

12+

МИХАИЛ КРЕМНЁВ

ТЕНДЕРЫ · 44-ФЗ · 223-ФЗ

ВСЁ КУПЛЕНО?

как на самом деле работают тендеры —
и как новичку выиграть первый контракт

*«Отвечает человек,
который вас отклонял»*

Тринадцать лет в закупках
по обе стороны стола

Михаил Кремнёв

**Всё куплено? Как
на самом деле работают
тендеры — и как новичку
выиграть первый контракт**

«Издательские решения»

Кремнёв М.

Всё куплено? Как на самом деле работают тендеры — и как новичку выиграть первый контракт / М. Кремнёв —
«Издательские решения»,

«Там же всё куплено» — первое, что слышишь про тендеры. Я тринадцать лет в закупках и годы провёл по другую сторону стола: писал требования, работал в комиссиях, подписывал протоколы отклонения. Отвечаю честно: куплено не всё — и показываю, как отличить закупку «под своего» от той, где новичка ждут. Самоучитель с нуля: от какого лица заходить, где искать первую закупку, как собрать заявку, за что отклоняют новичков, что делать после победы. 28 глав, чек-лист, календарь сроков и словарь.

© Кремнёв М.

© Издательские решения

Содержание

Всё куплено?	6
ЧАСТЬ 1. РАЗОБРАТЬСЯ И РЕШИТЬСЯ	8
Две системы, один сайт	9
Кто вправе продавать	10
Ступени для маленьких	11
Взгляд с той стороны стола	12
Где проходит граница закона	13
Что признаком НЕ считается	14
Картель: когда сговорились участники	15
Что есть у вас в ответ	16
Почему у комиссии нет произвола	17
Честный ответ	18
Что видит комиссия	19
Самозанятый	20
ИП	21
ООО	22
Взгляд с той стороны стола	23
Что забирают временно и возвращают	24
Что берут только с победителя	25
Взгляд с той стороны стола	26
Что из этого следует	27
Маркеры на полях	29
Взгляд с той стороны стола	30
ЧАСТЬ 2. ПОДГОТОВКА ЗА ОДНУ НЕДЕЛЮ	31
Глава 6. Электронная подпись и Госуслуги	31
Госуслуги — вторая половина связи	32
Взгляд с той стороны стола	32
Что такое ЕИС и ЕРУЗ	33
Путь до записи в ЕРУЗ	33
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Всё куплено? Как на самом деле работают тендеры — и как новичку выиграть первый контракт

Михаил Кремнёв

© Михаил Кремнёв, 2026

ISBN 978-5-0071-2168-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Всё куплено?

Как на самом деле работают тендеры — и как новичку выиграть первый контракт

Михаил Кремнёв

Эксперт по закупкам по 44-ФЗ и 223-ФЗ. Тринадцать лет в закупках по обе стороны стола.

* * *

Нормы приведены по состоянию на 1 сентября 2026 года.

Законодательство о закупках меняется несколько раз в год. Перед подачей заявки сверяйтесь с действующей редакцией закона и с текстом конкретного извещения в Единой информационной системе.

Книга не является юридической консультацией и не гарантирует победу в закупке.

* * *

Предисловие. Человек, который вас отклонял, объясняет, как выиграть

«Всё куплено?» — этот вопрос вынесен на обложку, потому что с него начинается почти каждый разговор о тендерах. Человек смотрит на государственные закупки со стороны и решает для себя заранее: там всё расписано между своими, соваться бессмысленно. Я обещаю ответить на этот вопрос честно — не успокоительно, не «всё прозрачно, просто подавайтесь», а так, как это выглядит изнутри. Часть ответа вы получите уже в предисловии. Остальное — по ходу книги, там, где для ответа нужны подробности.

Сначала о том, кто с вами говорит и почему мне можно верить.

В закупках я с 2013 года, за плечами тринадцать лет практики. Начинал я на стороне заказчика — той самой стороне, которую участники обычно видят только в виде подписи под протоколом. Я руководил контрактной службой муниципального заказчика: планировал закупки, готовил извещения и документацию, обеспечивал работу закупочных комиссий, занимался приёмкой и отчётностью. Позже возглавлял отдел организации закупок областного колледжа культуры и искусств и параллельно вёл процедуры для десятков государственных и муниципальных учреждений — театров, колледжей, домов культуры, школ, детских садов, центра занятости, авиабазы, комбината питания. Я писал требования к участникам. Я сидел в комиссиях. Я подписывал протоколы отклонения — те самые, которые для поставщика означают: вся работа над заявкой ушла в корзину.

Потом я перешёл на другую сторону стола. Работал руководителем тендерного отдела, директором тендерного департамента, ведущим юристом — в медицинском оборудовании, керамике, металле, автомобилях, строительстве, дорожных работах, реабилитационной технике. Теперь моя работа — анализировать извещения, готовить и проверять заявки, сопровождать торги, добывать независимые гарантии, писать протоколы разногласий и жалобы в ФАС, защищать компании от включения в реестр недобросовестных поставщиков. Я вёл программу дополнительного профессионального образования по контрактной системе: пять недель, еженедельные трёхчасовые онлайн-лекции, теория и практика поровну, а среди слушателей — и заказчики, и поставщики. Всю эту практику я собрал в сервис ТендерОпора — сопровождение закупок и открытая база знаний на tenderopora.ru.

Зачем вам эта биография? Затем, что в ней спрятана главная мысль книги. Заявку отклоняет не закон. Закон — это текст, он никого не отклоняет. Заявку отклоняет живой человек в комиссии, у которого своя логика, свой опыт и свой список того, за что он цепляется первым, когда открывает ваши документы. Я знаю этот список наизусть — не потому, что прочитал о нём в умной книге, а потому, что сам его составлял. Годы по ту сторону стола научили меня

видеть заявку глазами того, кто будет её проверять. Эта книга — попытка передать вам такое зрение до того, как вы заплатите за него собственными отклонёнными заявками.

Теперь первая часть честного ответа на вопрос с обложки. Формальный вход в систему открыт. Участником закупки по 44-ФЗ может быть любое юридическое или физическое лицо, включая индивидуальных предпринимателей; исключение — офшорные компании и иностранные агенты (п. 4 ст. 3 44-ФЗ). Участвуют ООО, ИП, самозанятые и обычные физические лица. Лицензии «тендерного поставщика» не существует: нужны квалифицированная электронная подпись, учётная запись в ЕИС, доступ к площадке и ресурсы, чтобы исполнить контракт; ИП или юрлицо — вопрос налогов и удобства, а не допуска. Для большинства закупок по 44-ФЗ формального требования к опыту нет. Больше того: комиссия не видит и не оценивает ваш путь — перед ней только пакет документов и цена. Новичок и поставщик с многолетним стажем выглядят для комиссии одинаково, если оба подали правильные документы.

