



Единая электронная
торговая площадка

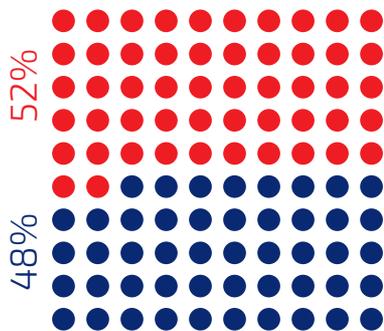
**«Развитие инфраструктуры электронных торгов в
России. Сервисы, предоставляемые представителям
МСП электронной торговой площадкой»**



Единая электронная
торговая площадка

Компания представляет собой совокупность информационных и технических средств, позволяющих проводить процедуры в электронном виде

УЧРЕДИТЕЛИ КОМПАНИИ



Правительство
Москвы



СТАТИСТИКА



Более 420 тысяч
поставщиков



Более 280 тысяч
заказчиков



Свыше 2 500 000
торгов объявлено



Свыше 13 трлн
объем торгов

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА



www.raexpert.ru/project/etp/2018/ranking

Компания входит в тройку лучших электронных торговых площадок по качеству услуг в сегменте B2B



I место

по рейтингу площадок 2017

Лучшая государственная ЭТП в сегменте корпоративных закупок



I место

по рейтингу площадок 2017

Лучшие результаты в расширении конкуренции при проведении закупок

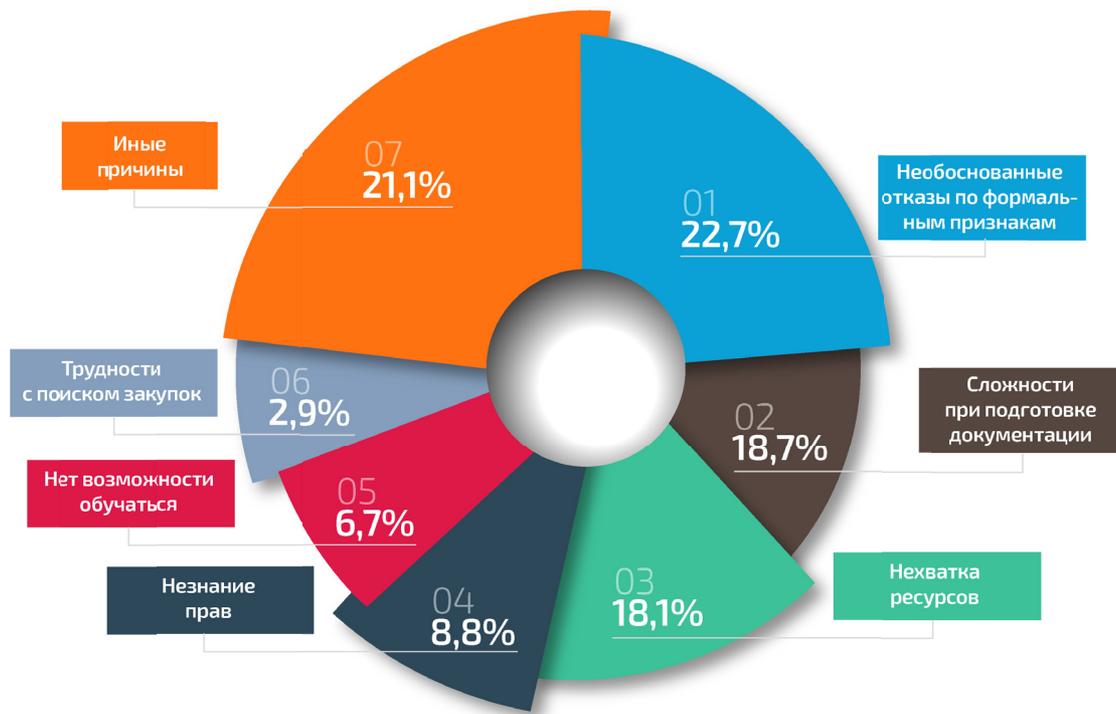


I место

по рейтингу площадок 2017

Высокое качество контрольных и аналитических инструментов для корпоративных клиентов

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЗАКУПКАХ



Объективными трудностями малого бизнеса при участии в закупках являются нехватка финансовых ресурсов и незнание законодательных преференций своего экономико-правового статуса

РЫНОК ЗАКУПОК 223-ФЗ

2,5
трлн руб.

