

ПОДРЯДЪ

---



# ГОСЗАКУПКИ С НУЛЯ

---



Практический курс от «Подрядъ»

От мифа «всё куплено» до денег на счёте

*Упорядочиваем хаос закупок в единое дело*

---



Азат Шаяхметов

**Госзакупки с нуля. Практический  
курс от «Подрядъ»: от мифа  
«всё куплено» до денег на счёте**

«Автор»

2026

## **Шаяхметов А.**

Госзакупки с нуля. Практический курс от «Подрядъ»: от мифа «всё куплено» до денег на счёте / А. Шаяхметов — «Автор», 2026

Практический курс от компании «Подрядъ». Сначала разбираем миф «все тендеры куплены», затем — полный цикл: регистрация в ЕИС и ЕРУЗ, поиск и анализ, заявка, аукцион, приёмка и деньги на счёте. Для владельцев бизнеса и тех, кто хочет зарабатывать на тендерном сопровождении. С чек-листами и шпаргалками.

# Содержание

|                                                      |   |
|------------------------------------------------------|---|
| Вступление                                           | 5 |
| Часть I. Сначала уберите барьер                      | 6 |
| Глава 1. «Все тендеры куплены» — разгром мифа        | 6 |
| Глава 2. Почему государство — лучший клиент в стране | 7 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                    | 8 |

# **Азат Шаяхметов**

## **Госзакупки с нуля. Практический курс от «Подрядъ»: от мифа «всё куплено» до денег на счёте**

### **Вступление**

Эта книга создана командой компании «Подрядъ» — практиками тендерного сопровождения, которые каждый день проводят поставщиков через всю цепочку: от поиска извещения до денег на счёте. Мы не теоретики и не «продавцы курсов». Мы работаем в тех же кабинетах, на тех же площадках и с теми же сбоями, о которых пишем.

За годы сопровождения мы видели одно и то же: компании проигрывают не потому, что «всё куплено», а потому что ошибаются в Форме 2, пропускают сроки, не читают проект контракта и не считают красную линию до торгов. Миф о купленных тендерах удобен — он снимает ответственность. Мы начинаем книгу с его разбора именно поэтому: пока барьер в голове, практика не начинается.

Книга построена как полный цикл участника закупок. Сначала — мир и правила. Затем — ключи доступа. Потом — поиск, анализ, деньги, торги, исполнение. В конце — профессия брокера и справочник. В приложениях — рабочие чек-листы.

Если вы владелец бизнеса — книга покажет, как войти в госзаказ без посредников. Если хотите зарабатывать на сопровождении — здесь модель, договор, крючки для клиентов и первые тридцать дней.

***Компания «Подрядъ». Тендерное сопровождение.***

## Часть I. Сначала уберите барьер

### Глава 1. «Все тендеры куплены» — разгром мифа

Почему миф живёт. Он удобен. Он объясняет поражения без разбора собственных ошибок и оправдывает бездействие. Он также выгоден мошенникам, продающим «доступ к решённым схемам».

Аргумент 1. Масштаб. Миллионы процедур в год, триллионы рублей. Большинство — малые лоты. Никто не строит преступную схему ради канцелярии за триста тысяч: риск несопоставим с выгодой.

Аргумент 2. В аукционе заказчик не выбирает победителя. Участники торгуются под номерами. Победителя фиксирует протокол площадки по минимальной цене. «Пообещать победу» своему человеку — значит надеяться, что он перебьёт всех.

*«Постоянный поставщик» больницы считал контракт своим. Новичок из другого региона опустил цену на 12%. Постоянный поставщик в аукцион не зашёл. Протокол зафиксировал победу минимальной цены.*

Аргумент 3. Цифровой след живёт вечно. Каждая заявка и подпись хранятся в системе. Контролёры могут разобрать закупку спустя годы. Большинство заказчиков боятся ответственности сильнее, чем хотят «левой» выручки.

Аргумент 4. Нарушения есть — и против них работают инструменты. Заточки отменяются жалобой в ФАС, сговоры вскрываются. Механизм жалоб доказывает: система спорна, а не сдана.

*Тендер на фильтры описывал бренд без «или эквивалент». Жалоба в ФАС — задание исправили, посторонний выиграл на 18% дешевле.*

Аргумент 5. То, что выглядит как «куплено», часто ваша ошибка. Аудит десяти поражений: шесть отклонений за Форму 2, три пропущенных срока, один пустой спецсчёт. После дисциплины — три победы из пяти.

Аргумент 6. Победители — не всегда «свои». В реестре контрактов рядом с местными стоят компании из других регионов. Чужаки выигрывают каждую неделю.

Что делать при нарушении. Запрос разъяснений, жалоба в ФАС до окончания подачи, обращение в прокуратуру с доказательствами.

**Важно. Ваш главный конкурент — не знакомый заказчика, а ваша ошибка из чек-листа.**

*Совет. Возьмите последнее поражение. Откройте протокол отклонения. В девяти случаях из десяти причина начинается со слова «участник...».*

## Глава 2. Почему государство — лучший клиент в стране

Государство покупает всё: от скрепок до мостов. Каждый год через систему проходят триллионы рублей. Значительная часть достаётся обычным компаниям.

Главное: государство не имеет права покупать «у знакомого». Оно обязано объявить потребность публично и выбрать лучшее предложение. Пока вы добросовестны — дверь открыта независимо от размера компании.

*Школе нужно 30 парт. Директор публикует заказ. Три фабрики выходят на аукцион. Школа получает парты дешевле, победитель — контракт, о котором месяц назад не знал.*

## **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.