

Обучающий Курс «Госзакупки для Профессионалов»

Хотите узнать, как зарабатывать на госзакупках?

Консалтинговая компания «Крафтискс» приглашает всех заинтересованных в увеличении доходов своего бизнеса без каких-либо существенных вложений (маркетинг, набор сотрудников в отдел продаж, реклама, подготовка сложных договоров) с **гарантированной законом оплатой** по исполненным контрактам, когда **заказчик никуда не денется** и будет **обязан с вами расплатиться**, иначе ай-яй-яй для него будет - пройти обучающий курс «Госзакупки для профессионалов».

Не для новичков – вы не новички в бизнесе, как и мы. Порядка 50% всех наших договоров с клиентами вообще не связаны со сферой госзакупок. У вас эта доля может составлять до 100% и мы прекрасно знаем цену всем усилиям, которые вы заплатили и платите, чтобы их заключить. Вы – профессионалы, как и мы.

Сейчас мы предлагаем вам окунуться в мир, существующий параллельно, рядом с вашим бизнесом, живущий, по сути, по тем же самым законам, но ранее вами вообще не замечаемый или не принимаемый всерьез. Очень многие из нас годами ищут «новые ниши», «альтернативные варианты заработка», «новых клиентов» и «расширение существующей географии сбыта». Ищут, иногда находят, иногда – нет. Но ирония в том, что ничего и не надо искать. Всё рядом. Параллельно. Одновременно. Здесь и сейчас. Нужно просто повернуть голову, посмотреть и увидеть!

На что мы вас подбиваем и какими знаниями обогатим:

- **Вы узнаете об основных законах**, регулирующих госзакупки: **44-ФЗ** и **223-ФЗ**. Без унылого чтения текста, ссылок на статьи и рекомендации прочесть всё самостоятельно. **Только главное, только самое нужное**: что это, зачем и как это использовать для того, чтобы побеждать или защищать свое право на победу, если у вас её отняли! Да-да, такое тоже бывает.
- **Искать процедуры торгов** (а их куча и все разные), подходящие именно вам, именно там, где вы хотите и за ту цену, которая вам нужна. Искать, находить, изучать, оценивать перспективность участия, участвовать и побеждать!

- **Правильно составлять документацию** для участия в торгах. Нет, этому вы не научитесь за один раз. И за два не научитесь. И за три. А на четвертый, когда будете думать, что всё уже знаете, сделаете одну небольшую ошибку – и всё: победу заберет другой. Мы покажем и расскажем, как этого избежать.
- **Заключать контракты с госзаказчиком.** Казалось бы – там всё просто! Контракт уже готов, вы знакомитесь с его проектом вообще до проведения торгов, а в случае выигрыша просто подписываете, выполняете работу и получаете деньги. Ха. Есть нюансы. И очень существенные. И лучше о них знать до подписания документов, даже если вы уже выиграли и очень хочется «уже начать уже», как любит говорить Маша.
- **Защищать свои права в ФАС.** А это – для тех, кто проиграл или «проиграл». Да, есть разница. Одно дело – честно проиграть (неправильно заполнил документы, не приложил какую-то справку, интернет исчез прямо во время торгов, переиграли по цене) и когда тебя просто отодвигают от победы. Есть способы возмутиться и вернуть победу себе. Сложно, затратно, причём в ближайшем будущем это станет еще более затратно, чем сейчас. Вероятность вашей победы - 50/50, но она есть. Короче, это для самых упёртых и безбашенных. И не для бедных. Но Париж стоит мессы.

Итак, программа курса:

Госзакупки для профессионалов (с учетом последних изменений в законодательстве)

День 1. С чего начинать. Введение в госзакупки. Теория и практика (2 часа)¹

1. Основы законодательства в сфере госзакупок. Особенности и отличия 44 и 223-ФЗ. Чем эти законы выгодны именно Вам, чем опасны для Вас и в каких именно процедурах, регулируемых тем или иным законом, проще и безопаснее работать именно Вам.

2. Типы и виды закупок: Аукцион, конкурс, запрос предложений, запрос котировок, закупка у единственного поставщика и их вариации. Какие процедуры легче пройти, какие потребуют недюжинного знания мелочей, где можно вообще обойтись «одной бумажкой», а куда вы вообще в начале не сможете попасть в принципе. То есть вообще туда можно, но вас туда не пустят. А почему? Узнаете.

