	Плиты теплоизоляционные из минеральной ваты на синтетическом связующем М-125(ГОСТ 9573-82). - Плотность, кг/м³, 125. - Теплопроводность, Вт/(м·К), при температуре, К 298 - 0,049. - Теплопроводность, Вт/(м·К), при температуре, К 398 – 0,072. - Сжимаемость, %, 12. - Сжимаемость после сорбционного увлажнения, %, 16 - Содержание органических веществ, % по массе, 4. - Влажность, % по массе, 1 - Горючесть – Г1.	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ
4.	Перемычки железобетонные брусковые серия 1.038.1-1: 3 ПБ 16-37П. - Длина, мм:1550. - Высота, мм:220. - Геометрический объем, м.куб:0,041. - Размер а, мм:22. - Ширина b, мм:120. - Вес, кг:102. - Объем бетона, м.куб:0,041. - Марка бетона:200. - ГОСТ, Серия:Серия 1.038.1-1. - Закладная 1:каркас КР23. - Закладная 2:петля строповочная П2. - Кол-во закладных 1:1. - Кол-во закладных 2:2	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ
5.	Композиция огнезащитная пропиточная "КЛОД-01". Состоит из двух растворов.	Показатели в соотв. с

	• Клод-01-1. • Цвет раствора – бесцветный. • Плотность раствора, г/м³, 1,1. • pH раствора – 2,2. • Общий расход растворов, г/м², 550. • Клод-01-2. • Цвет раствора – бесцветный. • Плотность раствора, г/м³, 1,2. • pH раствора – 7,8. • Общий расход растворов, г/м², 550. • ТУ 2389-005-4036625-98.	ТУ, ГОСТ
6.	Настил профилированный (стальной гнутый профиль окрашенный С21-1000-0,7). • Окрашенный профилированный лист С21-1000 изготавливается из оцинкованной стали с полимерным покрытием полиэстер. • Цвет полимерного покрытия расположен на стороне А профиля. • Толщина, мм – 0,7. • Монтажная ширина листа, мм – 1000. • Масса 1п/м длины, кг – 7,4. • Масса одного полезного кв.м., кг – 7,4. • Ширина заготовки, мм – 1250. • Цвет серый.	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ
7.	Бортовой камень БР 100.30.15 по ГОСТ 6665-91. • Предназначен для отделения проезжей части внутриквартальных проездов от тротуаров и газонов. • Технологический уклон нелицевых вертикальных граней (4%) - допускается. • Закругление лицевых граней радиусом 4 мм - допускается. • Закругление нелицевых граней радиусом 14 мм - допускается. • Закругление фасками шириной 9 мм - допускается. • Камни являются прочными и трещиностойкими, изготовлены тяжелого бетона В30 (М400), марка по морозостойкости F200, водопоглощение бетона, % по массе: 5, • максимальный размер фракции крупного заполнителя бетона, мм, 20, с применением песка с модулем крупности: 2, • категория бетонной поверхности изделия: АЗ, диаметр (наибольший размер раковины), мм: 4, • глубина окола бетона на ребре, измеряемая по поверхности изделия, мм: 5. • Для армирования камней применяется арматурная сталь: в качестве напрягаемой арматуры применяется стержневая горячекатаная сталь периодического профиля класса А-IV (марка стали 20ХГ2Ц), в качестве ненапрягаемой арматуры применяется стержневая горячекатаная сталь класса А-III (марка стали 32Г2Рпс) и арматурная обыкновенная проволока периодического профиля класса Вр-I. • Для изготовления монтажных петель применяется стержневая горячекатаная гладкая арматура из стали класса А-I марки ВСт3сп2 диаметром 8 мм. • В соотв-и с ГОСТ 13015-2003.	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ
8.	Кабели силовые на напряжение 660 В с медными жилами с поливинилхлоридной изоляцией и оболочкой марки ВВГ 3х1.5 мм². • Число жил, сечение, мм² – 3х1,5. • Номинальная толщина изоляции, мм – 0,6. • Номинальная толщина оболочки, мм – 1,2. • Номинальный наружный диаметр, мм – 7,9	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ
9.	Природная песчано-гравийная смесь. • ГОСТ 23735-79. • Группа песчано-гравийной смеси (по содержанию зерен гравия: минимальный показатель: 15%, максимальный показатель: 25%) - группа 1. • Содержание зерен гравия (минимальный показатель размера зерен гравия равен 5,001 мм): минимальный показатель содержания зерен гравия: 10% по массе, максимальный показатель содержания зерен гравия: 95% по массе. • Наибольшая крупность зерен гравия (D_{наиб}): минимальный показатель: 10 мм, максимальный показатель: 70 мм. • Зерновой состав гравия (определяется полным остатком на ситах по массе) при D_{наиб}: 10%. • Зерновой состав гравия (определяется полным остатком на ситах по массе) при 2D_{наиб}: 0 %. • Зерновой состав гравия (определяется полным остатком на ситах по массе) при 0,5 (D_{наим} + D_{наиб}): минимальный показатель: 40%, максимальный показатель: 80%. • Зерновой состав гравия (определяется полным остатком на ситах по массе) при 1,25 D_{наиб}: 0 %.	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ

	• Величина суммарной удельной эффективной активности естественных радионуклидов: 740 Бк/кг. • Содержание частиц в песке, проходящих сквозь сито с сеткой N 014 в песках: 20 % по массе. • Группа песка: средний. • Модуль крупности песка: минимальный показатель: 2,0, максимальный показатель: 2,5. • Содержание пылевидных и глинистых частиц: 5%, в том числе глины в комках: 1% по массе. • Величина удельной эффективной активности естественных радионуклидов в песке 740 Бк/кг. • Марка гравия по дробимости: 400. • Число циклов замораживание-оттаивание: 200. • Потеря массы при испытании гравия 20 %. • Содержание зерен слабых пород: 15 %. • Морозостойкость F200. • Песчано-гравийные смеси не содержат засоряющих включений. • Величина удельной эффективной активности естественных радионуклидов гравия: 740 Бк/кг.	
10.	Флюс АН-47. ГОСТ 9087-81. Массовая доля, %: • Кремния (IV) оксид: 33 • Марганца (II) оксид: 18,0 • Кальция оксид: 17 • Магния оксид: 10 • Алюминия оксид: 13 • Кальций фтористый: 13 • Титана (IV) оксид: 7,0 • Циркония (IV) оксид: 2,5 • Железо (III) оксид: 3,0 • Сера: 0,05 • Фосфор: 0,08.	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ
11.	Клей плиточный для керамогранита Характеристики • Состав: смесь цемента с наполнителями и полимерными добавками • Требуемое кол-во воды затворения: 8 л на 25 кг сухой смеси • Состав смеси при введении эластификатора СС 83: 2 кг СС 83 и 6 л воды на 25 кг СМ 117 • Время потребления: 2 часа / 90 минут (с СС 83) • Температура основания: минимальный показатель: + 5°C , максимальный показатель: + 30°C. • Время открытой выдержки: 20 мин • Время коррекции: 15 мин • Сползание плитки: 0,1 мм • Затирка швов: через 24 часа • Адгезия к бетонным основаниям, эксплуатирующихся в сухих и влажных условиях: 1,1 МПа • Теплостойкость: минимальный показатель: -50°C , максимальный показатель: + 70°C.	Показатели в соотв. с ТУ, ГОСТ

СВЕДЕНИЯ
о конкретных показателях используемых товаров (материалов)
при выполнении работ

№ п/п	Технические, функциональные и качественные характеристики
...	Сухая растворная смесь "Ветонит". ТУ 5745-005-47985090-98
...	Поливинилацетатные водоземulsionные составы (краски), марки "Э-ВА-17", цвет - белый. Технические характеристики: морозоустойчивость, кроющая способность красок —230 г/м2 (сухой краски), срок сушки при 20 °С — 1 час. ГОСТ 20833—75
...	Краска для внутренних работ МА-25 для пола, желто-коричневая.
...	Плитки керамические глазурованные для внутренней облицовки стен гладкие без завала белые, 300х300х8мм
...	Шуруп самонарезающий (TN) 3,5/25 мм
...	Гранит керамический многоцветный неполированный, размером 400х400х9 мм
...	Доски обрезные сосна, длиной 4м, шириной 75мм, толщиной 25 мм, III сорта
...	Светильник ЛПО 16-2х36
...	Унитаз- компакт "Комфорт" с бачком непосредственно присоединенным
...	Смеситель латунный с гальванопокрытием для мойки настольный, с верхней камерой смешения
...	Раствор готовый кладочный цементный марки 100
...	Смесь сухая для заделки швов (фуга) АТЛАС растворная для ручной работы
...	Кирпич керамический одинарный, размером 250х120х65 мм, марка 100
...	Трубы напорные из полиэтилена низкого давления тяжелого типа, наружным диаметром 20 мм
...	...
...	...
...	...