Значит ли это, что рынок стерилен и манипуляций не бывает? Нет. Закупки «затачивают» под конкретного участника, картельные сговоры существуют — и то и другое распознаётся по конкретным признакам. Подробный разбор этих признаков ждёт вас в главе 2, и он стоит того, чтобы до него дочитать: умение отличить закупку, в которой вас не ждут, от закупки, в которой у вас есть шансы, экономит больше всего сил и денег.

Для кого написана эта книга. Для самозанятого, который присматривается к первому государственному заказу. Для ИП и директора ООО, которые хотят добавить закупки к обычным продажам. Для наёмного сотрудника, которому руководитель сказал «разберись с тендерами» и не сказал, как. Это самоучитель: путь от нуля до первого выигранного контракта, по шагам, в той хронологии, в которой вы пройдёте его на самом деле. Если же вам интересно устройство системы — почему она устроена именно так, — на этот вопрос отвечает другая моя книга, «Госзакупки: полный путеводитель по 44-ФЗ и 223-ФЗ». Здесь мы устройством заниматься не будем: наша задача — дойти до контракта.

Одно обещание я дать не могу и не дам: обещание победы. Победу в торгах не гарантирует никто — кто гарантирует, тот продаёт воздух. Что можно сделать на самом деле — проверить риски и убрать ошибки участника, то есть все те причины отклонения, которые зависят от вас. По моему опыту с обеих сторон стола, именно они губят новичков, а не мифический заговор. Вот их короткий анонс, чтобы вы узнали себя заранее:

- невнимание к букве требования: диапазон там, где нужно конкретное значение, несоответствие единиц измерения, потерянные при переносе характеристики;
- перенос прошлого в настоящее: старый шаблон заявки, условия прошлой закупки в новой;
- оптимизм: документ, который «вот-вот получают», характеристики товара, которых нет;
- ошибка времени: подача в последний день, срок, отсчитанный не от того события;
- чтение глазами продавца, а не читателя: закупка оценена по названию, контракт подписан без сверки с собственной заявкой.

У этих ошибок общий знаменатель, и он важнее любой из них по отдельности. Это не ошибки незнания закона — это ошибки режима чтения документа. Участник читает извещение как описание намерений заказчика: что тому нужно, чего он хочет. А извещение — не рассказ о намерениях. Это список условий, по которым вашу заявку будут сверять, пункт за пунктом, и сверять будет человек, у которого на столе лежат ещё десятки таких же пакетов. Переключить вас в правильный режим чтения — и провести в нём до подписанного контракта — и есть работа этой книги.

Начнём.

ЧАСТЬ 1. РАЗОБРАТЬСЯ И РЕШИТЬСЯ

Глава 1. Тендеры — это не для избранных: как на самом деле устроен рынок

Знакомый мастер по ремонту как-то сказал мне: «Тендеры — это же для больших фирм. Туда с улицы не заходят». Он чинит школьную мебель лучше половины подрядчиков, которых я видел за годы работы в комиссиях, но заявку не подал ни разу. Не потому, что проверил и не подошёл, — потому что решил заранее, что дверь заперта. Покажу, как эта дверь устроена. Замка на ней нет.

Две системы, один сайт

В России две основные системы закупок с государственным элементом. Первая — закупки по закону №44-ФЗ «О контрактной системе». Здесь покупают органы государственной и муниципальной власти и бюджетные учреждения: школы, больницы, администрации, министерства. Платят они бюджетными деньгами, поэтому правила жёсткие и одинаковые для всех: перечень способов закупки закрытый — конкурсы, аукционы, запрос котировок, закупка у единственного поставщика. Придумать собственный вид процедуры заказчик по 44-ФЗ не вправе.

Вторая система — закупки по закону №223-ФЗ. Её заказчики перечислены в самом законе: государственные корпорации, компании с преобладающим государственным участием, субъекты естественных монополий — энергетика, транспорт, связь. Платят они чаще всего собственными средствами, поэтому свободы у них больше: закон задаёт только общие принципы и не даёт исчерпывающего списка процедур, а конкретные правила каждый заказчик пишет сам — в собственном положении о закупке. Положение он обязан разместить в ЕИС: там указаны способы закупки, сроки, требования к участникам, порядок подачи заявок, критерии оценки и основания отклонения. Отсюда практическое следствие, которое стоит принять сразу: правила у двух заказчиков по 223-ФЗ могут различаться всерьёз, и положение каждого придётся читать заново.

Одна и та же организация может закупать то по одному закону, то по другому. Запоминать, кто в каком законе живёт, не нужно: закон, по которому идёт конкретная процедура, определяется не названием организации, а указанием в самом извещении.

И главное для новичка: извещения обеих систем публикуются в одном месте — в единой информационной системе, ЕИС, на сайте zakupki.gov.ru. Информация там общедоступна и бесплатна. Весь рынок — от закупки картриджей сельской школой до процедур госкорпораций — виден с одного экрана любому человеку без регистрации.

Кто вправе продавать

Теперь про «избранных». Участником закупки по 44-ФЗ может быть любое юридическое лицо — независимо от формы, места нахождения и происхождения капитала — и любое физическое лицо, включая ИП. Так написано в статье 3 закона. Исключения точечные: офшорные компании и иностранные агенты. Форма, в которой вы работаете, на само право подать заявку не влияет — закон уравнивает здесь юридические лица и физических лиц; а вот на то, к каким закупкам вас пустят, она влияет, и этому отведена отдельная глава. Отдельной лицензии «тендерного поставщика» не существует ни в одной из двух систем.

Требования к участникам по 44-ФЗ — единые, из статьи 31: вы не в стадии ликвидации и банкротства, деятельность не приостановлена, нет конфликта интересов с заказчиком, налоговых долгов сверх порога, судимостей у руководителя по определённому перечню. Заказчик обязан предъявить эти требования всем участникам без исключения — выбрать «удобных» он не вправе. Отдельно стоит реестр недобросовестных поставщиков: требовать отсутствия в нём — право заказчика, а не обязанность, смотрите извещение. И подтверждаются они в основном декларацией: вы заявляете о соответствии, а заказчик проверяет по публичным реестрам. Собирать папку справок не нужно. Документы понадобятся только там, где деятельность лицензируется или требует членства в СРО.

Ступени для маленьких

Система не просто пускает малый бизнес — она построена так, чтобы его втягивать. По 44-ФЗ заказчики обязаны отдавать субъектам малого предпринимательства и социально ориентированным НКО не менее 25% годового объёма закупок, и для них проводятся отдельные процедуры без крупных конкурентов. Свои механизмы поддержки малого бизнеса есть и во второй системе — им отведена отдельная глава, как и порядку, в котором этот статус подтверждается.

