

# ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА.

## ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ НА ПРИМЕРЕ ТИПИЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКИ НА ПЛАТФОРМЕ ITENDER



**КАБЕТКИН  
Дмитрий Юрьевич,**

эксперт компании «Фогсофт»

**П**о данным официального сайта zakupki.gov.ru, в 2014 г. сумма опубликованных извещений о закупках, проводимых согласно 44-ФЗ и 223-ФЗ, составила 23,8 трлн руб. При этом внушительная часть всего этого объема сегодня проводится на электронных торговых площадках.

### ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ТЕРМИНЫ

- Электронная торговая площадка (ЭТП) – аппаратно-программный комплекс, обеспечивающий взаимодействие между организатором и участниками торгов на всех этапах заключения сделки в онлайн-режиме.
- Монобрендовые/корпоративные ЭТП используются предприятиями исключительно для собственных закупок.
- Сторонние/внешние/независимые ЭТП позволяют поставщику участвовать в торгах различных компаний.
- Заказчик — физическое или юридическое лицо, осуществляющее закупку.
- Оператор площадки — организация, которой принадлежат права на использование ЭТП.
- Организатор торгов — лицо, проводящее торги для этой закупки. Организатором торгов может выступать сам заказчик или привлеченное заказчиком физическое или юридическое лицо.
- Тендер или торги — конкурентная форма отбора предложений на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Контракт заключается с победителем тендера — участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям документации, в котором предложены наилучшие условия. Термин «тендер», используемый в повседневной речи, может являться как аналогом терминов «конкурс» или «аукцион», так и других закупочных процедур.
- Участник торгов юридическое лицо или физическое лицо, зарегистрированное на торговой площадке, подающее заявку на участие в торгах и вносящее ценовые/неценовые предложения.
- Электронный документ (ЭД) — документ, информация в котором представлена в электронно-цифровой форме.
- Электронная подпись (ЭП) — реквизит электронного документа, предназначенный для идентификации лица, подписавшего электрон-

ный документ, и является полноценной заменой (аналогом) собственноручной подписи в случаях, предусмотренных законом.

### ТОРГОВЫЕ ПРОЦЕДУРЫ И ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ В НИХ

Электронные торговые площадки могут предлагать для проведения закупки десятки торговых процедур, многие из которых являются лишь разновидностями традиционных аукционов, конкурсов и запросов предложений. Заказчики, попадающие под действие 223-ФЗ, самостоятельно определяют в своем Положении о закупках виды и порядок проведения всех процедур, применяемых в их закупочной деятельности. Но, как правило, все торги проходят в несколько этапов:

- извещение о проведении торгов,
- подача заявок,
- вскрытие конвертов,
- рассмотрение и оценка заявок,
- подведение итогов.

**Аукцион** — конкурентный способ проведения торгов, где право на заключение контракта будет принадлежать участнику, который предложит наиболее низкую цену. Главный этап проведения аукциона — это торги, когда участники в режиме реального времени подают свои ценовые предложения. В соответствии с ГК РФ после подведения итогов аукциона заказчик (организатор торгов) обязан заключить договор с победителем аукциона.

Многие поставщики предпочитают аукционы именно потому, что участие в данной процедуре обходится им относительно недорого — отправки заявку, поторговался до определенного уровня, выиграл или нет. С другой стороны, поскольку в аукционе единственный критерий отбора поставщиков — цена, то эта цена в результате торгов может сильно упасть, поэтому поставщику следует критически смотреть на начальную цену контракта и определить для себя заранее минимальную приемлемую цену.

**Конкурс** — конкурентный способ закупки с закрытой формой подачи ценовых предложений. Победителем в конкурсе становится участник торгов, предложивший лучшие условия исполнения договора. Для участия в конкурсе поставщики подают заявки с ценовым предложением и характеристиками в соответствии с конкурсной документацией. В числе критериев отбора поставщиков могут быть цена, срок поставки, срок гарантии, объем гарантийных обязательств, квалификация участника, функциональные и качественные характеристики това-

ра и др. Победителем становится участник, который наберет наибольшее количество баллов по результатам оценки заявок конкурсной (тендерной) комиссией. В соответствии с ГК РФ после завершения процедуры организатор обязан заключить договор с победителем конкурса.