День 2. Подготовка к торгам. Теория и практика. (2 часа)

1. Порядок получения электронной цифровой подписи (ЭЦП). Это просто. Нет, на самом деле – очень просто. Но вот дальше будет фейерверк. Приготовьтесь.

¹ Время каждого занятия ориентировочно и может меняться как в большую, так и меньшую сторону в зависимости от темпов усвоения материала.

2. Настройка рабочего места: необходимое ПО. Ваши «Окна10» – не лучший выбор. И самый мощный компьютер с терабайтом оперативки здесь тоже не нужен. Да-да, в торгах можно участвовать и из-под «Окон95», главное – как! И не рассчитывайте, что «специалисты с удаленным доступом» всё вам настройат удалённо, пока вы будете обедать. Деньги они возьмут - это точно. Всё остальное туманно! Разгоним туман?

3. Как получить доступ к электронным торговым площадкам. Регистрация в Единой Информационной системе (ЕИС). Можно зарыться в интернет и найти весь алгоритм регистрации там. Предварительно просмотрев с сотню разных сайтов, форумов, скачать пару сотен мегабайт устаревших инструкций и лайфхаков, которые у вас не будут работать. А можно просто послушать и посмотреть всё это у тех, кто съел на регистрации в ЕИС уже свору собак. Нет, две своры. И не собак. Конечно, вы еще можете заплатить кому-либо за эту регистрацию, цены – от 9 000 рублей. Серьезно??? Да, сами погуглите.

День 3. Собираем информацию. Как искать закупки. Теория и практика. (2 часа)

1. Поиск закупок и анализ отрасли (на примере сайта zakupki.gov.ru). На самом деле это очень неудобный сайт для целей поиска и анализа. Очень. Но **есть нюансы!** Неявные, вроде спрятанных в глубине различных меню и подменю сайта нужных вам разделов и «волшебных» кнопок. И мы знаем, где это всё находится. Как это работает. И что делать, если всё это не работает.

2. О платных поисковых системах. А это вообще песня. Отдельная. И занимает гораздо больше времени, чем 2 часа, но мы постараемся уложиться в этот срок. Какие системы поиска есть на рынке, не сотни и даже не десятки, а **несколько самых удобных и самых полных** по функционалу, возможности выгрузить необходимую вам информацию в удобном виде, а не сплошной абракадаброй в формате json (что это такое мы и сами не знаем и вас не хотим пугать) и, самое главное – самые оптимальные по цене. Все хотят заработать, но вам совершенно не понадобятся большинство тех функций, за которые с нас хотят взять деньги. Поиск должен искать и находить нужное. Всё.

3. Анализ контрагентов. Вы же не допускаете мысли, что будете на рынке госзакупок одни-одинёшеньки? Допускаете? Хм, это возможно! Но сложно. И не сразу и не вдруг. В нормальном мире госзакупок вокруг Вас всегда будет куча конкурентов, профессиональных «таранщиков», странных личностей, которым надо «просто посмотреть на ход торгов» и безликих, но очень вредных «жалобщиков на зарплате». Чтобы во всем этом ориентироваться и не пугаться, например, мгновенному падению первоначальной цены аукциона через 5 секунд после его начала на 80% - надо уметь ориентироваться среди прочих участников. Кто, что, откуда, почему и зачем. Покажем и научим.

День 4. Всё об обеспечении. Финансы в госзакупках. Теория и практика. (2 часа)

1. Порядок и особенности работы со спецсчетами. Расскажем, что это такое, зачем он нужен, где открывать, а кто его открыть вам не может, даже если и говорит вам, что откроет, только деньги заплатите, как его использовать, как привязывать к электронным площадкам и т.д.

2. Банковская гарантия: что это, зачем, как получить, как не налететь на мошенников. Вы ведь в курсе, что если/когда выиграете госторги, придется вносить обеспечение исполнения контракта? Да-да, вы не можете просто начать работать, потому что выиграла! И обеспечение доходит до 30% от суммы контракта: выиграл поставку товара или оказание услуг на 10 миллионов – внеси обеспечение на 3,3 миллиона. А у вас нет. И что делать? Вот и расскажем, покажем и научим.

День 5. Как участвовать в торгах. Практика (2 часа)

1. Изучение закупочной документации, работа с техзаданием. Сами найдете интересный тендер, сами скачаете документацию к нему, ничего не поймете, ужаснетесь, закачаете обратно в интернет и решите больше никогда ни в чем не принимать участие. Нет? Тогда разбор каждого пункта техзадания и договора, акцентирование внимания на опасных моментах, двусмысленностях и специально допущенных «неточностях». Или просто дурости Заказчика – это тоже встречается сплошь и рядом.