Есть и нижние ступени входа. По 44-ФЗ для небольших сумм существует запрос котировок — короткая упрощённая процедура, созданная будто специально для первого раза. Вход при этом бесплатный в прямом смысле слова: регистрация в ЕИС денег не требует и сразу даёт аккредитацию на восьми федеральных электронных площадках, а квалифицированную электронную подпись руководителю компании и индивидуальному предпринимателю бесплатно выдаёт налоговая — платить придётся только за защищённый носитель. Сколько на самом деле стоит участие и что из этих денег вернётся, разберу по строкам в четвёртой главе.

Где дверь всё-таки заперта

Было бы нечестно закончить на том, что открыто всё. Закрытый контур существует: закрытые закупки и гособоронзаказ идут на специализированных площадках, попасть на которые можно только по приглашению. Туда с улицы действительно не заходят.

Второе ограничение — отраслевое, и оно куда ближе к обычному поставщику. Лицензия, членство в саморегулируемой организации, допуск требуются там, где этого требует сам вид деятельности: это первый пункт тех же единых требований. Для инженерных изысканий и проектирования членство в профильной СРО обязательно всегда, независимо от цены контракта; для строительства, реконструкции, капитального ремонта и сноса — с установленного законом порога цены договора, причём порог работает не в каждой закупке, так что требование СРО читайте в извещении. Обратная сторона правила работает в вашу пользу: если предмет закупки формально не относится к объекту капитального строительства — скажем, отдельные отделочные или вспомогательные работы, — допуск СРО не нужен, и требовать его в документации неправомерно.

Ну и уже названное: офшорные компании и иностранные агенты. Больше запертых дверей в этом здании нет.

Взгляд с той стороны стола

Изнутри рынок выглядит не как клуб для своих, а как постоянный дефицит нормальных поставщиков. Комиссия не выбирает «кого пустить» — она обязана рассмотреть каждую поданную заявку по требованиям из извещения, и отклонить её можно только по основаниям, которые потом лягут в протокол. А квоты для малого бизнеса — это не жест доброй воли, это обязанность заказчика, за которую он отчитывается. Когда на закупку только для малого бизнеса приходит одна заявка или ни одной, у заказчика проблема, а не праздник. Мы ждали таких, как тот мастер по мебели. Они не приходили — потому что решили, что дверь заперта.

Практический вывод простой. Две системы и одно общедоступное окно; продавать вправе почти любой, от физического лица до ООО; для маленьких — обязательные квоты, короткие процедуры и бесплатный входной билет. Барьер, который останавливает большинство, — не в законе. Он в убеждении «там всё куплено». Насколько оно справедливо, я расскажу в следующей главе — как человек, который сам сидел в комиссии.

Глава 2. Ответ на вопрос с обложки: что куплено, а что нет

«Там же всё куплено, зачем соваться?» — этот вопрос я слышал не раз. Я годы просидел по ту сторону: руководил контрактной службой, заседал в комиссиях, подписывал протоколы отклонения. Потом перешёл на сторону поставщика. Поэтому ответу не «да» и не «нет» — оба ответа враньё. Разберём: что бывает куплено, где граница закона и что у вас есть в ответ.

Как выглядит закупка под своего

Закупка, написанная под конкретного поставщика, — не легенда. Её узнают по признакам:

- избыточная документация: горы лишнего и расплывчатого;
- противоречия между техзаданием, извещением и проектом контракта;
- требования к участникам, которые заказчик по 44-ФЗ не вправе устанавливать;
- условия контракта, которые фактически способен выполнить только один поставщик;
- нереальные сроки исполнения;
- уникальные характеристики объекта, закрывающие рынок под одного участника;
- профиль под оборудование одной марки без объективной необходимости;
- условия, совпадающие с типовым предложением одного участника;
- искусственно заниженная начальная цена, отсекающая добросовестных поставщиков.

Одну вещь снаружи почти никто не видит: комиссия техническое задание не пишет. Она получает готовый комплект и обязана применять его буквально: необъективное требование «не заметить» нельзя. Заточка рождается при подготовке документов, а не при рассмотрении заявок.

Где проходит граница закона

Заказчик вправе описывать свою потребность — но объективно: через функциональные, технические и качественные характеристики (статья 33 44-ФЗ). Он не вправе ставить требования, ведущие к ограничению числа участников, — к производителю или к самому участнику, не связанные с предметом закупки. Товарный знак — только со словами «или эквивалент»; исключение — несовместимость с уже используемым оборудованием и закупка запчастей и расходников к нему. Требования к товару (статья 33) и к участнику (статья 31) — разное.

Отдельный ограничитель заточки — КТРУ, каталог товаров, работ и услуг: характеристики берутся из готовой позиции, а не сочиняются заказчиком. Дополнить описание сверх позиции он вправе, но обязан обосновать необходимость. Эта линия и отделяет уточнение потребности от заточки.

Что признаком НЕ считается

Теперь осажу тех, кто видит заговор в каждой строчке. Диапазон значений вместо конкретной цифры — не нарушение само по себе: всё решают формулировки инструкции по заполнению заявки; суды признавали, что автоматически отклонять заявку за диапазон нельзя, если это однозначно не следует из инструкции. Дополнительные к КТРУ характеристики с обоснованием — тоже не заточка. Часть отклонений за несоответствие КТРУ участники успешно оспаривают в ФАС.

Картель: когда сговорились участники

Бывает куплено и по-другому — сговором самих участников. Ценовые признаки: минимальное снижение НМЦК при формальном участии нескольких компаний, отказ от ценовой конкуренции, ротация победителей при стабильном составе, допуск к торгам без ценовых предложений. Классика — «таран»: один роняет цену и отказывается от контракта, который при небольшом снижении достаётся заранее определённом победителю. Участие без намерения победить — ради удержания начальной цены — суды оценивали как признак антиконкурентного соглашения.

Выдают картель и связи: общие учредители и руководители, общий адрес, компании судятся друг с другом, но на торгах друг друга щадят. И технические совпадения: один IP-адрес, одинаковые метаданные файлов, одни и те же редкие орфографические ошибки — заявки одной руки. Картельное соглашение запрещено пунктом 2 части 1 статьи 11 закона №135-ФЗ; заявление о его признаках подаётся в территориальное управление ФАС — не дожидаясь завершения торгов.

Что есть у вас в ответ

Первое — запрос разъяснений. При конкурсе и аукционе зарегистрированный в ЕИС участник вправе направить через площадку до трёх запросов по одному извещению, не позднее чем за три дня до окончания подачи заявок. Разъяснение заказчик размещает в течение двух дней, не раскрывая, кто спрашивал.