Фирменный бланк

Исх. ____ от " ____ " _____ 2017г.

Заказчик: _____.

**ПРЕДЛОЖЕНИЕ
О СРОКЕ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ, ПРЕДЛОЖЕНИЕ О ЦЕНЕ ДОГОВОРА**

1. Мы, ООО " _____ ", в лице _____ -, сообщаем, что готовы выполнить нижеприведенные работы в следующий срок:

№ п/п	Наименование работы	Срок выполнения работ, предлагаемый участником закупки
	Выполнение работ по _____	До " ____ " _____ 2017 г.*
1.	ФЕР46-04-009-01. Разборка бетонных пандусов(1 м3)	До " ____ " _____ 2017 г.*
2.	ФЕР46-04-010-06.Разборка покрытий полов: из металлических плит со стороной квадрата 300 мм(100 м2 покрытия)	
3.	ФЕР46-04-009-01. Разборка бетонных оснований под полы: на гравии (1 м3)	
4.	...	
5.	...	
6.	...	
7.	ФЕР11-01-002-04. Засыпка кабель-каналов щебнем(1 м3 подстилающего слоя)	
8.	ФЕР06-01-015. Установка обрамлений из уголка(1 т)	
9.	ФЕР11-01-011. Устройство стяжек: бетонных толщиной 20 мм(100 м2 стяжки)	
10.	...	

* В соответствии с графиком выполнения работ (выполнение поэтапно), согласуемом сторонами при подписании договора.

2. Предложение о цене договора составляет: _____ (_____) рублей ____ копеек.

№ п/п	Наименование работы	Объем работ	Цена за единицу	Цена за объем
1.	Разборка бетонных пандусов(1 м3)	000	000	000
2.	Разборка покрытий полов: из металлических плит со стороной квадрата 300 мм(100 м2 покрытия)	000	000	000
3.	Разборка бетонных оснований под полы: на гравии(1 м3)	000	000	000
4.	...			
5.	...			
6.	...			
7.	ФЕР11-01-002-04. Засыпка кабель-каналов щебнем(1 м3 подстилающего слоя)	000	000	000

8.	ФЕР06-01-015. Установка обрамлений из уголка(1 т)	000	000	000
9.	ФЕР11-01-011. Устройство стяжек: бетонных толщиной 20 мм(100 м2 стяжки)	000	000	000
10.	...			
Предложение о цене договора				00000000,00
плюс НДС (18%)				000000,00
предложение о цене договора включая НДС (18%)				00000000,00

Все необходимые коэффициенты, вычеты и надбавки, а также стоимость материалов учтены в стоимости соответствующего вида работ. Также в составе заявки имеется локальный сметный расчет (приложение), где информация о стоимости работ приведена в развернутом виде.

3. Иные предложения об условиях исполнения договора:

№ п/п	Условие	Предложения об условиях договора и его исполнения
1.	Обязателен выпуск исполнительной документации на выполненные работы	Ведение и предоставление Заказчику исполнительной документации на выполненные работы, в надлежащей форме.
2.	Производство работ должно осуществляться без остановки производственных процессов цехов	Производство работ осуществляется без остановки производственных процессов цехов
3.	Выполнение работ в выходные и праздничные дни, двухсменный режим работы.	Работы выполняются в выходные и праздничные дни, применяется двухсменный режим работы.
4.	Порядок формирования и фиксации цены договора	Цена договора включает в себя: все затраты на проектирование, выполняемые работы и обвязку технологического оборудования, включая материалы, покупные - комплектующие изделия, оборудование и все расходы (затраты) по поставке товара на условиях DDP г. Пермь, Комсомольский проспект, 93 (Инкотермс 2010), включая стоимость тары, упаковки, транспортировки, страхования, хранения, расходы исполнителя (подрядчика) на использование инструмента, оборудования и др. техники, вывоз и утилизацию строительных и иных отходов, образовавшихся в процессе выполнения работ, командировочные расходы, расходы на оформление сопроводительной документации, а также акцизы, пошлины и все иные налоги (в т.ч. НДС), сборы и другие обязательные платежи, подлежащие уплате в соответствии с действующим законодательством, все иные расходы, которые необходимы для выполнения работ, осуществления поставок в установленный срок и в соответствии с требованиями ТЗ, проекта договора. Не включенные затраты исполнителя (подрядчика) в цену работ, но связанные с исполнением договора, не подлежат дополнительной оплате Заказчиком.
5.	Обязательства (обязанности) Подрядчика	Обязательства (обязанности) Подрядчика: в соответствии с главой ____ проекта договора.
6.	Порядок сдачи работ Заказчику	Порядок сдачи работ Заказчику в соответствии с главой ____ проекта договора.
7.	Гарантийные обязательства	Гарантийные обязательства: на весь объем работ, услуг и используемого материала. В соответствии с главой ____ проекта договора, в соответствии с Техническим заданием.
8.	Гарантийный срок	Гарантийный срок нормальной эксплуатации объекта и входящих в него инженерных систем, оборудования, материалов и работ устанавливается ____ (_____) месяцев с даты подписания сторонами акта сдачи-приемки выполненных работ при приемке готового объекта в целом, в соответствии с главой ____ проекта договора.
9.	Ответственность Подрядчика	Ответственность Подрядчика устанавливается в соответствии с главой ____ проекта договора