Объем закупок государственных корпораций у субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), товаров, работ и услуг

25,7
трлн руб.

Общий объем закупок российских корпораций

В соответствии с действующим законодательством заказчики из числа государственных корпораций обязаны производить часть закупок у малого бизнеса

КЛЮЧЕВЫЕ ЗАКАЗЧИКИ В СФЕРЕ ЗАКУПОК 223-ФЗ

- Госкорпорации, субъекты естественных монополий
- Все компании, в которых доля государственного участия превышает 50%



К числу крупнейших заказчиков относятся 35 компаний, в число которых входит ПАО «Газпром» и его дочерние предприятия и зависимые общества, ПАО «Аэрофлот», ОАО «РЖД», структурные подразделения ПАО «МРСК» и многие другие



МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МСП

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ ЗАКУПОК

Квотирование закупок у субъектов МСП в рамках Федерального закона от 18.07.2011 г. №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

В 2018 году обязательная квота закупок у субъектов МСП – не менее 18% от совокупного годового стоимостного объема договоров по закупкам заказчика с выручкой более 2 млрд рублей.

Не менее 10% от совокупного годового стоимостного объема договоров – договоры, заключенные по результатам процедур, проведенных только для субъектов МСП (спецторги).



МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МСП

ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ НОМЕНКЛАТУРА ЗАКУПОК ЗАКАЗЧИКА У СУБЪЕКТОВ МСП

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 11 декабря 2014 г. N 1352 "Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" (Постановление N°1352) – заказчики обязаны утверждать перечень товаров, работ и услуг, которые они планируют закупать только у субъектов МСП

1 510
позиций

общий перечень товаров, работ
и услуг, которые могут быть закуплены
у субъектов МСП

93
позиции

перечень закупок ПАО «Россети»,
осуществляемых только у субъектов МСП



МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МСП ЗАКУПКИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ

Общий порядок и объемы закупки инновационной и высокотехнологичной продукции определены – Постановление Правительства РФ от 25.12.2015 №1442 «О закупках инновационной продукции, высокотехнологичной продукции отдельными видами юридических лиц и внесении изменений в отдельные акты Правительства Российской Федерации».

Обязательства по закупке инновационной и высокотехнологичной продукции у субъектов МСП установлены – распоряжение Правительства РФ от 21.03.2016 №475-р «О Перечне конкретных юридических лиц, которые обязаны осуществить закупку инновационной продукции, высокотехнологичной продукции, в том числе у субъектов малого и среднего предпринимательства»

94 в настоящее время в перечне организаций, обязанных осуществлять
компании закупки высокотехнологичной продукции у субъектов МСП



МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МСП ПРОГРАММЫ ПАРТНЕРСТВА

Постановление Правительства №1352 предусматривает также наличие программы партнерства заказчиков с субъектами МСП.

Постановление Правительства №1352 содержит **2 требования к участникам программы. В соответствии с ними участниками могут стать МСП:**

- исполнившие без штрафов и пени договоры, которые заключены по результатам закупок и количество которых определяется заказчиком;
- прошедшие установленную в положении о закупке процедуру определения соответствия требованиям к поставщикам.

Требования к участникам программы партнерства и порядок определения соответствия им устанавливаются в самой программе партнерства.



МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МСП ПРОГРАММЫ ПАРТНЕРСТВА

Программа партнерства – это документ, который описывает комплекс мер для поддержки участников закупок из числа МСП.