2. Как заполнить и подать заявку (на конкретных примерах, в режиме реального времени). Аукцион, конкурс, запрос предложений? Каждый раз требования к заполнению заявок на участие в той или иной процедуре разные. Чем они отличаются, где надо ставить на уши бухгалтерию, а где можно обойтись привлечением трудолюбивого студента – узнаете, запомните, а если не запомните – запишете.

День 6. Подписываем и исполняем контракт. Претензионная работа с заказчиком. Теория и практика. (2 часа).

1. Порядок и сроки заключения контракта, работа с протоколом разногласий. Особенности подписания госконтракта: бумаг теперь нет. Почти никогда. Но есть нюансы. Как подписать, если не успеваешь или нужно еще 1-2 дня, чтобы, например, внести обеспечение контракта, когда твой расчетный счет заблокирован. Ха! Такое тоже бывает. Как не соглашаться с заведомо возмутительными условиями контракта или внезапно изменившейся версией контракта, что писать, куда писать, как быстро ждать ответа и каким он должен быть.

3. Неисполнение контракта: ответственность и санкции. Что вам будет, если не успели исполнить контракт, надоело его исполнять, вы и не собирались его исполнять или Заказчик внезапно решил сам его разорвать с вами. Кому вы резко станете должны, в какие списки попадете и чье пристальное внимание привлечете.



Иркутская область, город Ангарск, 277 кв-л, ст. 16 (здание Горгаза), офис 23
ИНН: 3801121281, КПП: 380101001, ОГРН: 1123801004084
тел. (3955) 686-342, (9025) 123-692, e-mail: info@craftics.ru, сайт: www.craftics.ru

4. Как подготовить жалобу в ФАС. А вот это вообще заслуживает отдельного, очень длительного разбора, так как ни в какое обучение влезть не может - это голая практика. Есть шаблоны жалоб, есть алгоритм размещения жалоб на сайте ФАС (или ножками на почту, а почта у нас ходит неделям и и вы с100% не успеете с ее подачей), есть определенные формулировки, отсутствие которых автоматически будет означать отклонение вашей жалобы. Про это всё мы и расскажем. Всё остальное – громадная работа по сбору, анализу, обработке и подготовки самой жалобы. Масштаб работы опишем и покажем на конкретных примерах.

ДЕТАЛИ:

Режим обучения: 6 дней, каждое занятие продолжительностью 2-2,5 часа в зависимости от количества реальных примеров и обсуждения их.

Даты и Время обучения: 09.09.2019-16.09.2019, с 12.00 до 14.00-14.30. По согласованию возможно индивидуальное обучение на территории заказчика.

Общая стоимость курса:

Вариант 1: 15 000 рублей (без НДС), предоплата 100%. При полной оплате всего курса сразу в дальнейшем предоставляется бесплатная регистрация в ЕИС для компании участника обучения после получения ими ЭЦП. Стандартная стоимость регистрации в ЕИС в нашей компании – 4 500 рублей. Также оплатившим полную стоимость обучения предоставляется бесплатная консультационная помощь в сфере госзакупок в течение месяца после обучения, стандартная ставка за консультацию в нашей компании – 1 200 рублей. Да, это цена за вопрос, ответ на который может занять 1,5,10,60 минут или полдня подготовки письменного ответа.

Вариант 2: 20 000 рублей (без НДС), предоплата 50%, окончательный расчет в течение месяца после предоплаты. Вы можете разбить оплату на две части, однако в этом случае никаких бесплатных услуг не предполагается.

Для уточнения и более подробной информации звоните:

(3955)686-342, 89025123692, 89041526656, 89021768762

Для заявок на обучение и направления реквизитов Вашей компании для выставления счета просим писать на: info@craftics.ru, sivtsevps@craftics.ru

Мы участвуем в госзакупках уже 6 лет. Мы не просто учим этому, мы участвуем сами для себя и за другие компании, находящиеся у нас на обслуживании. Мы знаем, что это такое не по учебникам, статьям и пособиям. Все примеры в курсе – реальные, происходившие непосредственно с нами или нашими клиентами. Хотите узнать то же самое, но не за 6 лет, а за 6 дней? Мы ждем вас!