**Запрос предложений** — процедура, аналогичная конкурсу, но не обязывающая организатора торгов к заключению договора с победителем. Как и в конкурсе, организатор оценивает поданные заявки на основании нескольких критериев в соответствии с установленным порядком оценки. Организатор торгов вправе отменить проведение процедуры закупки на любом этапе, а также может отказаться от заключения договора с победителем завершённой процедуры или заключить договор с любым поставщиком.

**Запрос котировок** — то же, что и конкурс, но набор критериев для определения победителя только один — цена. В свою очередь, такие способы закупки, как запрос цен или запрос котировок цен, создаются с целью получения самого низкого ценового предложения или мониторинга цен. В отличие от аукциона или конкурса, запрос цен не является торгами. Как и в случае с запросом предложений, организатор торгов не обязан заключать договор с участником, предложившим лучшие условия, то есть цену.

Такие процедуры, как запросы предложений и особенно конкурсы, в зависимости от сложности критериев отбора, могут потребовать от поставщика больших затрат. Тем не менее запросы предложений могут быть для поставщиков более предпочтительными, поскольку предоставляют заказчику больше свобод в выборе победителя.

Также к числу процедур с относительно низкими накладными расходами относится рамочное соглашение, предполагающее, что поставщик в течение определенного периода будет обеспечен заказом. Рамочное соглашение обычно определяет общие параметры поставки: номенклатуру, минимальный и максимальный объем поставки, границы или формулу цены, условия поставки. Конкретные поставки осуществляются на основании заявок заказчика поставщику.

Необходимо также понимать особенности предварительного квалификационного отбора (ПКО) поставщиков, который подразумевает оценку соответствия поставщика предъявляемым заказчиком требованиям, например, качеству продукции или надежности поставщика. Предквалификация может проводиться как перед подачей заявок поставщиками на конкретную закупку, так и отдельно, например, на этапе регистрации на ЭТП. Обычно отдельный

ПКО реализуется на монобрендовых электронных торговых площадках и может быть одним из признаков того, что заказчик заинтересован в длительном сотрудничестве с поставщиками.

### ЭЛЕКТРОННАЯ ПОДПИСЬ

Как правило, электронные торговые площадки требуют от своих пользователей наличия электронной подписи (ЭП), которую необходимо зарегистрировать в личном кабинете электронной торговой площадки. Без подписи сегодня работают лишь некоторые коммерческие площадки, не имеющие отношения к госзаказу и 223-ФЗ. Согласно Федеральному закону №63-ФЗ «Об электронной подписи», ЭП необходимо приобрести в аккредитованном удостоверяющем центре. Стоимость приобретения сертификата электронной подписи составляет в среднем от 2 до 6 тыс. руб. в год. Для использования электронной подписи поставщика в системе ЭТП на компьютере пользователя должно быть установлено соответствующее программное обеспечение, инструкции по установке которого обычно предоставляют удостоверяющие центры.

**Электронная подпись** — это набор файлов, который может храниться как на обычных носителях (дискета, CD-диск, карта памяти), так и на защищенных (токен). В свою очередь, электронная подпись является аналогом собственноручной подписи, поэтому ее безопасному хранению нужно уделить особое внимание. Ключи электронной подписи нельзя передавать третьим лицам или копировать ЭП на устройства, постоянный физический контроль которых невозможно обеспечить.

### РАБОТА ПОСТАВЩИКА НА ЭТП ОТ МОМЕНТА РЕГИСТРАЦИИ ДО УЧАСТИЯ В ТОРГАХ

В основе работы большинства систем электронных торгов лежат единые принципы, поэтому мы рассмотрим ЭТП, разработанную на платформе iTender.

#### 1 шаг — регистрация на ЭТП (аккредитация)

Для работы в системе от имени своей компании поставщику нужно пройти процедуру регистрации на электронной торговой площадке.

Обычно это стандартная процедура. Требуется придумать логин и пароль (желательно не менее 8 символов с чередованием регистров букв английского алфавита и использованием цифр). Чем сложнее пароль, тем надежнее аккаунт защищен от несанкционированного доступа. Далее предстоит подтвердить электронный адрес через электронную почту и загрузить необходимый пакет документов.