Второе — жалоба в ФАС. И здесь главное предупреждение всей главы. Жалоба на условия закупки — на извещение, на техзадание — подаётся ДО окончания срока подачи заявок (статья 105 44-ФЗ). Пять дней со дня, следующего за днём размещения итогового протокола, — срок для обжалования действий после подачи заявок; на условия он не распространяется. Кто ждал результата, чтобы поспорить с техзаданием, — опоздал.

Жалоба на электронную закупку формируется в ЕИС и подписывается усиленной электронной подписью; после окончания подачи заявок жаловаться вправе только подавший заявку. Рассмотрение по существу — пять рабочих дней (часть 3 статьи 106 44-ФЗ); спор «мне мало баллов» контрольный орган не рассматривает. При подтверждении нарушения заказчику выдают предписание — например, вернуться к рассмотрению заявок. Удовлетворения не обещаю — но механизм работает.

Почему у комиссии нет произвола

Основания отклонения заявки закреплены прямо в законе и зависят от способа закупки: для электронного аукциона — пункты 1—8 части 12 статьи 48 44-ФЗ, и этот перечень закрыт. Комиссия обязана их применить — усмотрения нет. Неправомерное отклонение — отказ по основаниям, которых нет в законе или документации, либо без внятного обоснования. Суды указывают: в электронном аукционе 44-ФЗ не даёт аукционной комиссии полномочий сверять сведения участника с данными сторонних сайтов производителей.

За неправомерное отклонение есть статья 7.30 КоАП РФ; за неправомерное рассмотрение и оценку заявки должностное лицо штрафуют на процент от начальной цены контракта, с законным минимумом и потолком. Причём отвечает тот, кто некорректно сформулировал требование, а не тот, кто формально его применил. И всё публично: извещение и любые его изменения размещаются в ЕИС за усиленной электронной подписью, итоговые протоколы — тоже.

Честный ответ

Куплена бывает конкретная закупка — заточенная под конкретного участника, с перечисленными признаками. Не куплены правила отбора: основания отклонения стоят в законе, протокол публичен, у вас есть запрос разъяснений и жалоба со сроками. А чего эта глава не скажет — какой доли закупок это касается. Этой цифры не знает никто, и я её не назову — ни «в основном чисто», ни «в основном куплено». Устройство закупки под своего глазами заказчика я глубже разобрал в книге «Госзакупки: полный путеводитель по 44-ФЗ и 223-ФЗ».

Что видит комиссия

Напоследок — взгляд с той стороны стола. Комиссия — минимум три человека, подписывающих публичный протокол. Немотивированный протокол — прямая дорога к предписанию ФАС, и все за столом это знают. Самое частое «нас отклонили специально» упирается в формулировку протокола: раскрыто конкретное несоответствие — спорить не о чем; голая ссылка на статью — повод для жалобы, и такие жалобы удовлетворяют часто. И помните: заточка видна ДО подачи заявки, спорят с ней тоже до окончания подачи. После итогового протокола — поздно.

Глава 3. От какого лица заходить: самозанятый, ИП или ООО

Этот вопрос мне задают едва ли не первым: «С чего начинать — оставаться самозанятым, открывать ИП или регистрировать ООО, чтобы к заявке относились серьёзнее?» Отвечу коротко: закон не делает одну форму «сильнее» другой. Участвовать в закупках могут ООО, ИП, самозанятые и обычные физические лица; исключение — офшорные компании и иностранные агенты. Разница в другом, и о ней эта глава.

Самозанятый

Два закона о закупках смотрят на самозанятого по-разному, и это единственное место в главе, где форма лица действительно решает.

По 44-ФЗ самозанятый подаёт заявку как обычное физическое лицо. Отдельного статуса «самозанятый» этот закон не выделяет: вы участвуете на общих основаниях, как любое физическое лицо.

И вот главное следствие. На закупки, объявленные только для субъектов малого предпринимательства по 44-ФЗ, самозанятому-физлицу рассчитывать не приходится: эти преимущества привязаны к записи в реестре субъектов МСП, а её у физлица нет; у ИП на том же налоге запись есть — и доступ тоже.

По 223-ФЗ картина другая. Пока идёт эксперимент по налогу на профессиональный доход, часть 15 статьи 8 распространяет на самозанятых льготы субъектов малого и среднего предпринимательства, и самозанятый допускается к закупкам, объявленным только для субъектов МСП и самозанятых.

Дальше — область, где я предпочту промолчать, а не догадаться вслух. Закон прямо не отвечает на два вопроса, которые новичок задаёт сразу: какой именно пакет документов самозанятый прикладывает к заявке и как к нему применяются единые требования к участнику. Выдумывать ответ я не стану — я видел, как на таких «очевидных» додумках горят заявки. Выход есть, и он законный: состав заявки всегда задан конкретным извещением, а на конкурсе и аукционе неясную формулировку можно снять запросом разъяснений до окончания подачи. Ответ публикуется в ЕИС и становится частью условий закупки — надёжнее любой догадки, в том числе моей. На котировках разъяснений закон не предусматривает, поэтому там извещение читают заранее и до последней строки.

III

Индивидуальный предприниматель вправе участвовать в закупках по 44-ФЗ и 223-ФЗ наравне с другими участниками. Базовый состав заявки скромный: ФИО, ИНН, ОГРНИП, контактные данные, адрес и декларация о соответствии единым требованиям. Декларация подтверждает: участник не в процессе ликвидации, не признан банкротом, деятельность не приостановлена, ограничений на участие нет. Лицензию, СРО или допуск подтверждают документами либо реквизитами записи в реестре; опыт, если его требует извещение, — сведениями о выполненных обязательствах, копиями контрактов, актами приёмки. Решение об одобрении крупной сделки ИП обычно не нужно: этот документ относится к юридическим лицам. Если заявку подаёт представитель, потребуются документы о его полномочиях.

Главное практическое различие лежит вне заявки: индивидуальный предприниматель отвечает по обязательствам всем своим личным имуществом. Об этом стоит помнить до подачи первой заявки, а не после подписания контракта.

ООО

У общества пакет длиннее. К юридической части относятся выписка из ЕГРЮЛ, устав, решение о создании общества, изменения к уставу, документы о полномочиях директора — протокол или решение об избрании, приказ о назначении либо доверенность. В самой заявке — полное и сокращённое наименование, ИНН, адрес, декларация о соответствии единым требованиям и предложение по предмету закупки (требования к содержанию заявки — ст. 43 44-ФЗ). Декларация у ООО подробнее: общество не в стадии ликвидации, процедура банкротства не введена, деятельность не приостановлена, нет существенной задолженности по налогам, у руководителя нет непогашенной судимости за экономические преступления, нет конфликта интересов и иных ограничений.