Основные применяемые меры поддержки участников партнерской программы:

- информационную, организационную, методическую поддержку, вовлечение в программы научно-технического и инновационного развития (чаще всего);
- финансовую – участие в паевых инвестиционных фондах и других фондах, создаваемых заказчиками (используется гораздо реже);
- при заключении договора с участником программы партнерства, заказчиком может быть установлено авансирование в размере не менее 30 % суммы договора.

ЗАКУПКИ ЗАКАЗЧИКОВ 223-ФЗ ДО 100 ТЫСЯЧ И ДО 500 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ

Заказчик 223-ФЗ вправе не размещать в ЕИС сведения о закупке товаров, работ, услуг, стоимость которых – не превышает 100 тыс. рублей.

Если годовая выручка заказчика за отчетный финансовый год составляет более, чем 5 млрд рублей, заказчик вправе не размещать в ЕИС сведения о закупке товаров, работ, услуг, стоимость которых – не превышает 500 тыс. рублей.

Заказчик может закупить эти товары, работы или услуги без проведения отбора и у единственного поставщика.

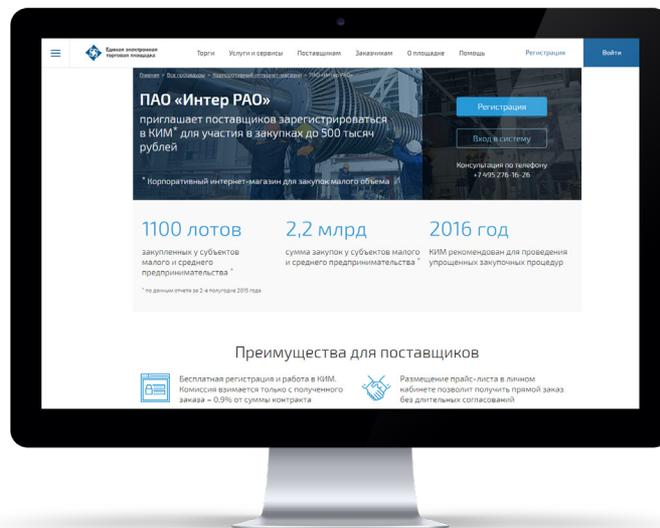


**Закупки малого объема
(нерегламентированные закупки) могут
проводиться с помощью:**

- Корпоративных интернет-магазинов;
- Коммерческих секций федеральных электронных торговых площадок;
- Порталов поставщиков (например, Портал поставщиков г. Москвы).

КОРПОРАТИВНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН – РЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Корпоративный интернет-магазин (КИМ), для проведения прямых закупок малого объема реализован АО «Единая электронная торговая площадка»



АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПКИ ДЛЯ ПОСТАВЩИКА



Простая аккредитация с минимальным пакетом документов

10 минут. Не требует электронной подписи!



Разовая загрузка прайс-листа и отправка позиций на обработку

15 минут. Не требует специальных навыков или знаний!



Информирование о входящем запросе на поставку от заказчика

Мгновенно. Не требует постоянного мониторинга со стороны поставщика!



Предоставление ответа на запрос заказчика, уточнение цены

5 минут. Не требует заполнения заявки, обеспечения и банковских гарантий!



Подтверждение готовности выполнить

30 секунд

АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПКИ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКА

2 для конкурентной
дня процедуры

2 для прямого
часа заказа



Поиск интересующего товара или услуги с использованием фильтров технических характеристик



Указание необходимого количества товаров, даты и условий поставки, а также срока в течение которого поставщики должны уточнить наличие товара