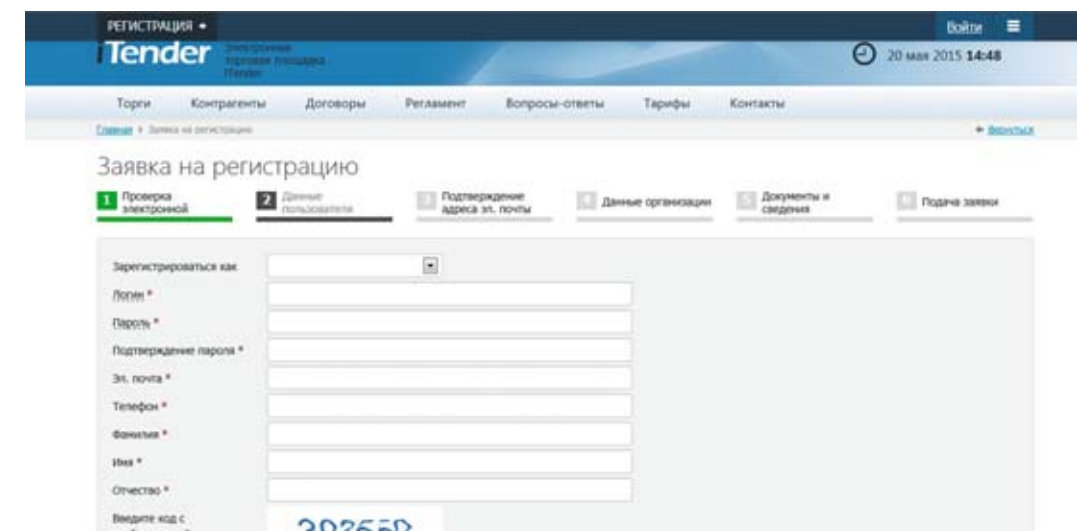
Например, оператор ЭТП может запросить следующий перечень документов:

- заявление на регистрацию;
- копию действительной на день представления заявления на регистрацию выписки из Единого государственного реестра юридических лиц (для юридических лиц), копию действительной на день представления заявления на регистрацию выписки из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (для индивидуальных предпринимателей);
- копии учредительных документов (для юридических лиц), копии документов, удостоверяющих личность (для физических лиц);
- сведения об идентификационном номере налогоплательщика;

• копии документов, подтверждающих полномочия руководителя (для юридических лиц).

Важно отметить, что все эти документы должны быть заверены электронной подписью.

Проверив пакет загруженных пользователем документов, оператор ЭТП (или другое ответственное лицо) принимает решение о подтверждении регистрации/отказе и уведомляет об этом заявителя. Отказаться могут, например, в случаях представления пользователем документов, не соответствующих установленным к ним требованиям, либо содержащих недостоверную информацию. В среднем срок рассмотрения документов составляет от 1 до 5 рабочих дней.



#### 2 шаг — знакомство с личным (рабочим) кабинетом пользователя

Успешно пройдя процедуру регистрации, поставщик получает доступ в личный/рабочий кабинет пользователя ЭТП (наш пользователь — ИП Бородин Павел Терентьевич). В рабочем кабинете могут содержаться персональная информация о поставщике, история его торгов, сообщения, интерфейс для подачи заявок на торги, реестр заявок и т.д.

Остановимся подробнее на некоторых разделах личного кабинета.

