Надежный партнер Государство, часть 2 (Update)

Краткое содержание предыдущей серии:

Госзакупки дело хорошее – поставщик государства, заключивший контракт, может чувствовать себя спокойно, поскольку никто не будет пересматривать заключенный контракт в течение всего срока его действия. Правда, не более 1 (одного) года. Зато не расторгнет договор на полсрока раньше и не уйдет к конкуренту. И что характерно – исправно платит за оказанные услуги, если вовремя выставлять счета и теребить исполнителей.

Есть, правда, небольшой нюанс – чтобы заключить сей замечательный контракт нужно попотеть. И хорошенько подумать, ибо конкуренты не дремлют и также имеют намерение заключить контракт с Отечеством.

В то время как весь колхоз, выполняет поставки по мясам наши конкуренты думают победить какой-то отдельный тендер, мы с вами, уважаемые читатели, подходим к вопросу системно. А именно:

- Делаем себе установку – участвовать во ВСЕХ тендерах, какие по определению можем себе позволить исполнить. Ибо сказано, чтобы побеждать в тендерах – нужно в них участвовать;
- Внимательнейшим образом изучаем 94-ФЗ и все подзаконные акты;
- Ставим процесс участия и планирование. А именно, нанимаем в качестве консультанта В. Фрома в соответствии с заученной фразой «Планирование -> Организация -> Контроль -> Мотивация»;
- Снова изучаем 94-ФЗ, но совместно со всеми участниками процесса;
- Нажимаем кнопку ENTER Постоянно совершенствуем процесс и учимся, в том числе и на собственных ошибках.

При соблюдении указанных пунктов, я гарантирую хороший результат где-то через год-полгода.

Во второй части рассмотрим подробнее процессы для каждого вида продажи услуг Отечеству. На самом деле, описанные ниже процессы, конечно же, можно использовать не только для продаж услуг связи, но любых других. Но специфику я буду описывать именно связисткую.

Поехали:

Вообще без торгов

Без проведения каких-либо процедур торгов можно стать поставщиком Королевского Двора только в двух случаях: единственно возможный поставщик (сиречь монополист) и оказывать услуги ценой не более 100 тысяч рублей в квартал.

По первому способу цитирую 94-ФЗ (гл.6):

Под размещением заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) понимается способ размещения заказа, при котором заказчик предлагает заключить государственный или муниципальный контракт, а в случае, предусмотренном пунктом 14 части 2 настоящей статьи, государственный или муниципальный контракт либо иной гражданско-правовой договор только одному поставщику (исполнителю, подрядчику).

Размещение заказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика) осуществляется заказчиком в случае, если: **поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий в соответствии с Федеральным законом от 17 августа 1995 года №147-ФЗ "О естественных монополиях".**

Перечень услуг общедоступной электросвязи содержится в Постановлении Правительства РФ от 25/10/2005 №637.

По второму способу могу сказать только то, что «как договоритесь». Но на самом деле закупка «до ста тыщщ» чревата для заказчика ревизором. Кроме того, есть различные ведомственные установки, в том числе негласные, которые довольно конкретно ограничивают заказчика в желании все купить без торгов. Это могут быть лимиты, установленные верхним начальством, например, в федеральных ведомствах. Это может быть просто злобный начальник финотдела и/или специализированного органа.

Мне попадались и совершенно клинические случаи проведения запроса котировок на 1,5 тысячи рублей, когда стоимость трансакции (подготовка бумаг, беготня по кабинетам, отправка/получение котировочных заявок) стОила выше, чем собственно предмет закупок. Потом заказчики искренне удивлялись: «а чей-то никто не продал нам ничего?»

Имеются и другие клинические случаи с прямой противоположностью – проект в миллион разбивается на десяток «неоднотипных закупок». В таких случаях дОлжно подключать ФАС и

прокуратуру. Но это редкость.

В завершение этой части хочу добавить о методах работы естественных монополистов. Очень часто поставщик по договоренности с заказчиком включает в состав документов письма о внесении в реестр «существенных операторов» и проводит процедуру по шестой главе. На самом деле, это противозаконно. Письма могут быть и устаревшими. Например, по дальней связи такая процедура встречается очень часто. Ростелеком ничтоже сумляшеся прикладывает письма о внесении в реестр начала двухтысячных годов. Но мы-то знаем, что в 2006 году прошла «либерализация услуг междугородной связи»…

А вот так выглядит описанный бизнес-процесс. Здесь и далее, наверное, будет не совсем уместно комментировать рисунки – в них и так довольно много информации. Принципы, которыми в дальнейшем руководствуются менеджеры просты, как три копейки одной монетой:

1. Один тендер – один менеджер;
2. Чей клиент, тот и готовит бумаги;
3. Вся информация о трансакциях заносится в БД и/или в CRM;
4. Решения о скидках принимаются в рамках компетенции;
5. Менеджер оказывает посильную помощь заказчику, чем добивается его лояльности (вы не поверите, но проблемы с этим были).