Отдельная строка — решение об одобрении крупной сделки: если размер закупки сопоставим со значительной долей активов общества, заказчик вправе потребовать решение общего собрания участников или единственного участника. Крупной сделка становится, когда выходит за пределы обычной деятельности общества и её цена достигает 25% балансовой стоимости активов.

Зато ответственность устроена мягче: по долгам общества отвечает само общество, а участник рискует только своей долей. Плата за это — объём бумаг, а каждая лишняя бумага есть лишнее место для ошибки.

Статус малого бизнеса: решает запись, а не убеждённость

Реестр субъектов МСП ведёт ФНС на основании закона №209-ФЗ; включение автоматическое, по данным налоговой отчётности — заявление подавать не нужно. Но статус подтверждается прежде всего записью в реестре на дату рассмотрения заявок — не документом, который приносит участник, и не фактическим размером бизнеса. Нет записи на момент рассмотрения — заказчик формально не обязан признавать статус, даже если по существу участник критериям соответствует.

Это касается и ИП: сам факт принадлежности к категории ИП льгот не даёт — нужно быть включённым ФНС в реестр. Подтверждающий документ — выписка из реестра по ИНН, ОГРН или ОГРНИП с электронной подписью ФНС; срока годности у неё в законе о закупках я не встречал, хотя часть заказчиков требует выписку не старше 30 календарных дней — это их требование, а не норма закона. А доступ статус открывает заметный: по 44-ФЗ заказчики обязаны отдавать малому бизнесу и социально ориентированным НКО не менее 25% совокупного годового объёма закупок (ст. 30 44-ФЗ); по 223-ФЗ — как правило, не менее 25% годового объёма договоров, и отдельно не менее 20% того же объёма через спецторги только для МСП и самозанятых. Подробно оба механизма — в главах 12 и 13; здесь важна связка: статус даёт доступ, а статус — это запись в реестре.

Есть ли разница для заказчика

Отвечу без обиняков: 44-ФЗ и 223-ФЗ не устанавливают различий в правах участия ИП и юридических лиц. ИП, ООО, АО подают заявки на равных, если соответствуют базовым требованиям закона, а заказчик по ч. 1 ст. 31 44-ФЗ обязан установить единые требования ко всем без исключения.

Поэтому мой вывод скучный, и это хороший знак: форму лица выбирают не ради тендеров. Однозначного ответа «что выгоднее» нет: выбор зависит от налогового режима, масштаба дела, ответственности по обязательствам, планов на инвесторов; решаются эти вопросы не в закупках. На торгах разница не в правах, а в объёме пакета документов, в ответственности и в доступе к закупкам для малого бизнеса через запись в реестре.

Взгляд с той стороны стола

Когда я разбирал заявки, графы «форма лица» с оценкой передо мной не было. Были реквизиты и декларация: у ИП — ФИО, ИНН, ОГРНИП; у ООО — наименование, ИНН, адрес. Комиссия сверяет их с реестрами, и на этом различие для неё заканчивается. Отклонений «потому что ИП» не бывает. Бывают отклонения из-за пакета — а он длиннее у ООО. И статус малого бизнеса комиссия не оценивает на глаз: она смотрит запись в реестре на дату рассмотрения заявок. Здесь не помогает ни реальный размер бизнеса, ни убеждённость участника.

Глава 4. Честная арифметика входа: подпись, спецсчёт, обеспечение — в рублях

Взноса за вход в закупки не существует, хотя ищут его почти все: «Сколько денег надо, чтобы начать?» За этим вопросом стоит картинка — будто есть плата, которую вносишь неизвестно кому и за что. Платы нет. Есть несколько конкретных статей, и половина из них — вообще не расход. Разложим честно: что вы платите насовсем, что вернут и что возьмут только с победителя.

Что платится один раз и насовсем

Электронная подпись. Индивидуальному предпринимателю и руководителю юридического лица квалифицированная подпись выдаётся бесплатно — в удостоверяющем центре ФНС России. Строчка, которой боятся больше всего, для большинства равна нулю. Платить придётся, если подпись нужна не первому лицу, а сотруднику: такие подписи оформляют коммерческие аккредитованные удостоверяющие центры, и там это платная услуга. Конкретных сумм я называть не буду: тарифы у центров свои и меняются, а книга живёт годами — цифра, устаревшая на год, хуже честного «уточните на месте». Сравнивайте не цену, а состав комплекта: в счёт входит не только сертификат, но и защищённый носитель.

Комиссия банка за независимую гарантию. Если закрывать обеспечение не деньгами, а гарантией, комиссия — плата за услугу, и она не возвращается ни при каких обстоятельствах, даже если контракт не заключён. Государство её не регулирует, и тариф я объявлять не стану: у каждого банка он свой. Порядок величины — единицы процентов годовых от суммы гарантии, а считается она от суммы и срока: чем крупнее гарантия и чем дольше она действует, тем больше вы отдадите. Сверх процентов банк может взять разовый платёж за выпуск, плату за срочность и за сопровождение. Ставку двигают ещё тип гарантии и ваша кредитная история; залог её снижает.

Что забирают временно и возвращают

Здесь главное недоразумение: обеспечение — не платёж, а залог, который на время блокируют.

Спецсчёт. Отдельный счёт с особым режимом: деньги на нём остаются вашей собственностью, защищены от взыскания и ареста. Обслуживание чаще всего бесплатное или символическое, если счёт открыт в паре с расчётным в том же банке. Как его открыть и на что смотреть при выборе банка — отдельная глава впереди.

Обеспечение заявки. Устанавливается в конкурентных процедурах, если начальная (максимальная) цена контракта выше миллиона рублей; ниже порога заказчик вправе его не требовать — потому первые шаги новичка часто буквально бесплатны. Размер: при НМЦК до 20 млн рублей — от 0,5 до 1%, свыше 20 млн — от 0,5 до 5%; процент внутри диапазона заказчик пишет в извещении. При НМЦК 15 млн это, например, от 75 до 150 тысяч рублей.

Способов ровно два: заблокировать деньги на спецсчёте или дать независимую гарантию. Про гарантию сразу: выдать её может не кто угодно. Часть 1 статьи 45 очерчивает закрытый круг организаций, которые вправе это делать, — кто именно в него входит, разберём в главе про обеспечение исполнения, потому что там это важнее. Здесь достаточно понимать: гарантия, купленная не у той организации, не годится, и проверять это нужно до оплаты комиссии, а не после.

Возвращают быстро: в электронных процедурах банк снимает блокировку не позднее часа после сигнала площадки. Пять рабочих дней — только в закрытых конкурсе и аукционе, где возвращает заказчик.