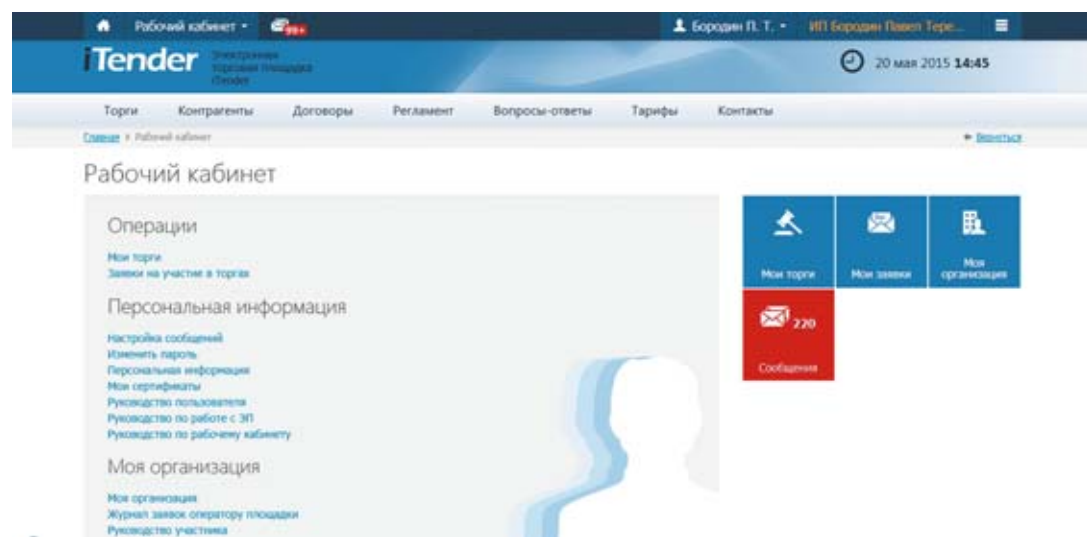
В блоке «Сообщения» можно посмотреть все уведомления, сообщения, полученные поставщиком на площадке. Например, сообщения от службы технической поддержки или уведомления о наступлении важных событий в актуальных для поставщика торгах.

На странице «Настройка сообщений» пользователь выбирает, о каких событиях на ЭТП он хочет получать соответствующие уведомления.

Уведомления могут приходить как в личный кабинет пользователя, так и на электронную почту или на мобильный телефон посредством СМС-сообщений.

На странице «Моя организация» содержится основная информация о компании, такая как: наименование организации, ИНН/КПП/ОГРН, адреса и контактные телефоны, а также другие документы организации. Здесь есть блоки со списком сотрудников организации (на ЭТП могут работать несколько представителей одной компании-поставщика). Пользователь с ролью «администратор компании» может видеть список всех сотрудников компании, зарегистрированных на ЭТП, и добавлять при необходимости новых.

В разделе «Торги» пользователю доступен список торгов, проводимых на площадке и находящихся в определенном статусе (не состоялся, оконченный, прием заявок и т.д.). Для быстро-



го поиска можно использовать набор фильтров, а также сортировку, например, по типу торгов, по дате, по категориям и т.д.

Раздел «Заявки на участие в торгах» — здесь сохраняются заявки поставщика, также с возможностью быстрого поиска.

Для удобства использования представлен также раздел «Мои торги», где отображаются только торги, в которых поставщик принимает участие.

Особого внимания заслуживает блок с «плитками» в правой части страницы, каждая «плитка» может подсвечиваться красным цветом, привлекая внимание пользователя к разделам личного кабинета, в которых требуется его участие. Это очень удобно и исключает возможность пропустить важное действие или уведомление.

Каждый лот может иметь следующие статусы:

1. Извещение опубликовано — извещение размещено на площадке, дата и время начала приема заявок не наступили;
2. Прием заявок — прием заявок на участие в торге открыт, участники могут подавать заявки на участие;
3. Прием заявок завершен — прием заявок на участие в торге окончен, участники не могут подавать заявки на участие;
4. Вскрытие конвертов — начался этап вскрытия конвертов, организатор торгов расшифровывает поданные ценовые предложения;
5. Определение участников торгов — прием заявок на участие в торгах от участников завершен, организатор торгов рассматривает заявки;
6. Участники определены — рассмотрение заявок по торгу прошло, определен список допущенных участников;
7. Идут торги — начался период подачи ценовых предложений, участники могут делать ставки;

8. Подведение итогов — торги окончены, организатор торгов подводит итоги;
9. Завершен — торги завершены, выбран победитель;
10. Договор заключен — торги завершены, с победителем заключен договор;
11. Состоялся. Договор не заключен — торги завершены, с победителем договор не заключен;
12. Не состоялся — торги закончены, не были поданы заявки или была подана только 1 заявка;
13. Не состоялся. Договор не заключен — торги закончены, была подана только 1 заявка, с победителем договор не заключен;
14. Отменен — торги отменены организатором;
15. Заменен новой версией — торги были отредактированы организатором после начала даты приема заявок.