Изучение предложений поставщиков, уточнение условий посредством чата



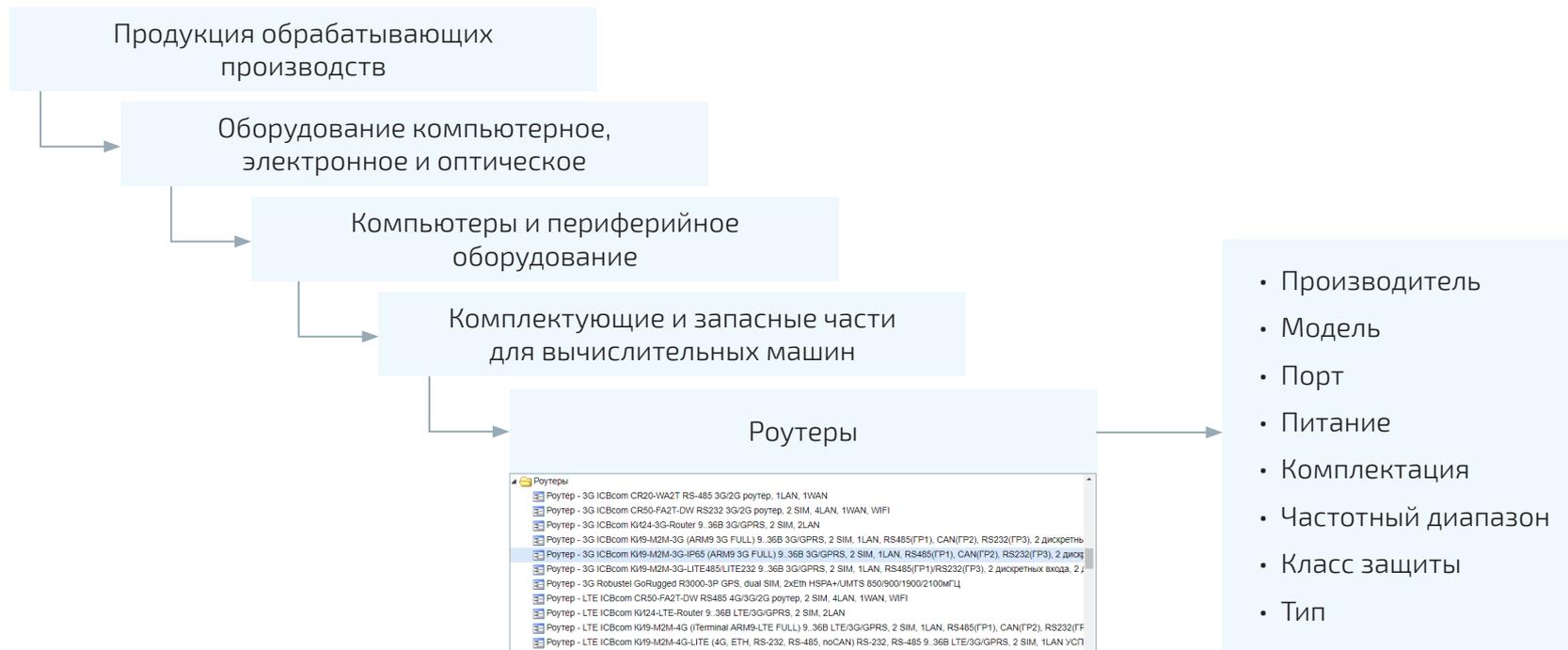
Отправка дополнительного запроса о снижении цены и получение дополнительных скидок



Формирование отчета по предложениям, определение победителя и отправка заказа

СИСТЕМА НОРМАТИВНО-СПРАВОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Классификатор ОКПД2 и справочник нормализованных позиций – основа методики проведения малых закупок. Каждая позиция справочника привязана к конечной категории классификатора и имеет технические характеристики (атрибуты) для точного поиска и подбора предмета закупки