Снизу под кубиками процесса идет временная шкала, которая регламентирует сроки реакции менеджера на возникновение события. «Ежедневно» обозначает, что менеджер должен быть готовым к возникновению события круглосуточно. Ну, или хотя бы в рабочее время…

Продолжение:



Прошу обратить внимание на последние три блока процесса – когда срок действия контракта истекает (а он по 94-ФЗ не может быть более одного года) необходима инициация переговорного процесса о продлении контракта. Убежденность в том, что заказчик сам должен знать, когда у него кончается срок действия договора, приводит к появлению конкурента, а лояльность заказчика снижается.

ЗАПРОС КОТИРОВОК (гл. 4 94-ФЗ)

Здесь процесс несколько сложнее:



И в дальнейшем будет примерно также организован. Смысл в том, что рынок госзакупок основан на бюджетном процессе и событиях. События, а именно публикация информации о проведения тендера, могут возникать ВНЕЗАПНО. Поэтому необходим ежедневный мониторинг источников информации о тендерах. Информация публикуется на официальных веб-сайтах закупок. Я об этом писал в первой части.

На мониторинге лично я пришел к выводу, что полагаться только на ответственность менеджеров нельзя ни при каких условиях. Даже не потому, что люди глупые, ленивые и безответственные. Просто по тому, что все делают ошибки и могут что-то пропустить. Поэтому я настоятельно рекомендую привлекать аутсорсеров со своими информационными системами мониторинга торгов. Главное, чтобы в случае появления любого тендера близкого по тематике загоралась «красная лампочка» канбана [http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B1%D0%B0%D0%BD]. Причем важно, чтобы канбан падал не в одного менеджера, но на всю группу, включая ответственного менеджера. В этом случае менеджер по работе с клиентами будет знать, что «за ним наблюдают» и то, что если он пропустит хороший, годный тендер, то его мгновенно подберут коллеги. Или руководитель носом ткнет. И то, и другое, как минимум неприятно, а как максимум отражается на собственном кошельке.

Из существующих систем мониторинга могу кратко могу назвать четыре – выбирайте любую на вкус. Ссылок ставить не буду, ибо а) чтоб не делать бесплатную рекламу, б) лень. Вот:

1. Trade.su – старейшая система с очень продуманным процессом взаимодействия с Клиентами. Недостаток – ничего не меняется уже лет пять. Интерфейс сайта устарел. Не публикуют ссылки на официальные источники. Зато пытаются делать отбор заказанной сферы тендеров почти вручную. Получается «не очень». Аналитики нет в принципе, но делают «под заказ»;
2. Seldon – контора из Самары под названием aetp. Изготовлен толстый клиент, что на любителя. Зато имеется очень развитый аналитический аппарат. Имеются прямые ссылки на первоисточник. Включает еще несколько дополнительных информ-систем – законодательство, включая камменты юристов и последние изменения, реестр ФАС с жалобами и решениями, реестр ЕГРЮЛ, календарь с возможностью многопользовательского доступа и т.д. Недостаток – мониторить надо самостоятельно и письма с канбаном не отправляют;
3. Multitender.ru – новая система из Красноярска. Мне дали бесплатный доступ на месяц (спасибо, Sneg!) пока разбираюсь. Довольно приятный интерфейс и весьма гуманные цены. Недостаток, который бросается сразу – система еще очень новая и «сырая». Надеюсь, парни постараются и через годик станут лидерами рынка;
4. Tenderoff.ru – не пользовался совсем и узнал о них недавно;
5. Есть мнение, что имеются другие системы. Пишите – давно хотел сделать обзор систем мониторинга госторгов.

Прошу еще обратить пристальное внимание на кубик «принятие решения об участии». Этот кубик будет во всех процессах и он весьма важен для системности процесса. Отказ от участия должен быть обоснован – это не обсуждается. Обоснование исключительно в письменном виде, например, в виде служебки или записи в БД. Во-первых, это дисциплинирует и не позволяет отмахнуться от тендера. Во-вторых, если сегодня компания не может удовлетворить спрос в данном конкретном случае, то это не означает, что на следующий период не нужно пытаться потребность удовлетворить. Раз есть спрос, то должно появиться предложение, не так ли?