### Шаг 3 — выбор тарифного плана (при работе на мультибрендовых ЭТП)

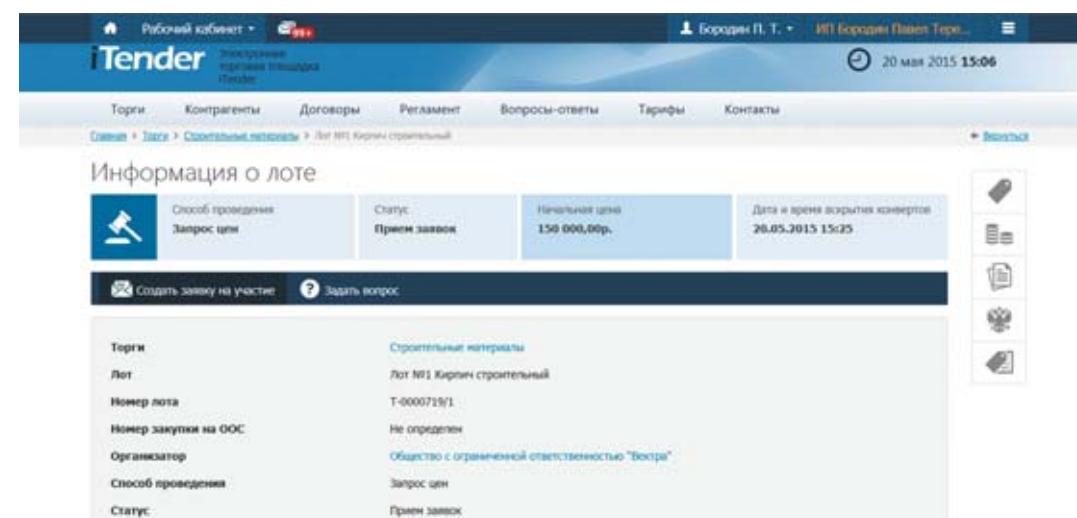
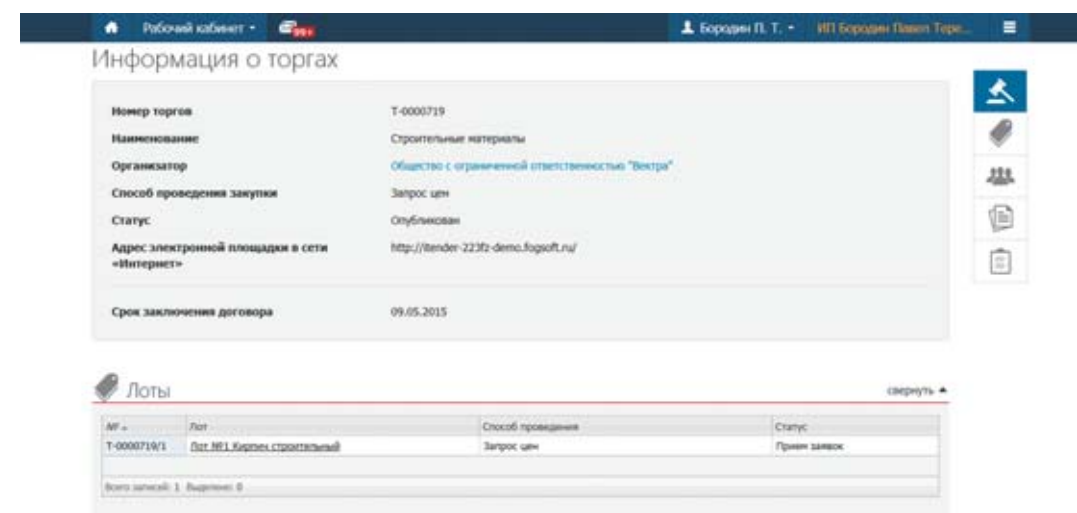
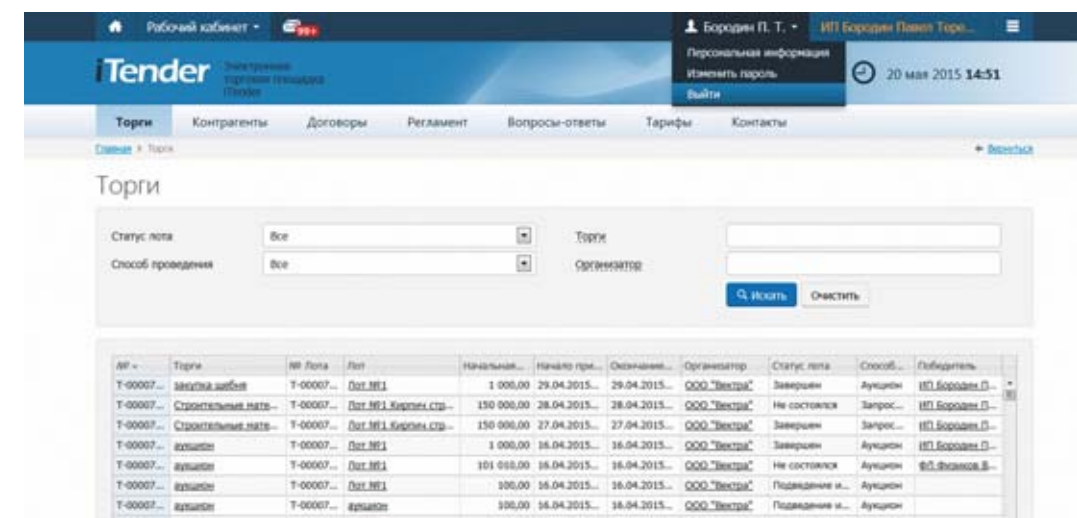
Для участия в торгах на мультибрендовых ЭТП компании-поставщику (в большинстве случаев) предстоит внести абонентскую плату или разовую оплату согласно выбранному тарифному плану. Каждый тарифный план имеет различные требования для его подключения, в том числе и по набору документов, которые необходимо предоставить оператору. Тарифы с разъяснениями можно посмотреть непосредственно на той площадке, где поставщик планирует работать.