Директор

ООО "_____ " _____

М.П.

"__" _____ 2017г.

Протокол разногласий

Указанные ниже пункты проекта контракта в Существующей редакции не соответствуют требованиям законодательство по форме и содержанию контракта. Указанные ниже пункты контракта в Предлагаемой редакции соответствуют требованиям законодательство по форме и содержанию контракта.

Просим привести проект контракта в соответствие с требованиями законодательства.

Существующая редакция	Предлагаемая редакция	Обоснование (ссылки на законодательство)
Дополнить проект контракта пунктом	В течение 5 (пяти) после подписания Договора Подрядчик представляет на согласование Заказчику и Техническому заказчику локальный сметный расчет и Перечень используемых материалов с образцами материалов, которые будут использованы при выполнении работ, с их описанием (далее - Перечень), составленные по установленным Заказчиком и прилагаемым к Договору формам. Факт согласования локального сметного расчета и образцов используемых материалов подтверждается наличием подписи и печати Заказчика и Технического заказчика на Перечне. Подрядчик не имеет права приступить к выполнению работ на Объекте без согласования с Заказчиком и Техническим заказчиком локального сметного расчета и Перечня. Использование Подрядчиком в ходе выполнения работ материалов, не согласованных с Заказчиком, не допускается. Срок согласования Заказчиком и Техническим Заказчиком предоставленных документов: не более 5 календарных дней со дня предоставления указанных выше документов. Непредставление или представление не в полном объеме и/или ненадлежащей форме вышеуказанных документов является основанием для расторжения Договора.	Ч. 2 ст. 743 ГК РФ Договором строительного подряда должны быть определены состав и содержание технической документации, а также должно быть предусмотрено, какая из сторон и в какой срок должна предоставить соответствующую документацию.
Дополнить проект контракта пунктом	Заказчик обязуется в срок, не превышающий 5 (пять) рабочих дней с момента заключения контракта, передать подрядчику объект, на котором будут выполняться работы, являющиеся предметом настоящего договора.	Ст. 747 ГК РФ 1. Заказчик обязан своевременно предоставить для строительства земельный участок. Площадь и состояние предоставляемого земельного участка должны соответствовать содержащимся в договоре строительного подряда условиям, а при отсутствии таких условий обеспечивать своевременное начало работ, нормальное их ведение и завершение в срок. 2. Заказчик обязан в случаях и в порядке, предусмотренных договором строительного подряда, передавать подрядчику в пользование необходимые для осуществления работ здания и сооружения, обеспечивать транспортировку грузов в его адрес, временную подводку сетей энергоснабжения, водо- и паропровода и оказывать другие услуги.
Изменить пункт 9.2 проекта контракта	Одностороннее удержание штрафных санкций Заказчиком из сумм, подлежащих выплате Подрядчику, не допускается. Выплата неустойки, штрафных санкций осуществляется Подрядчиком на основании претензии (где обосновывается вина Подрядчика в просрочке), а также отдельного счета на оплату штрафных санкций, выставленного Заказчиком, в случае, если он докажет вину Подрядчика в просрочке.	В законодательстве РФ не предусмотрено права безакцептного удержания сумм неустойки заказчиком. 410 ГК РФ Обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования. Для зачета достаточно заявления одной стороны. ч.1 ст. 743 1. Подрядчик обязан осуществлять строительство и связанные с ним работы в соответствии с технической документацией, определяющей объем, содержание работ и