Продолжение процесса:



Здесь менеджер должен поработать с техническими службами. При необходимости, разумеется. Главное в этом куске процесса – определить существенные условия предложения. А именно, цену вопроса и возможность выполнить запрос в указанных в котировке временных рамках. Помните, что неисполнение условий заключенного контракта влечет за собой печальные последствия в виде включения в реестр недобросовестных поставщиков и закрытие рынка оказания услуг для госов на несколько лет вперед.

Хочу еще на одной детали остановиться по последнему кубику – передача котировки в уполномоченный орган заказчика. Тонкость заключается в возможной недобросовестности заказчика – иногда заказчик может банально «потерять» вашу заявку. Иногда, если вы очень рано сдали бумаги, «слить» информацию о предложенной цене конкуренту.

Засим я настоятельно рекомендую менеджерам ЛИЧНО приходить в офис заказчика ровно за час до окончания приема заявок (чтоб не опоздать) и ЛИЧНО проследить, чтоб информация об условиях вашей заявки никуда не утекала. О приеме заявки нужно взять хоть какую-то бумагу, заверенную печатью уполномоченного органа и подписью ответственного лица. Обязательно с указанием времени с точностью до минуты.

Продолжение:



Обратите внимание на сроки реакции – все в соответствии с 94-ФЗ.



И опять обращаю внимание – чтобы обеспечить лояльность заказчика, ему нужно помогать в решении его, заказчика, проблем.

Главный закон работы с государственными организациями:

Чтобы выиграть тендер, нужно подготовить этот тендер.

ОТКРЫТЫЙ КОНКУРС (гл. 2 94-ФЗ)

Пожалуй, самый неоднозначный и самый противоречивый способ государственных торгов. Не буду утомлять читателя пространными текстами – все есть на картинках. Принципы для «запроса котировок» соблюдаются.





Обращаю внимание на взаимодействие с техслужбой. По правильному, я бы рекомендовал включать в процесс подготовки документации пресейл-инженера. Иногда без него не обойтись. А если учесть, что конкурсы проводятся уже на более серьезные суммы – более 500 тыс. рублей точно, то конкурсная документация может содержать довольно объемную часть технического наполнения.

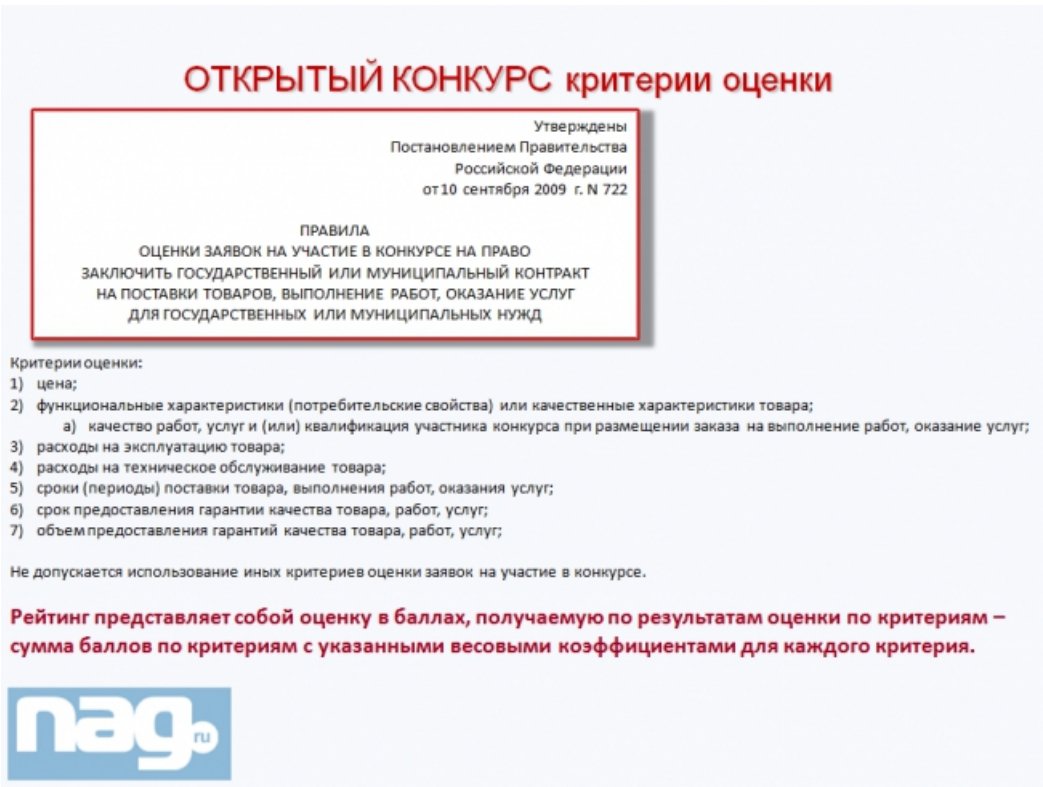
Если что-то в задании не ясно – имеет смысл обратиться за разъяснениями к заказчику, но сроки очень регламентированы и следует внимательно к ним относиться.