Альтернативой абонентского обслуживания на некоторых площадках является выплата комиссионных вознаграждений. Например, когда комиссионное вознаграждение взимается с победителя закупки и составляет какой-то процент от цены договора (лота) или комиссионное вознаграждение

устанавливается равным размеру гарантийного взноса закупки (обеспечения).

Следует отметить, что не каждая электронная торговая площадка требует с поставщиков абонент-

скую плату или комиссию с победителя. В частности, отсутствие абонентской платы является одним из преимуществ монобрендовых (корпоративных ЭТП).



#### Шаг 4 — участие в торгах

Итак, покажем на примере, как принять участие в заинтересовавшем нас запросе цен по лоту «Кирпич строительный». Выбираем нужный торг в списке и заходим на страницу информации о торгах.

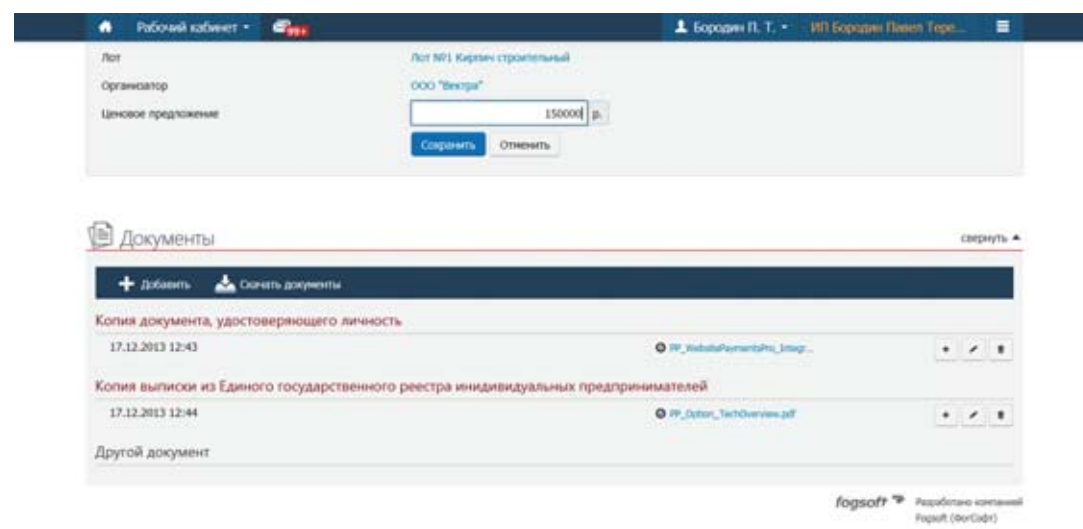
На странице информации о торгах выбираем интересующий нас лот.