		другие предъявляемые к ним требования, и со сметой, определяющей цену работ. ст. 329 ГК РФ 1. Исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.
Изменить пункт 9.2 проекта контракта	За невыполнение принятых на себя обязательств одной из сторон, другая сторона вправе потребовать уплаты неустойки. Неустойка начисляется за каждый день просрочки исполнения обязательства, предусмотренного контрактом, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока исполнения обязательства. Размер такой неустойки устанавливается в размере одной трехсотой действующей на день уплаты неустойки ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации. Сторона освобождается от уплаты неустойки, если докажет, что просрочка исполнения указанного обязательства произошла вследствие непреодолимой силы или по вине другой стороны.	Ст. 333 ГК РФ Если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить неустойку. Правила настоящей статьи не затрагивают права должника на уменьшение размера его ответственности на основании статьи 404 настоящего Кодекса и права кредитора на возмещение убытков в случаях, предусмотренных статьей 394 настоящего Кодекса.
Изменить пункт 5.2 проекта контракта	Заказчик обязуется принять работы в 3х-дневный срок после получения извещения от Подрядчика об их окончании	Ч.1 ст. 753 ГК РФ 1. Заказчик, получивший сообщение подрядчика о готовности к сдаче результата выполненных по договору строительного подряда работ либо, если это предусмотрено договором, выполненного этапа работ, обязан немедленно приступить к его приемке.

Образец запроса на разъяснение аукционной документации.

Текст запроса.

В аукционной документации, в разделе ____ в пункте _____ содержится следующее:

*** содержание соответствующего пункта аукционной документации***

Такое изложение противоречит требованиям к аукционной документации - содержание документации должно быть однозначным, исключать двусмысленное толкование, не вводить в заблуждение участников размещения заказа.

На основании указанного выше Заказчику необходимо внести изменения в аукционную документацию, либо привести разъяснения по разделу ____, пункту _____ аукционной документации.

Образец запроса на разъяснение результатов запроса предложений по ФЗ-223.

Текст запроса.

Просим разъяснить результаты рассмотрения предложений участников, участвовавших в запросе предложений, по заказу № _____.

В частности просим:

- Обосновать выставление оценки в __ баллов, по критерию "Сроки выполнения работ" для участника (предложения участника) под номером _____.
- Обосновать выставление оценки в __ баллов, по критерию "Цена контракта" для участника (предложения участника) под номером _____.
- Обосновать выставление оценки в 0 (ноль) баллов, по критерию "Опыт участника" для участника (предложения участника) под номером _____.

Образец запроса на разъяснение конкурсной документации.

Текст запроса.

В конкурсной документации, в разделе ____ в пункте _____ содержится следующее:

*** содержание соответствующего пункта конкурсной документации***

Такое изложение противоречит требованиям к конкурсной документации - содержание документации должно быть однозначным, исключать двусмысленное толкование, не вводить в заблуждение участников размещения заказа.

На основании указанного выше Заказчику необходимо внести изменения в конкурсную документацию, либо привести разъяснения по разделу ____, пункту _____ конкурсной документации.

Образец запроса на разъяснение результатов запроса котировок.

Текст запроса.

Просим разъяснить результаты рассмотрения котировочных заявок (результаты проведенного запроса котировок), по заказу № _____, протокол рассмотрения котировочных заявок № ____ от "___" _____ 2014г.

В частности просим:

- Обосновать причину отклонения котировочной заявки участника (ООО "_____").
- В обосновании просим привести указание на то, какие именно пункты котировочной заявки не соответствуют по мнению Заказчика его требованиям и требованиям законодательства.

Образец запроса на разъяснение результатов открытого конкурса.

Текст запроса.

Просим разъяснить результаты рассмотрения заявок на участие в открытом конкурсе (результаты проведенного открытого конкурса), по заказу № _____, протокол подведения итогов открытого конкурса № ____ от "___" _____ 2014г., протокол рассмотрения конкурсных заявок № ____ от "___" _____ 2014г.

В частности просим:

- Обосновать выставление оценки в ____ баллов, по критерию "Сроки выполнения работ" для участника (заявки) под номером _____.
- Обосновать выставление оценки в ____ баллов, по критерию "Цена контракта" для участника (заявки) под номером _____.
- Обосновать выставление оценки в 0 (ноль) баллов, по критерию "Опыт участника" для участника (заявки) под номером _____.

