



ПАРТНЕР

Профессиональный Тренинговый Центр

(495)774-30-54

www.ptc-partner.ru

115280, Москва, Мастеркова, 4

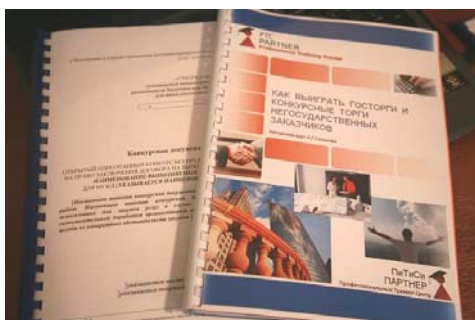
Семинар для начинающих тендерных специалистов «Как выиграть госторги и конкурсные торги негосударственных заказчиков»

Время проведения: 10:00 - 17:00

Место проведения: Москва, Ленинский пр-т, 4.

Уникальность семинара:

- Тематика объединяет два направления: государственные и коммерческие закупки;
- Формат семинара: лекции и презентации, демонстрация работы на электронных торговых площадках в сети Интернет в режиме онлайн;
- Обзор законодательства и последних изменений: 94-ФЗ, ГК РФ;
- Изучение тендерной документации на примере стандартного пакета крупной российской компании;
- Возможность задать конкретные вопросы практикующему специалисту, постоянно участвующему в госторах и коммерческих тендерах со стороны крупной российской подрядной организации.



Программа семинара рассматривает основные проблемные вопросы по подготовке конкурсных заявок и предложений для различных процедур закупок, предоставляет исчерпывающую информацию о законодательстве в сфере госзакупок и тендеров негосударственных заказчиков с учетом всех изменений на текущую дату.

Целевая аудитория: представители компаний-подрядчиков и поставщиков, руководители и специалисты тендерных отделов, непосредственно участвующие в подготовке конкурсных заявок на участие в госторгах и коммерческих тендерах.

Цель семинара: приобретение знаний и навыков, необходимых для грамотной подготовки конкурсных, аукционных заявок и предложений в соответствии с 94-ФЗ и ГК РФ.

Автор и ведущий программы:

ГУСЬКОВ А.Г. – в настоящее время Начальник Отдела Конкурсных Торгов крупной подрядной организации на рынке электроэнергетики, со штатом более 700 человек, юрист. Имеет 5-ти летний опыт подготовки и организации конкурсных торгов и иных тендерных процедур (более 600), в том числе международных. Является опытным пользователем электронных торговых площадок. В течение 2003-2010 гг. участвовал и выиграл тендеры у следующих заказчиков: ОАО "Концерн Энергоатом", ГУП "Московский Метрополитен", ОАО "Мосэнерго", ФГУП "Канал имени Москвы", МГУП "Мосводоканал", ОАО "РАО ЕЭС России", ОАО "ФСК ЕЭС", ОАО "Московская теплосетевая компания", ОАО "ТГК-1", ОАО "ТГК-2", ОАО "ГидроОГК" и др. Гуськов А.Г. - опытный бизнес-тренер, в 2007-2010 годах провел множество тренингов и семинаров по тематике госзакупок, коммерческих торгов, тендеров.

Программа семинара:

- 1. Процедуры конкурсных закупок**, описание, основные определения, виды, структуры проведения;
 - 1.1 Открытые конкурсы;
 - 1.2 Закрытые конкурсы;
 - 1.3 Запросы цен (котировок);
 - 1.4 Запрос предложений;
 - 1.5 Многоэтапные процедуры;
 - 1.6 Аукционы;
- 2. Статьи ГК РФ о конкурсных торгах**, внутренние положения компаний о торгах;
- 3. Обзор 94-ФЗ и изменений, в т.ч. о правилах проведения электронных аукционов;**
- 4. Работа на электронных торговых площадках для проведения конкурсов и иных тендерных процедур (ЭТП) – обзор в режиме онлайн в сети Интернет:**
 - 4.1 Регистрация на ЭТП;
 - 4.2 Приобретение электронно-цифровой подписи (процедура, стоимость, необходимые документы);
 - 4.3 Обзор ЭТП, особенности, преимущества и недостатки;
- 5. Составление конкурсной (аукционной) заявки (иного тендерного предложения). Типовые ошибки Участников торгов, анализ тендерной документации:**
 - 5.1. Конкурсная, аукционная или иная тендерная документация, её структура;
 - 5.2. Особенности конкурсной, аукционной (тендерной) документации Государственных и негосударственных заказчиков;
 - 5.3. Общие положения;
 - 5.4. Правовой статус процедур и документов;
 - 5.5. Обжалование результатов конкурсных, аукционных и иных процедур, особенности обжалования Государственных и коммерческих торгов, стратегия поведения Участника.**
 - 5.6. Прочие положения;
 - 5.7. Порядок проведения процедуры закупок, особенности при различных видах тендерных процедур;**
 - 5.8. Подготовка Предложений;
 - 5.9. Общие требования к Предложению;
 - 5.10. Требования к сроку действия Предложения, языку и валюте Предложения;
 - 5.11. Разъяснение тендерной документации организатором процедуры закупок;
 - 5.12. Продление срока окончания приема предложений участников, последствия;
 - 5.13. Требования к Участникам. Документы, подтверждающие соответствие участников установленным требованиям;
 - 5.14 Грамотная подготовка обеспечения обязательств участника, решение виды;**
 - 5.14.1 Банковская гарантия;
 - 5.14.2 Залог ценных бумаг (векселей);
 - 5.14.3 Задаток;
 - 5.14.4 Поручительство;
 - 5.14.5 Неустойка и страхование.
 - 5.15. Протокол разногласий к проекту договора, обеспечение исполнений обязательств по договору, обеспечение "возврата аванса";**
 - 5.16 Особенности Госконтракта, Страхование Госконтракта;**
 - 5.17 Подача Предложений и их прием;
 - 5.18 Оценка Предложений и проведение переговоров, процедура переторжки;
 - 5.19. Система оценок по критериям;
 - 5.20. Бальная система оценок;
 - 5.21. Формы, подлежащие заполнению;
 - 5.22. Оформление конкурсных заявок;
- 6. Особенности проведения торгов для нужд компании (в соответствии с ГК);**
 - 6.1 Разработка внутреннего положения компании о закупках;
 - 6.2 Выбор стратегии закупок;
 - 6.3 Выбор обеспечения (условий заявки, возврат аванса, исполнения договора);
 - 6.4 Подготовка проекта договора;
 - 6.5 Оплата документации, "плюсы и минусы";
 - 6.6 Предоставление документации участникам, корректировки документации в процессе проведения конкурса;
 - 6.7 Получение предложений участников;
 - 6.8 Процедура переторжки (виды);
- 7. Особенности участия в международных торгах;**
- 8. Общие рекомендации;**
- 9. Ответы на вопросы участников семинара.**

Информация по регистрации:

Стоимость участия: 7500 руб./чел. (НДС не обл.)

В стоимость семинара входят кофе, обед, раздаточное пособие, все необходимые письменные принадлежности, CD диск с материалами курса, именное свидетельство об участии в семинаре.

Пособие включает краткий конспект основных тем семинара, примеры заполнения форм конкурсных и аукционных заявок (примеры типичных ошибок разбираются на семинаре), описания всех видов тендерных процедур с выдержками закона для различных процедур закупок.

Скидки:

Скидка 10% предоставляется при регистрации более одного участника от компании.

При одновременной регистрации на два дня:

- Семинар [«Как выиграть госторги и конкурсные торги негосударственных заказчиков: для начинающих»](#) и
- Семинар [«Электронные аукционы при размещении госзаказа в 2011 году»](#)

- специальная стоимость участия. Полноценный двухдневный семинар всего **за 11700 руб.!**

Для постоянных клиентов Центра стоимость участия: 6750 руб.

Пожалуйста, обращайтесь за дополнительной информацией.

С уважением, Центр «Партнер»
+7 (495) 774-30-54
admin@ptc-partner.ru
ICQ: 576-047-492