На странице лота мы видим две кнопки — «Создать заявку на участие» и «Задать вопрос». Вторая кнопка позволяет поставщику напрямую обратиться к организатору торгов для уточнения тех или иных деталей закупки.

Формируем заявку на участие, указывая свое ценовое предложение. В системе работают подсказки, которые помогают поставщику и исключают возможные ошибки. Подавая заявку на лот, также необходимо прикрепить ряд документов, в том числе обязательных. Поставщик также может добавить дополнительные документы на свое усмотрение.

При этом, да и в целом при работе с электронными торговыми площадками необходимо быть предельно внимательными, чтобы не допустить технических ошибок, например, случайно прикрепить несогласованную версию того или иного документа (запутавшись в версиях), сделать опечатку в ценовом предложении. Несомненно, особенности электронного документооборота потребуют от поставщика обретения определенных навыков и IT-культуры. Поэтому тем сотрудникам, кто будет непосредственно работать с электронной торговой площадкой, следует подготовиться заранее. В открытом доступе сегодня опубликовано множество полезных рекомендаций о том, как эффективно работать с электронной документацией, в том числе как лучше хранить файлы, как их называть и т.д.

Важно знать, что в числе требований, которые предъявляет заказчик к предоставляемым заявкам могут быть специальные требования



к оформлению документов, и заявки, не соответствующие этим требованиям, могут быть отклонены от участия в торгах.

Подведение итогов закупочной процедуры происходит в установленное время: «Дата и время вскрытия конвертов» в разделе «Информация о лоте». Поставщик получает уведомление о подведении итогов и может ознакомиться с соответствующим итоговым протоколом.

Как видим: «Торги признаны несостоявшимися по причине: только один претендент признан участником торгов. Но при этом принято решение заключить договор с единственным участником – ИП Бородин Павел Терентьевич».

Таким образом, заказчик купит строительный кирпич именно у нас.

Процедура «запрос цен», в которой мы участвовали, является одной из наиболее простых и малозатратных для поставщика процедур, которая не предусматривает ни предоставления обеспечения участия или исполнения договора, ни длительных торговых процедур с доторжками/переторжками, ни сложной конкурентной борьбы с сильным падением цены.

Следует также учитывать, что не все заказчики добропорядочны и риск срыва сделки на том или ином этапе присутствует практически всегда. Поэтому своих потенциальных покупателей желательно изучать заблаговременно. Так, может быть полезным посмотреть, как у



интересующего заказчика обстоят дела с судебными разбирательствами и всегда ли он доводит свои закупки до подписания договора и т.д.

Мы рассмотрели лишь некоторые аспекты работы поставщиков на электронных торговых площадках, не акцентировав внимание на вопросах целесообразности для поставщика такого канала продаж, как ЭТП. Тем не менее, это — отдельная и очень важная тема. Дело в том, что с электронной торговой площадкой может быть связана значительная часть прямых и косвенных затрат поставщиков. И, прежде чем эти затраты нести, необходимо понять, насколько это будет оправдано. В том числе поставщику предстоит выбрать наиболее подходящие для него ЭТП (их

в России более 120, но действительно активных, конечно же, меньше), изучив условия площадок, оценив объемы и качество проводимых торгов соответствующей тематики, выявив потенциальных клиентов и определив свои шансы на победу в будущих торгах. Также методом несложных вычислений можно примерно рассчитать, в каком количестве торгов придется участвовать, чтобы поставщик мог компенсировать вложенные затраты. Далее необходимо уже на практике поработать («поторговаться») на нескольких электронных торговых площадках, проведя впоследствии анализ эффективности, в том числе по таким параметрам, как: объем продаж, процент падения цены, затраты, стоимость одного клиента, приобретенные клиенты. ■