И главное – документацию надо готовить ОЧЕНЬ тщательно, что занимает много времени и средств. Документацию необходимо еще и оформить красиво. Неряшливая пачка бумаг, напечатанная на слепом картридже и перетянутая канцелярскими нитками в три оборота, выглядит так, что никто не захочет связываться с поставщиком-скрягой. И даю гарантию, что если в оценке конкурса есть экспертная оценка, то могут снизить баллы, что не есть хорошо. Очень рекомендую озаботиться наличием брошюрователя или договориться с типографией/копицентром.

Основные ошибки при подготовке конкурсной документации:

1. Просроченная справка из ЕГРЮЛ. На сегодня это единственный документ, который должен быть либо в оригинале, либо заверен нотариально. Срок действия справки, кажется, 40 дней. Проверьте самостоятельно. Кстати, все остальные документы нотариально заверять не нужно – достаточно отметки «Копия верна» и штампа организации-заявителя;
2. Документы нужно «прошить и пронумеровать». Делается на случай, если некто захочет подложить вам свинью и выдернет какой-либо важный листок из пачки. Если не пронумеровано, не прошито и нет подписи начальника заявителя на каждом листе – могут банально снять с дистанции;
3. Забыли документ. Без комментариев. Нужно просто составлять опись всех документов, а перед парафированием пакета шесть раз проверить. Рекомендую привлекать человека, который НЕ готовил пакет. У подготовщка может «глаз замылиться»;
4. Невнимательно прочитана конкурсная документация и оформлена «не по форме». Особенно это касается собственно заявки с табличкой основных условий. Настоятельно рекомендуется использовать именно форму заказчика, поскольку заказчик может трактовать ваши цифры по своему и поставить другую отметку в табличке «сравнение заявок»;
5. Забыли/не успели внести деньги для обеспечения. Необходимо включать платежку с отметкой банка в документацию;
6. Забыли приложить доверенность на ответственное лицо или неверная доверенность. Если компания достаточно большая, то с этим могут быть проблемы, ибо у подписанта должно быть право подписывать соответствующие бумаги и именно в формулировке «для подачи конкурсной документации в государственные органы и подачу разъяснений».





Вот за что не любят и ругают госзакупки, обвиняя в коррупционности. На самом деле, об этом можно написать отдельную статью. Но у меня и так получается слишком объемно. Оцените широту полета мысли авторов 722 Постановления Правительства. Это постановление нужно прочитать несколько раз и законспектировать. И только после трех-четырех проигрышей конкурса, возможно, вы научитесь правильно оценивать всю гениальность этого документа.



Смысл в том, что критерии оценки очень грамотно сформулированы и математически обоснованы. Например, критерий «Цена», который не может быть более 40% веса в общем рейтинге оценок на самом деле ничего не значит. А вот» сроки исполнения контракта» – очень даже весомый показатель пусть даже он и имеет вес, меньший, чем «цена». Потом есть критерии, которые выставляются на основании «экспертной оценки», причем «эксперты» привлекаются исключительно из состава сотрудников заказчика. Стоит ли говорить, что нужным поставщикам лояльные «эксперты» выставят соответствующие оценки. И пусть даже у вас цена в три раза ниже, но «эксперты» не мотивированы лучшей ценой. «Эксперты» мотивированы лояльностью.



ОТКРЫТЫЙ АУКЦИОН (гл. 3 94-ФЗ)





В случае аукциона нужно учитывать две вещи:

1. Допуск участника – это те же самые документы, что и для конкурса. Ну, может чуть проще. Но их необходимо готовить более тщательно;
2. Цена вопроса является ключевой. Кто назвал самую низкую цену, тот и победил.