Образец запроса с требованием разъяснить применение требований, либо внести изменения в некорректные требования к материалам.

Текст запроса.

В аукционной документации, в требованиях к товарам (материалам), относительно товара (материала) _____ содержится следующее требование:

- "Толщина изоляции больше 10 мм."

Для товара _____ показатель "толщина изоляции" не может быть больше 8 мм.

Таким образом, в документации приведены некорректные требования.

На основании указанного выше Заказчику необходимо внести изменения в документацию, либо привести разъяснения относительно применения Заказчиком некорректных требований к материалам.

Образец запроса на разъяснение Заказчиком его требований по предоставлению УРЗ копий контрактов в составе 2-й части заявки. Запрос по подтверждению опыта УРЗ.

Текст запроса.

В аукционной документации содержатся требования к предоставлению документов, необходимых для подтверждения соответствия участника размещения заказа требованию, установленному 2.1 статьи 11 Федерального закона №94-ФЗ к выполнению работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства, в т.ч. и к необходимости привести договора (контракты) по тождественным предмету аукциона видам работ. Просим разъяснить: требуется приведение только договоров (контрактов), либо требуется дополнить их актами выполненных работ, подписанными сторонами, или иными документами.

Просим предоставить (указать) исчерпывающий перечень таковых документов, необходимых заказчику в соответствии с положениями п.2.1. ст.11 Федерального закона № 94-ФЗ.

Образец запроса: только Согласие или Согласие и конкретные показатели.

Текст запроса.

В аукционной документации содержится требование к составу 1-й части заявки на участие в аукционе. В частности указано следующее:

"...Первая часть заявки на участие в открытом аукционе в электронной форме должна содержать указанные в одном из следующих пунктов сведения:

- Согласие участника размещения заказа на выполнение работ на условиях, предусмотренных документацией об открытом аукционе в электронной форме, в том числе означающее согласие на использование товара, указание на товарный знак которого содержится в документации об открытом аукционе, или согласие участника размещения заказа на выполнение работ на условиях, предусмотренных документацией об открытом аукционе в электронной форме..."

Таким образом, в составе 1-й части заявки УРЗ должен только указать на свое "Согласие", приведение к заявке конкретных показателей не требуется.

Просим подтвердить или опровергнуть указанное выше, то есть отсутствие необходимости в приведении в составе 1-й части заявки Сведений конкретных показателей используемых товаров или материалов.

Примечание: в соответствии с требованиями законодательства содержание документации должно быть однозначным, исключать двусмысленное толкование, не вводить в заблуждение участников размещения заказа.

Образец запроса на разъяснение Заказчиком его требований по необходимости допуска СРО в составе 2-й части заявки.

Текст запроса.

В аукционной документации содержатся требования к составу 2-й части заявки на участие в аукционе.

В том числе содержатся требования наличия у участников допуска СРО по п. 33 (Генподряд).

В соответствии с положениями законодательства, в случае, если подрядчик выполняет работы самостоятельно, без привлечения субподрядных организаций, но наличия у него допуска СРО по п. 33 (Генподряд) не требуется.

Таким образом, наличие в аукционной документации указанного выше требования классифицируется как ограничение количества участников аукциона, что недопустимо.

На основании указанного выше Заказчику необходимо внести изменения в аукционную документацию, исключив некорректные требования к участникам размещения Заказа.

Образец запроса с требованием внести изменения в локальный сметный расчет.

Текст запроса.

В аукционной документации содержится локальный сметный расчет (ЛСМ). В ЛСМ позиции __, __, __ и __ приведены некорректно.

Обосновывается почему именно позиции в смете некорректные.

На основании указанного выше Заказчику необходимо внести изменения в локальный сметный расчет.

Образец запроса с требованием разъяснить, на каком основании Заказчик ссылается на несуществующий ГОСТ.

Текст запроса.

В аукционной документации, в требованиях к товарам (материалам), относительно товара (материала) _____ содержится указание на ГОСТ _____. Данный ГОСТ в настоящее время недействителен. Требуется внесение изменений в документацию либо разъяснение по применению данного ГОСТа.

На основании указанного выше Заказчику необходимо внести изменения в документацию, либо привести разъяснения относительно применения Заказчиком недействительного ГОСТа.