Обеспечение исполнения контракта. Появляется только у победителя. Обязательно оно почти всегда, но не везде: при запросе котировок и в ряде закупок у единственного поставщика заказчик вправе его не требовать, а с казённым учреждением обеспечение не предоставляется вовсе. Размер — от 0,5 до 30% НМЦК, причём от начальной цены, а не от той, за которую вы выиграли; при казначейском сопровождении расчётов по контракту — не более 10% НМЦК. Единственный случай, где снижение цены удешевляет участие, — закупки только среди субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных НКО: там базой служит цена заключаемого контракта. Там же есть и полное освобождение от обеспечения за добросовестно исполненные прежние контракты — условия разберём в главе про обеспечение исполнения.

Форму обеспечения — деньги или независимую гарантию — выбирает не заказчик, а сам поставщик. Деньги, внесённые как обеспечение исполнения, возвращают после того, как контракт исполнен и приёмка закрыта, а конкретный срок возврата заказчик указывает в самом контракте — это одна из тех строк, которые читают до подписания, а не после. Сроки выдачи гарантии у каждого банка свои, и закладывать их нужно заранее: подача заявки не подождёт, пока банк соберёт документы.

И последнее — предупреждение, которое дороже всего пропустить. При значительном снижении цены на торгах обеспечение исполнения считается по повышенным правилам, а аванс не выплачивается вовсе. Повышенное обеспечение тянет за собой и удорожание самой гарантии: комиссия банка считается от выросшей суммы. Цифры и пороги — в отдельной главе; сейчас важно запомнить механизм: чем ниже вы уронили цену, тем дороже вам обойдётся право её исполнить.

Что берут только с победителя

Подача заявки бесплатна: ни спецсчёт, ни площадка при подаче денег не берут. Плата площадке взимается только с победителя — не более 1% НМЦК, с потолком в несколько тысяч рублей, который для малого бизнеса ниже; точную сумму смотрите в регламенте площадки — правительство её пересматривает.

Взгляд с той стороны стола

Зачем государству эти деньги? Когда я готовил процедуры у заказчика, обеспечение никогда не было доходом: удержать его — значит признать закупку сорванной. Победитель ушёл, срок потерян, процедуру объявлять заново.

Обеспечение заявки — фильтр серьёзности намерений: оно отсекает не бедных, а тех, кто подаётся на всё подряд и потом исчезает. Обеспечение исполнения — страховка на случай, если поставщик не справится: заказчику нужно, чтобы школу отремонтировали, а не чтобы кто-то заплатил неустойку. Для комиссии ваши деньги — просто сумма, которая вернётся по протоколу.

Что из этого следует

Постоянных расходов у новичка почти нет: подпись для ИП и директора бесплатна, спецсчёт стоит копейки, подача заявки — ноль. Основные суммы — обеспечения — это ваши же деньги, замороженные на время процедуры. Поэтому считайте не «сколько нужно на тендеры», а сколько вы можете позволить себе временно заморозить, — и держите первые заявки в этих пределах, сразу под две-три закупки: обеспечения блокируются параллельно, и именно на этом новички упираются в потолок. Невозвратных трат всего две — комиссия за гарантию и плата площадке, и обе появляются, только когда вы уже что-то выиграли. И есть четвёртая строка сметы, которую новички не пишут вообще, — разрыв во времени. На оплату отводится семь рабочих дней с даты подписания документа о приёмке — это общий случай из четырёх, остальные в главе 24. Но приёмка наступает после исполнения, а расходы вы несёте до него. Этот кассовый разрыв создаёт нормальный ход процедуры, а не чья-то недобросовестность, — и посчитать его нужно заранее, вместе с обеспечением.

Глава 5. Закупки, от которых новичку держаться подальше

Новичок боится проиграть. Зря боится не того: проигранная закупка стоит потраченной недели, и всё. Самая дорогая ошибка — закупка выигранная, но не та. Победа там, где вы не имели права участвовать, может стоить обеспечения заявки, репутации и двух лет в реестре недобросовестных поставщиков. Я годы сидел в комиссиях и видел обе картины: отклонённый уходит злой, но целый; победитель не той закупки уходит объясняться в антимонопольный орган. Эта глава — фильтр «не моя закупка», который надо прогонять до подготовки заявки, а не после победы.

Где нужен допуск, которого нельзя «дообещать»

Единые требования к участникам — часть 1 статьи 31 44-ФЗ, они обязательны для всех конкурентных закупок. Почти все подтверждаются декларацией: поставили галочку — и ответственность ваша. Но пункт 1 части 1 — лицензии, членство в СРО, допуски для тех, чья деятельность и есть предмет закупки, — единственное требование, которое подтверждается документом или записью в реестре. Его нельзя пообещать «получим после победы»: недостоверность определяется на момент подачи заявки, а декларирование допуска, которого нет, — прямой путь в ту самую катастрофу из первого абзаца.

Классика — стройка. Строительство, реконструкция, капремонт и снос требуют членства в профильной СРО с установленного законом порога цены договора — число называть не стану, оно меняется, а сам порог работает не в каждой закупке, так что смотрите извещение и действующую редакцию. Изыскания и проектирование — СРО всегда, без всякого порога. Есть и обратная сторона: на отдельные отделочные и вспомогательные работы, не относящиеся к капитальному строительству, требовать СРО неправомерно — вот ваша соседняя открытая дверь. И читайте собственную выписку из реестра СРО: там стоит предельная сумма одного договора, и если цена контракта выше — это формальное основание отклонить вас, каким бы честным ни был допуск. Сверх единых требований бывают дополнительные — по опыту и ресурсам, их утверждает Правительство; ищите их в извещении, и если требуют исполненный контракт, которого у вас нет, — закупка не ваша.

Где придётся резать цену — и где её не пересчитать

Уронили цену на двадцать пять процентов от начальной и больше — включается статья 37 44-ФЗ: полуторное обеспечение исполнения, а в закупках подешевле — на выбор, обеспечение или подтверждение добросовестности; аванса при таком снижении не будет вовсе. Не выполнили антидемпинговое требование — вы уклонившийся, а это основание для РНП. Механику разберём в главе про торги; здесь важен маркер: если конкуренты в этой нише при-

вычно падают ниже четверти цены, новичку туда рано. И сниму частое заблуждение: к запросу котировок антидемпинговые меры не применяются — только к конкурсам и аукционам. По 223-ФЗ единого механизма нет: заказчик вправе прописать меры в положении о закупке, а нет их там — не может требовать повышенного обеспечения.

Рядом вторая зона — конкурсы, где побеждает не цена, а баллы: квалификация, опыт, репутация, техпредложения. Для новичка там ловушка не в проигрыше, а в бесполезности спора: контрольный орган не рассматривает жалобы, сводящиеся к результату оценки по критериям (статья 106 44-ФЗ). Мало баллов — значит мало, оспорить почти нечем.