Поэтому считаю главным вопросом определить до начала аукциона минимальный ценник, по которому мы сможем оказывать услуги в случае победы. Если цена ниже себестоимости и победил ваш конкурент, то не стоит расстраиваться. Нужно либо стремиться к цене, которой добился конкурент, либо конкурент оказывает услуги в убыток.

В первом случае, возможно, стоит переосмыслить вашу степень жадности по марже, либо подумать, где можно сократить издержки. В случае, если ну никак не получается добиться ценника конкурента – считайте это своей победой. Конкурент оказывает услуги себе в убыток, следовательно, ослабляется себя. Ну и пусть его.



Собственно процедура аукциона описана в ст.37. Причем, некоторое время было множество трактовок проведения. Теперь, кажется, все устаканилось – аукцион классический с понижением цены. Сначала называется начальная стоимость контракта. Хочу обратить внимание – контракта целиком. Некоторые очень умные заказчики пытаются играть по цене единицы, например, минуты трафика по сумме тарифов, мегабайта или стоимость абонентской платы на единицу. Так вот – это не совсем законно и такой аукцион дОлжно опротестовывать.

Тактика участия такова:

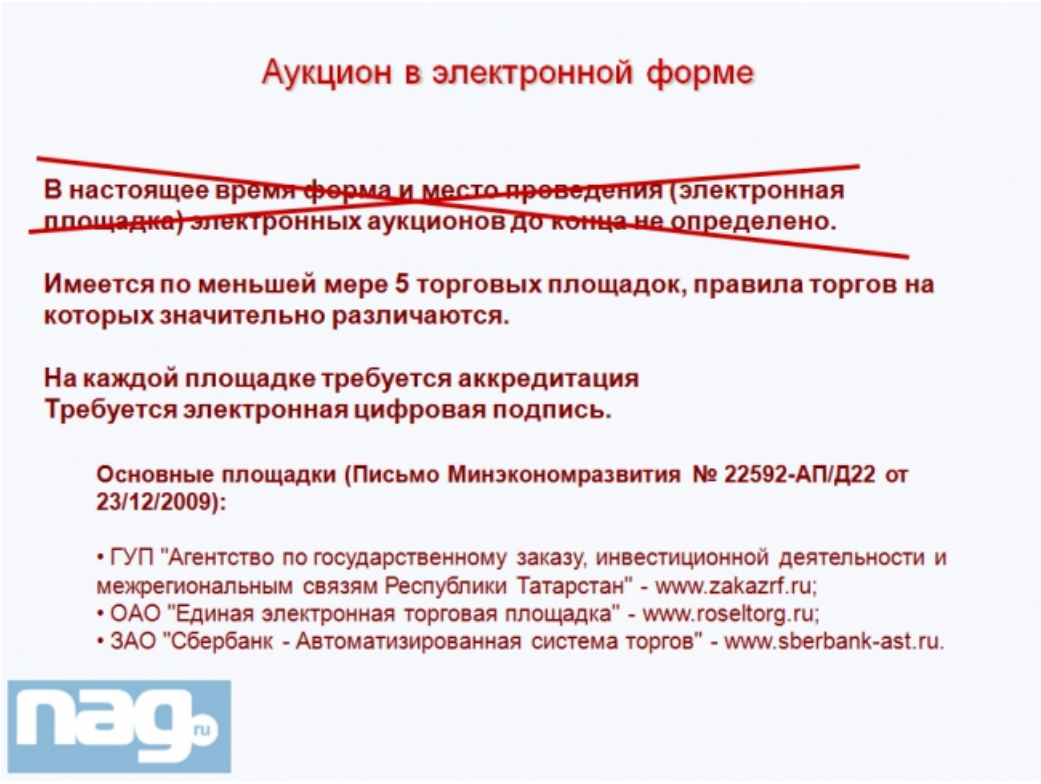
1. Регистрация участников – точно во время и в месте, указанное в аукционной документации. Опоздание приравнивается к неявке, и участник снимается с торгов;
2. Участнику присваивается номер и выдается табличка (карточка) с номером;
3. Аукционист объявляет предмет контракта, номер лота, начальную (максимальную) цену контракта, шаг аукциона и другую информацию – ст.37 ч. 5.2 п.2;
4. Участник аукциона после объявления начальной (максимальной) цены контракта поднимает карточку;
5. Аукционист снижает цену контракта на шаг аукциона – в данном случае на 5%. В случае, если ни один из участников не поднял карточки, шаг аукциона снижается на 0,5% (т.е. до 4,5%, потом до 4% и т.д. – минимально возможный шаг – 0,5%);
6. Участнику НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПОДНИМАТЬ карточку до тех пор, пока аукционист не снизит шаг аукциона ДО 0,5%;
7. После снижения шага аукциона участник должен поднимать карточку ПОСЛЕ ШАГА КОНКУРЕНТА до тех пор, пока аукционист не объявит участника победителем (трехкратное объявление новой цены), либо ДО ДОСТИЖЕНИЯ МИНИМАЛЬНО ВОЗМОЖНОЙ ЦЕНЫ КОНТРАКТА, определенной на этапе принятия решения.