ПРЕИМУЩЕСТВА НОВОГО МЕТОДА

Параметры сравнения	Запрос предложений	Аукцион	Прямая закупка	Сервис малых закупок
Наличие технического задания	Требуется	Требуется	Не требуется	Не требуется
Подготовка документации закупки	Требуется	Требуется	Не требуется	Не требуется
Средний срок проведения	14 дней	30 дней	2 дня	2 дня
Количество поставщиков на процедуру	2,7	3-4	1	7
Количество сотрудников заказчика, задействованных в процедуре	3	5	1	1
Снижение по отношению к НМЦ	10%	12%	-	21%

ПРЕИМУЩЕСТВА НОВОГО МЕТОДА ПЕРЕД ПРЯМОЙ НЕКОНКУРЕНТНОЙ ЗАКУПКОЙ

Филиал	Предмет закупки	НМЦ, без НДС	Минимальная цена, предложенная поставщиком без НДС	Экономия	Количество поставщиков
Томск РТС ПАО Интер РАО	Поставка анализатора МАРК-302 Т	81 793,84	59 000,00	28%	6
АО «Томская генерация» ПАО Интер РАО	Поставка дефектоскопа	208 500,00	173 847,46	17%	10
АО «Томская генерация» ПАО Интер РАО	Аппарат моющий высокого давления профессиональный KARCHER	102 000,00	81 186,44	21%	8
АО «Томская генерация» ПАО Интер РАО	Право заключения договора на Поставка планшетных компьютеров на базе iOS	838 983,05	756 355,93	10%	7

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ КИМ



41 642
зарегистрированных поставщиков



153 336
товарных позиций



561 497 016 руб.
общая сумма заказов



175 906 руб.
средняя стоимость заказа

Самые популярные предметы заказа:

- Круги шлифовальные
- Стропы грузоподъемные строительные
- Круги отрезные
- Переходники кабельные
- Лестницы бытовые и стремянки
- Элементы питания

ОТЗЫВЫ ПОСТАВЩИКОВ

С помощью функционала сервиса компании удалось достичь значительной экономии финансовых и временных ресурсов за счет участия в процедурах по упрощённой форме. Для начала работы достаточно загрузить стандартный пакет документов и свой прайс-лист.

*Генеральный директор ООО «ФОЛГрупп»
Бирюкова А.А.*

Благодарим за оперативную и качественную работу. Мы используем вашу систему почти год и довольны уровнем обслуживания. Хотим отметить удобство интерфейса и прозрачность проведения закупок через новый сервис.

*Генеральный директор ООО «А.С.ГАРД тим»
Скачков С.В.*

Выражаем благодарность за создание удобного формата участия в электронных закупочных процедурах. Наша компания приняла участие в нескольких процедурах и получила заказы Группы Интер РАО, что позволило расширить клиентскую базу и нарастить обороты предприятия.

Генеральный директор ООО «Инженерно-инструментальный центр» Шайхетдинов А.И.

Сервис позволил нам расширить клиентскую базу за счет доступа к закупкам дочерних предприятий заказчика. За короткое время работы в системе нам удалось заключить договор на поставку в ГК Росатом без длительных согласований и лишней документации.

*Генеральный директор ООО «ТехноСервис»
Баварова М.М.*

ПОТЕНЦИАЛ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Сформирована и успешно испытана новая модель закупочной деятельности следующим заказчиками:
ПАО «Интер РАО», ГК «Росатом», ПАО «Ростелеком».

В ходе испытаний выявлены ключевые параметры нового метода

Для заказчиков:

Среднее количество участников на 1 процедуру – 7

Средний размер экономии по отношению к НМЦ – 21%

Среднее время проведение процедуры – 2 дня.

Для поставщиков:

Без электронной подписи, обеспечения, банковских гарантий

Без необходимости заполнения заявки и прикрепления документации

Отсутствия ограничения по размещению оферт

На основе годового испытания нового метода и полученным, в ходе этого испытания, результатам, подготовлен и направлен в Правительство РФ законопроект, предполагающий добавление нового метода закупок в перечень типов закупочных процедур с лимитом 5 миллионов рублей.