

## Предложение

### по проведению профильного курса по участию предпринимателей в государственных, муниципальных и коммерческих закупках

**Целевая аудитория:** курс предназначен для предпринимателей (прежде всего социальных предпринимателей), которые хотят увеличить объем продаж за счет подставки товаров, оказания услуг или проведения работ для государственных и муниципальных заказчиков, а также корпоративного сектора, осуществляющих закупки на электронных и «очных» площадках.

**Ожидаемые результаты:** предприниматели смогут самостоятельно участвовать в электронных и «очных» торгах на закупку продукции, оказание услуг или проведение работ.

**Решаемые задачи:** оценка предпринимателем потенциала рынка для производимых им товаров, оказываемых услуг или проводимых работ; оценка конкурентной среды; понимание алгоритма получения электронно-цифровой подписи; получение навыков отслеживания интересных лотов; получение навыков участия в торгах; понимание особенностей заключения контрактов с государственными и коммерческими структурами и их последующего исполнения.

**Предполагаемое количество участников:** в очной форме от 15 до 35 человек; в дистанционной форме – до 80 человек (базовая стоимость меняется в зависимости от количества участников и объема консультаций).

#### Формы проведения:

**Очная форма:** занятия проводятся в течение 8 часов (1 день) в режиме практического семинара. Достоинства – сжатые сроки проведения, возможность оценки качества полученных знаний на месте, межличностное общение. Недостатки – отсутствие возможности пройти практику в межсессионный период, выполнить домашние задания и получить консультации тренера.

**Дистанционная форма:** занятия проводятся в течение 10 часов на протяжении 1 месяца в виде дистанционных вебинаров + 20 часов самостоятельной работы. Достоинства – возможность последовательного изучения материала, самостоятельная работа в межсессионный период, возможность в рамках обучения практиковаться на собственной рабочей станции, возможность консультироваться с тренером (опционально). Недостатки – растянутость во времени, отсутствие межличностного взаимодействия, необходим доступ в сеть Интернет.

**Подробную программы обучения и сроки - смотри в Приложении.**

#### Стоимость:

*Очная программа* – 150 тыс. руб. (только лекционная часть).

*Дистанционная программа* – 220 тыс. руб. (с проверкой домашних заданий, но без индивидуальных консультаций).

Предложение по проведению профильного курса по участию предпринимателей в государственных, муниципальных и коммерческих закупках

## Программа обучения профильного курса

### 1. Государственные и корпоративные закупки: есть ли место для малого бизнеса?

*Законодательство защищает права на часть госзаказа малого бизнеса.*

*Что делать, если возможностей немного, а участвовать очень хочется?*

### 2. Анализ потенциального рынка: могу ли я получить свой кусочек?

*Зачем нужен анализ рынка перед планированием участия в закупках?*

*Как понять, есть ли заказ для Вашего бизнеса?*

*Поиск «своего места под солнцем»: площадки, на которых **стоит** играть.*

*Что делать, если госзаказа нет?*

### 3. Общие правила закупок.

*Виды закупок (государственные, муниципальные, корпоративные, бизнес).*

*Виды торговых процедур.*

*Самые общие правила формирования и подачи заявки.*

*Как оценивают заявку и как понять, могу ли я выиграть?*

### 4. Электронная цифровая подпись и аккредитация.

*Что такое электронно-цифровая подпись (ЭЦП) и как ее получить?*

*Торговые площадки.*

*Как зарегистрироваться? Общие правила.*

*Какие документы нужны для аккредитации на федеральных площадках и как их подготовить?*

### 4. Поиск закупок.

*Платные поисковики - нужны ли они?*

*Официальный сайт – структура и поиск информации.*

*Прочие торговые площадки.*

### 5. Участвуем в запросе котировок.

*Нужна ли электронно-цифровая подпись (ЭЦП)?*

*Как подготовить заявку и как правильно ее подать?*

*Заключение контракта.*

### 6. Участвуем в электронном аукционе.

*Как подготовить заявку.*

*Как ее подать.*

*Торгуемся правильно.*

*«Ура, выиграли! А что дальше?»*

### 7. Открытый конкурс.

*Готовим заявку.*

*Как подать заявку? Обязательно ли присутствовать на вскрытии конвертов?*

*Подписываем контракт.*

## **8. Маленькие секреты и большие вопросы.**

*Организация тендерного отдела (нужен ли он?).*

*Маленькие секреты больших специалистов.*

*Проясняем непоясненное (ответы на вопросы слушателей, которые они предварительно задают в письменной форме).*