Аукцион в электронной форме

Аукцион в электронной форме получил распространение и обрел более-менее законченные формы только летом текущего года. Лично у меня пока сильного экспириенса в этом способе торгов нет. Хотя одна звездочка на фюзеляже есть. Проигрыши (которые на самом деле ценнее) тоже есть.

Самый простой способ победить – участвовать. Вдруг никто больше не заявится и тогда можно невозбранно забрать контракт по максимально возможной цене, как единственному участнику. Кстати, ко всем остальным формам торгов это тоже относится и, именно поэтому, я еще раз настаиваю, что для того, чтобы победить в тендерах нужно начать в них участвовать.

Слайдов с процессами, извините, нет.



Прежде чем заявиться на электронный аукцион нужно аккредитоваться на торговой площадке. Их в рабочем состоянии всего три и у всех свои способы аккредитации. Из особенностей 94-ФЗ в этом отношении – необходимо письмо с решением высшего управленческого органа компании о максимально возможной сумме заключаемого контракта.

Далее нужно иметь электронно-цифровую подпись. Причем, ЭЦП должна быть аккредитована на конкретной площадке. Так, например, крупнейший удостоверяющий ЭЦП центр в России – компания СКБ –Контур аккредитован на Сбербанк-АСТ и РосЭльТорг, но не аккредитован на площадке zakazrf.ru (**update:** ситуация изменилась, информация в конце текста).

Если вы получили аккредитацию и вашу подпись принимают – можете участвовать в торгах. На самом деле, это не сложно. Процедура участия в торгах:

- Внести залоговую сумму (обеспечение) денег на площадку – ровно 5% от суммы контракта;
- Заполнить первую часть заявки (все делается на сайте площадки) в которой указываются ТОЛЬКО характеристики предлагаемого товара/услуги. Никаких координат собственной компании не нужно – это нарушение. Смысл – заказчик видит характеристики товара и если они его устраивают акцептует поставщика. При этом он не знает точно кто это;
- Заполнить вторую часть заявки, которая делается автоматом – все реквизиты подставляются из уже заполненной формы. Ко второй части прилагаются только необходимые лицензии (сканы заверяются автоматом ЭЦП) и письмо о максимально разрешенной сумме торгов.

Все. Дальше ждем сначала акцепта о допуске участника к торгам и собственно аукциона.

Аукцион проводится через сайт площадки. Посему необходимо озаботиться наличием НАДЕЖНОГО Интернет-соединения (вот вам прогноз на предмет развития интернет-доступа для юриков – он будет расти).

Торгуемся. Выигрываем.

Торговля выглядит так: на выставление котировки поставщик имеет ровно десять минут после выставления предыдущей котировки. Если в течение десяти минут никто не ответил – аукцион признается состоявшимся, а победителем будет сделавший последнюю ставку.

После победитель заключает контракт также в электронной форме (потом все же обмениваются бумажными вариантами). Вся процедура должна быть описана в регламенте площадки и у разных площадок имеет несколько отличные формы.

Общая форма участия в электронном аукционе:

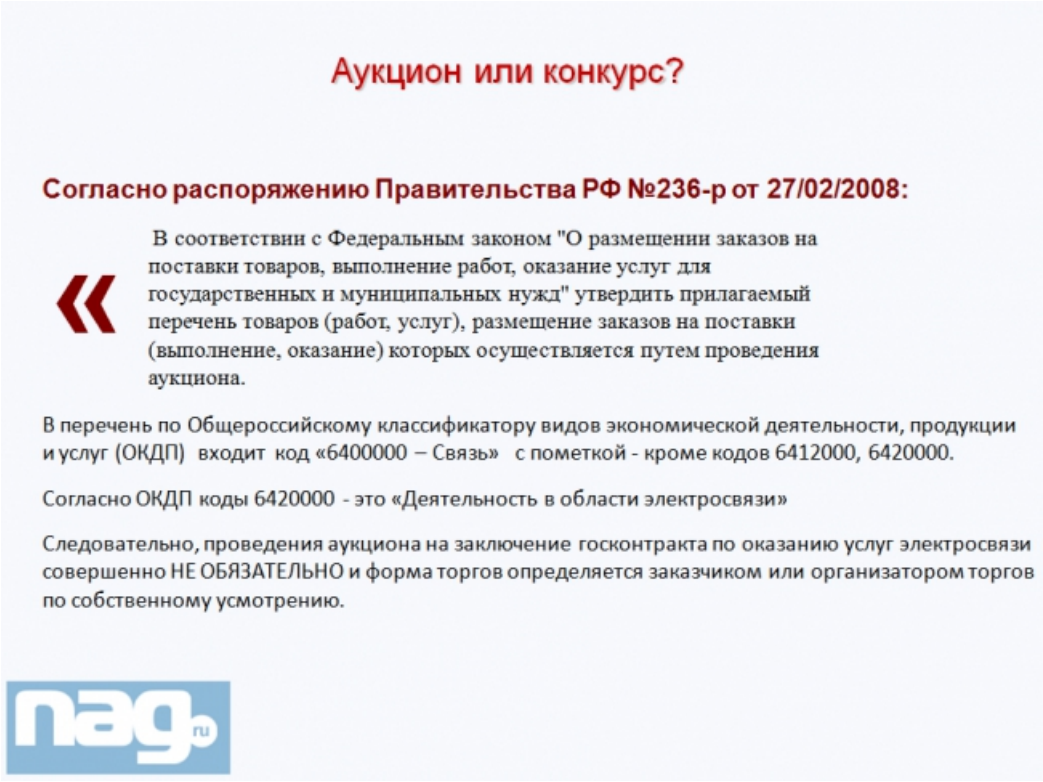
1. Аккредитация поставщика на электронной площадке. (ст. 41.3.) Получение или аттестация ЭЦП. Внесение в реестр участников электронных торгов;
2. Получение извещения о проведении аукциона в электронной форме. Извещение содержит

документацию об электронном аукционе, включая условия проведения. (ст. 41.6.);
3. Подача заявки на конкретный аукцион. (ст. 41.8.);
4. Рассмотрение заявок на участие первой части заявки! (ст. 41.9.) (еще раз – НЕЛЬЗЯ УКЗЫВАТЬ РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ);
5. Проведение аукциона:

- Участвуют только допущенные участники;
- Дату проведения определяет Заказчик, время проведения – оператор электронных торгов;
- Шаг аукциона составляет от 0,5% до 1%. При этом торговые площадки в ряде случаев вообще не указывают шаг, таким образом, снижение цены может составлять «до одной копейки»;
- После каждой ставки участникам дается «время на обдумывание» в 10 минут. После того, как в течение десяти минут не было сделано ни одной ставки – аукцион признается состоявшимся, а победителем – последний сделавший ставку;
- Время проведения аукциона четко определено – после окончания времени аукциона победителем признается участник, давший наименьшую сумму контракта.

Маленькие хитрости

Этих маленьких хитростей накапливается слишком много. Вот публикую несколько слайдов:



«Только для субъектов малого предпринимательства»

94-ФЗ ст.15. п.1

« Государственные заказчики, …, и муниципальные **заказчики обязаны осуществлять размещение заказов у субъектов малого предпринимательства в размере не менее чем десять и не более чем двадцать процентов общего годового объема поставок товаров**, выполнения работ, оказания услуг в соответствии с перечнем товаров, работ, услуг, установленным Правительством Российской Федерации, путем проведения торгов, запроса котировок, в которых участниками размещения заказа являются такие субъекты, а государственные заказчики в случаях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд обороны страны и безопасности государства вправе осуществлять такое размещение заказов.