Куда не войти по своей инициативе

Закрытый конкурс и закрытый аукцион — без извещения в ЕИС: вместо него приглашения ограниченному кругу. Откликнуться не на что — в закрытую процедуру нельзя «зайти» самому, и это исчерпывающий аргумент её пропустить. Гособоронзаказ — отдельный закон №275-ФЗ поверх 44-ФЗ, и новичок там недооценивает не процедуру, а режим денег: отдельные счета в уполномоченном банке с ограниченным перечнем операций, отдельный учёт по каждому контракту, государственное регулирование цен.

Теперь главное — и без смягчений. Малые закупки и закупка у единственного поставщика выглядят убежищем новичка: маленькие суммы, никакой борьбы. Это иллюзия, и опасная. Часть таких закупок вообще не появляется как процедура — контракт заключается напрямую, комиссии нет, и доступ зависит не от умения подать заявку, а от того, знает ли заказчик о вашем существовании. По 223-ФЗ ещё жёстче: часть 15 статьи 4 позволяет заказчику при небольшой сумме законно не размещать сведения вовсе — ни извещения, ни строки в плане, ни записи в реестре договоров. Посторонний не узнает о такой закупке ни до, ни после. Войти туда, следя за системой, нельзя — она там не отражается; войти можно, только став известным заказчику заранее. Это не лёгкая дверь для начинающего — это зона «своего» с повышенным риском, и дробление потребности под лимит, если вам его предложат, антимонопольный орган и суды считают нарушением.

Маркеры на полях

Закупка под своего — узнали признаки из главы 2 (лишние требования, условия под одного, нереальные сроки, заниженная цена) — не тратьте неделю: жалуйтесь в территориальное УФАС до завершения торгов или проходите мимо. Национальный режим — если в извещении запрет, ограничение или преимущество по статье 14 44-ФЗ и постановлению №1875, а вы не разобрались с происхождением товара и кодом ОКПД2 — кодом классификатора продукции, — закупка не ваша; самая дорогая ошибка здесь — «похожий товар с другим кодом». Подробно — в главе 20.

Взгляд с той стороны стола

Комиссия отклонит вас за отсутствие допуска без колебаний — это формальное основание, спорить не о чем. Страшнее, когда не отклонит: недостоверность всплывает после победы, и тогда это уже не отклонение, а кандидатура в РНП. Решение принимает комиссия антимонопольного органа, заслушав обе стороны, — но лучший способ выиграть то заседание состоит в том, чтобы на него не попадать. Поэтому вывод главы простой. Не указывайте в заявке документов, которых нет на момент подачи, даже если планируете быстро их получить. Прогоняйте каждую закупку через фильтр: есть допуск — по цене пройду без демпинга — процедура открытая и конкурентная — нацрежим понятен. Любое «нет» — закрываете извещение и открываете следующее: рядом с почти каждой закрытой зоной есть открытая, а закупок в системе больше, чем у вас недель.

ЧАСТЬ 2. ПОДГОТОВКА ЗА ОДНУ НЕДЕЛЮ

Глава 6. Электронная подпись и Госуслуги

Решение участвовать принято — теперь его надо превратить в набор готовых инструментов, и первый из них откладывают дальше всех. В списке дел новичка электронная подпись обычно стоит где-то между «купить токен» и «настроить компьютер» — техническая мелочь, которую надо один раз пережить. Это ошибка масштаба. Подпись — не флешка и не расходная строка, а ваша юридическая личность в закупках. Всё, что подписано действующим сертификатом, считается сделанным его владельцем — из этой презумпции исходят и заказчики, и контрольные органы. Никто не будет разбираться, кто сидел за клавиатурой. Поэтому глава про подпись — на самом деле глава про полномочия и про сроки.

Какая подпись и где она работает

Для участия в закупках по 44-ФЗ и 223-ФЗ нужна усиленная квалифицированная электронная подпись — УКЭП. Простая и неквалифицированная не годятся: только УКЭП даёт документам юридическую силу в ЕИС, на площадках и в обмене с заказчиком. Документ, подписанный УКЭП, равнозначен бумажному с собственноручной подписью — это норма закона об электронной подписи №63-ФЗ, а не обычай площадок.

Подписывать придётся почти всё: регистрацию в ЕИС и включение в реестр участников, аккредитацию на площадках, заявки, запросы разъяснений, контракт, документ о приёмке, жалобу в ФАС. То есть подпись сопровождает вас от первого шага до спора с заказчиком — и на каждом из этих шагов действует та же презумпция: подписано сертификатом — значит, сделано вами.

Кому бесплатно, кому за деньги

Руководитель юридического лица и индивидуальный предприниматель получают УКЭП бесплатно — в удостоверяющем центре ФНС России либо у доверенного лица ФНС. Нужна личная явка с документами: как правило, паспорт, СНИЛС, сертифицированный носитель — токен или смарт-карта, — и документы о статусе; точный перечень стоит сверить на сайте самого центра, требования немного отличаются. Ключ запишут на носитель, а центр выдаст программы для работы с подписью и инструкции по настройке.

Сотруднику — тендерному специалисту, юристу, бухгалтеру — подпись оформляют коммерческие аккредитованные удостоверяющие центры; перечень аккредитованных есть на сайте Минцифры. Это платно, а сумм я не называю — почему, объяснил в главе 4. Заявку часто подают онлайн, личность подтверждают в офисе или удалённо — через Госуслуги и биометрию.

Важно понимать, что именно получит сотрудник. Подписи «на организацию с указанием сотрудника» больше не выдают: сотрудник подписывает личной подписью физического лица, а полномочия подтверждает машиночитаемой доверенностью — МЧД, когда она требуется для конкретной операции. Отсюда рабочая схема: подпись руководителя — для ЕИС и реестра участников, сотрудникам — свои подписи для текущей работы. Чего делать нельзя — передавать сотруднику токен и пароль руководителя. Помните презумпцию: всё, подписанное этим сертификатом, юридически сделал руководитель, что бы ни происходило на самом деле. Каждый входит в кабинет под своей учётной записью — это не бюрократия, это ваша защита.

Выпуск сертификата занимает от нескольких часов до нескольких рабочих дней, у разных центров по-разному. Закладывайте несколько рабочих дней, а не последний вечер.

Госуслуги — вторая половина связки

Сама по себе подпись в закупки не пускает. Регистрация в ЕИС требует подтверждённой учётной записи на Госуслугах у руководителя или ИП: вход в личный кабинет участника идёт через ЕСИА, и базовый пользователь кабинета — именно первое лицо с подтверждёнными данными, связанными с подписью. Если после входа ваша организация не появляется в выборе, чинить нужно не ЕИС, а сведения в ЕСИА и государственных реестрах — ЕИС лишь читает их. Сама регистрация в ЕИС бесплатна; платными бывают только выпуск подписи, настройка рабочего места и помощь специалиста. Пошаговую регистрацию разберём в следующей главе — сейчас достаточно того, что подтверждённые Госуслуги и работающая подпись должны быть готовы до неё.