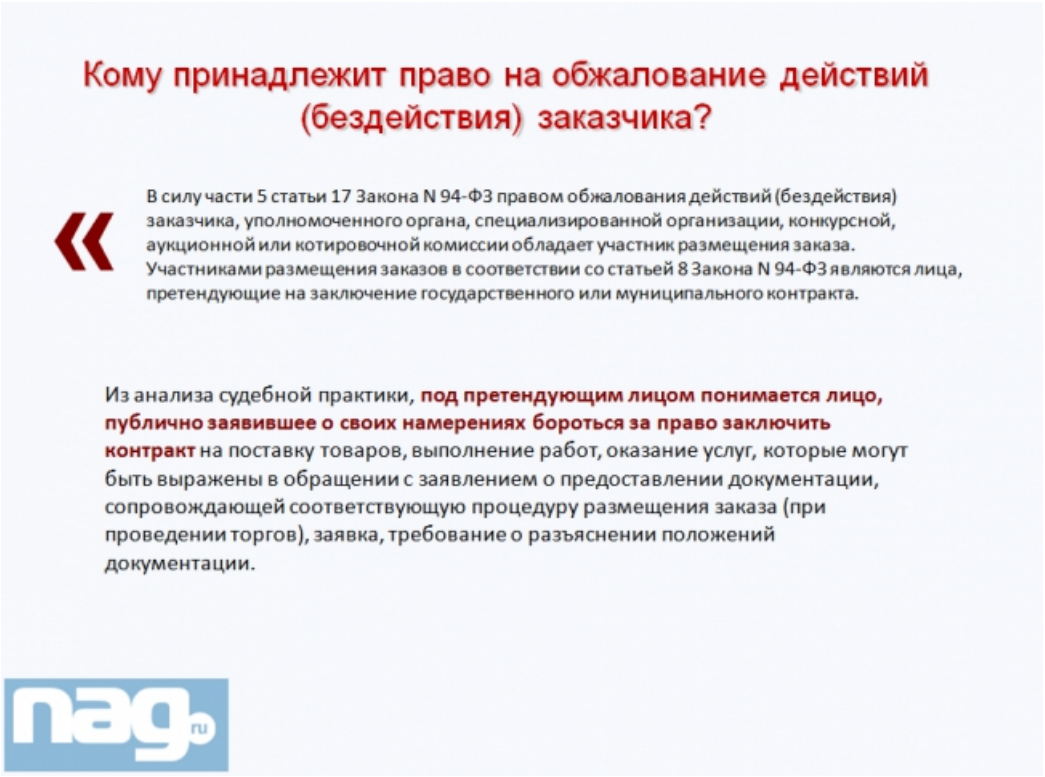
1. Таким образом «только для субъектов малого предпринимательства» могут быть котировки (до 500 тыс.руб.) Конкурсы и аукционы по установленному в ст. 65 п. 21 условию, не могут превышать 3 млн. руб.
2. В перечень входит код «6420000 – Связь» с оговоркой «Услуги электрической связи, за исключением услуг местной, междугородней и международной телефонной связи». Таким образом, для только для СМП могут выступать только услуги ШПД (Сотовой связью СМП не занимаются ввиду условий получения лицензий).
3. Должно быть подано не менее двух заявок от субъекта МБ. (Ст.15. п. 5.) в противном случае торги признаются не состоявшимися.
4. В случае, если не подано ни одной заявки и торги признаны несостоявшимися, торги проводятся на общем основании, а сумма учитывается в общем годовом объеме финансирования на «субъектов малого предпринимательства».

Вывод: необходимо отслеживать заявки с пометкой «для субъектов малого предпринимательства». **При первом объявлении запроса – заявок не подавать**. В случае, если закупка не состоялась, ОБЯЗАТЕЛЬНО делать заявку (на повторное объявление). В случае, если в котировке с пометкой «ДСМБ» участвовал только один поставщик, но торги признаны состоявшимися, делается запрос в ФАС с просьбой признать торги несостоявшимися (с нарушением действующего законодательства).

Кому принадлежит право на обжалование действий (бездействия) заказчика?

« В силу части 5 статьи 17 Закона N 94-ФЗ правом обжалования действий (бездействия) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, конкурсной, аукционной или котировочной комиссии обладает участник размещения заказа. Участниками размещения заказов в соответствии со статьей 8 Закона N 94-ФЗ являются лица, претендующие на заключение государственного или муниципального контракта.

Из анализа судебной практики, **под претендующим лицом понимается лицо, публично заявившее о своих намерениях бороться за право заключить контракт** на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, которые могут быть выражены в обращении с заявлением о предоставлении документации, сопровождающей соответствующую процедуру размещения заказа (при проведении торгов), заявка, требование о разъяснении положений документации.



[Надежный партнер Государство, часть 2 (Update)]

Update: Уже после публикации статьи, мы узнали, что крупнейший удостоверяющий центр (УЦ) в России УЦ СКБ Контур для этих целей выпускает сертификат «Усиленный 94». Данный сертификат ЭЦП действует на всех пяти федеральных электронных торговых площадках, выбранных для проведения госзакупок: «Сбербанк-АСТ», «Единая электронная торговая площадка», ЭТП ММВБ «Госзакупки», ООО «РТС-тендер», ГУП «Агентство по госзаказу Республики Татарстан».