Взгляд с той стороны стола

За годы в комиссиях я усвоил: заявки чаще гибнут не от того, что заказчику неинтересен участник, а от формальных ошибок — просроченный документ, неверный формат, неподтверждённые полномочия подписанта. Подпись даёт все три варианта сразу. Ошибка в сертификате, подпись неуполномоченного лица, истёкший срок — это невозможность участвовать, а в худших сценариях и риск реестра недобросовестных поставщиков. Расхождение данных сертификата со сведениями в ЕИС трактуется чаще не в пользу поставщика — комиссия не обязана угадывать, что «это одна и та же фирма».

И главное про сроки. Срок действия сертификата ограничен, а истечь он любит в самый неудобный момент — посреди закупки. На подписание проекта контракта закон даёт пять рабочих дней после конкурса и аукциона и всего один — после запроса котировок; после протокола разногласий — тоже один. Если именно в это окно сертификат отказал, вы рискуете статусом уклонившегося и обращением заказчика в ФАС о включении в реестр. Подробно о подписании поговорим в своей главе; здесь достаточно вывода: подпись проверяют до победы, а не после.

Что сделать до первой заявки

Обращайтесь с подписью как с полномочием, а не с флешкой. Получите её на первое лицо бесплатно в ФНС, сотрудникам оформите отдельные — со своими учётными записями и доверенностями, и никогда не пускайте чужие руки к токenu руководителя. Настроив рабочее место, проверьте его целиком: токен подключён, сертификат не истёк, криптопровайдер установлен, расширение браузера включено, всплывающие окна для сайта разрешены, дата и время на компьютере верны, старых конфликтующих сертификатов нет. Потом протестируйте подпись там, где ей работать: на Госуслугах, в ЕИС, на площадках. Продлевайте заблаговременно — перевыпустить можно в том же или любом другом аккредитованном центре, — а при смене руководителя оформляйте новую подпись сразу и обновляйте сведения в ЕИС и на площадках, иначе встанут и аккредитация, и подписание контрактов. Ничего из этого не откладывайте на последний день: обновление сертификата или доверенности занимает время, а закупка ждать не будет.

Глава 7. Регистрация в ЕИС и ЕРУЗ: один раз для всех площадок

Перечень федеральных электронных площадок пугает арифметикой: их восемь, плюс специализированные для закрытых закупок и гособоронзаказа, и в голове это сразу умножается — восемь регистраций, восемь пакетов документов, восемь кабинетов. Умножать не надо. Регистрация в закупках одна на всех: вы проходите её единожды и дальше только продлеваете.

Подпись перевыпускается, обеспечение вносится под каждую закупку — а регистрируетесь вы один раз.

Что такое ЕИС и ЕРУЗ

ЕИС — единая информационная система в сфере закупок, сайт zakupki.gov.ru. Внутри неё живёт ЕРУЗ — единый реестр участников закупок; регистрация в нём предусмотрена статьёй 24.2 закона №44-ФЗ. Механика такая: вы один раз регистрируетесь в ЕИС и попадаете в ЕРУЗ, после чего оператор федеральной площадки обязан аккредитовать вас не позднее рабочего дня, следующего за регистрацией, — и не вправе требовать дополнительные документы. Ни справок, ни повторных анкет. Обычно это происходит само, без вашего участия. Перечень площадок утверждён распоряжением Правительства от 12.07.2018 №1447-р; поимённо я их перечислять не стану: список площадок пересматривают, актуальный вы увидите в самой ЕИС.

Личный кабинет участника в ЕИС — ваш единый профиль, связанный с ЕРУЗ и реестрами контрактов. Кабинеты на площадках нужны уже для конкретных процедур, и данные туда передаются из ЕИС.

Границы обещания назову честно. По 223-ФЗ автоматическая аккредитация не универсальна: доступ зависит от вида закупки, положения о закупке заказчика и секции площадки. Коммерческие торги, торги имуществом и банкротные процедуры регистрация в ЕИС, как правило, не открывает — там свой порядок; у специализированной площадки для гособоронзаказа тоже свой. Но для закупок по 44-ФЗ, с которых начинает новичок, правило работает целиком: одна регистрация — все площадки.

И о деньгах: регистрация в ЕИС бесплатна, аккредитация на федеральных площадках — тоже. Расходы бывают на выпуск подписи, настройку рабочего места, помощь специалиста. За саму запись в реестре — никому и ничего.

Путь до записи в ЕРУЗ

Начинается всё не в ЕИС, а на Госуслугах: подтверждённая учётная запись руководителя или ИП и профиль организации, связанный с руководителем. И действующая квалифицированная подпись руководителя или уполномоченного лица — срок сертификата, ИНН, ФИО, работающий криптоплагин; как её получают — глава 6.

Дальше — вход в личный кабинет участника на сайте ЕИС через Госуслуги, выбор организации. Карточку участника ЕИС собирает сама из ЕГРЮЛ или ЕГРИП и Госуслуг — вы проверяете её и дополняете разрешённые поля, тут же настраиваете пользователей и полномочия сотрудников: роли, доверенности. Остаётся подписать и направить сведения о регистрации через личный кабинет.

И последнее: вход в кабинет ещё не доказывает, что регистрация завершена, — найдите себя в реестре ЕРУЗ и проверьте аккредитацию на нужных площадках.

Сколько это займёт — числом не скажу: срок зависит от готовности учётной записи на Госуслугах, корректности государственных данных, подписи и отсутствия технических ошибок. Именно поэтому регистрироваться в последний день перед интересной закупкой — плохая затея; это мой совет, а не норма закона. И заявку потом подавайте за два-три дня до окончания срока, а не впритык. Ещё одно: регистрация не бессрочна. Срок её действия смотрите в своём личном кабинете и продлевайте заранее — называть число, которое может смениться, я не стану.

Если не пускает — почти всегда виновата не ЕИС. Организация не появилась после входа — не подтверждена учётная запись в ЕСИА, нет профиля организации или данные разошлись с ЕГРЮЛ: чинить надо там, а не в ЕИС. Система не видит подпись — токен, сертификат,

криптоплагин; техника — в главе 6. В сертификате и профиле разные сведения — карточку с расхождениями не подписывайте, сначала найдите источник ошибки. Регистрация есть, а площадка не пускает — проверьте, прошёл ли следующий рабочий день, статус аккредитации, права пользователя и секцию. Это практические затыки, а не законный перечень оснований отказа.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.