

Александр Чичулин

---

**Стратегия  
победителя  
по 44-ФЗ**



# Александр Чичулин

## Стратегия победителя по 44-ФЗ

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=73386453](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73386453)*

*ISBN 9785006930001*

### Аннотация

Это живая, дышащая система знаний, поданная так, как я сам хотел бы получить её в начале пути: без воды, с юмором, с честными рассказами о провалах и озарениях. Мы начнем с азов: что такое ЕИС, как получить цифровую подпись и не утонуть в терминах. Мы разберем каждую процедуру, как сценарий книги: от запроса котировок, до сложного конкурса (эпический роман). Я покажу вам подводные камни, которые не видны с поверхности, и скрытые возможности, которые открываются только посвященным.

# Содержание

ПРОЛОГ: ОТ ПИСАТЕЛЯ – К БИЗНЕС-ТВОРЦУ	6
● Вместо предисловия: Почему я, создатель миров, иду в госзакупки? Искренний разговор за чашкой кофе	6
● Глава 0. Новая реальность: как творческое мышление становится главным оружием в тендерах	10
ТОМ I. НЕОФИТ: ПЕРВОЕ ЗНАКОМСТВО С МИРОМ	14
ЧАСТЬ 1: КАРТА ТЕРРИТОРИИ И ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ	15
● Глава 1. Два солнца этой вселенной: 44-ФЗ и 223-ФЗ. В чем суть и где скрыты ваши выгодные миры	16
● Глава 2. Главные игроки: Кто такой Заказчик (Государство), кто такой Участник (Вы) и кто такие Арбитры (ФАС, Казначейство)	21
● Глава 3. Язык, на котором здесь говорят: расшифровка ключевых терминов (ЕИС, ЭТП, НМЦК, ИЗ, ОКПД2, КБК, ЭЦП) без канцелярщины	26

<b>ЧАСТЬ 2: БАЗОВЫЙ ИНВЕНТАРЬ – ЧТОБЫ НЕ УМЕРЕТЬ В ПЕРВОМ ПОХОДЕ</b>	<b>31</b>
● Глава 4. Ваш цифровой меч и щит: как выбрать и получить квалифицированную электронную подпись (ЭЦП)	32
● Глава 5. Порталы в другие миры: аккредитация на всех ключевых электронных торговых площадках (ЭТП). Пошаговый алгоритм без паники	36
● Глава 6. Центр вселенной: как не заблудиться в Единой информационной системе (ЕИС) и находить то, что нужно именно вам	41
Конец ознакомительного фрагмента.	43

# **Стратегия победителя по 44-ФЗ**

**Александр Чичулин**

© Александр Чичулин, 2026

ISBN 978-5-0069-3000-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# **ПРОЛОГ: ОТ ПИСАТЕЛЯ – К БИЗНЕС-ТВОРЦУ**

## **● Вместо предисловия: Почему я, создатель миров, иду в госзакупки? Искренний разговор за чашкой кофе**

Знаешь, дорогой читатель, есть момент в жизни любого творца, когда он задумывается над материей. Не над той, что рождается в воображении и ложится на страницы книг строчками судеб и описаниями баталий. А над той, что позволяет этим страницам вообще появиться. Над материей, что платит за аренду студии, где стоит твой верный стол; что дарит возможность устроить незапланированный праздник для близких; что, в конце концов, дарит ту самую свободу творить, не оглядываясь на счёт в банке.

Я достиг момента, когда созданных миров стало больше, чем читателей. Когда лекции, музыкальные новеллы, песни – всё, во что я вкладывал душу, – стали заперты в скрытых папках на жёстком диске и в облаках, как сундуки с сокровищами на затонувшем корабле. Литрес скромно намекал, что моё творчество – для избранных. Очень, очень избран-

ных. Тысяча рублей в месяц – это не оценка труда, это намёк на то, что пора что-то менять.

И я менял. Я переписывал главы, менял обложки, запускал рекламные кампании. Я делал всё, что делают творцы в современном мире, пытаясь быть услышанными. Но однажды ночью, за очередной чашкой кофе, глядя на спящий город за окном, я задал себе другой вопрос. Не «как заставить мир заметить мои миры?», а «где существует мир, который платит за умение эти миры создавать?».

Где ценят структурированность, стратегию, умение выстраивать сложные сюжеты из цифр и параграфов, предугадывать ходы противников и просчитывать последствия на двадцать ходов вперёд? Где нужна не просто креативность, а креативность, обёрнутая в стальную логику? Где можно применить дар убеждения, но не в монологах героев, а в тексте коммерческого предложения?

Ответ пришёл неожиданно, горько и... обнадеживающе. Госзакупки.

Прозвучало скучно? Бюрократично? Серо? А теперь закрой глаза и посмотри на это моими глазами.

Это не бумаги. Это – величайший из когда-либо созданных людьми RPG-мир.

Здесь есть свои правила. Жёсткие, прописанные в 44-ФЗ и 223-ФЗ – это наша библия, наш свод законов мироздания. Их нельзя нарушать, но их можно виртуозно использовать.

Здесь есть свои монстры и драконы. Недобросовестные

конкуренты, коррупционные схемы, непрозрачные условия в документации – всё это боссы на разных уровнях сложности.

Здесь есть квесты. Каждая закупка – это задание с конкретной наградой. Найдёшь его, правильно выполнишь – получишь золото (контракт).

Здесь есть своя магия. Магия цифр, когда ты из десятков переменных складываешь заклинание под названием «победа». Магия анализа, когда по намёкам и обрывкам информации ты воссоздаёшь портрет заказчика и понимаешь, чего он хочет на самом деле.

И здесь есть главный приз. Не абстрактные лайки и одобрение алгоритма, а совершенно материальные деньги. Возможность водить девушку в тот самый ресторан, поехать на море, когда захочется, и дарить подарки не по праздникам, а просто потому, что ты сегодня выиграл очередной бой.

Я не уйду из творчества. Я нашёл для него новое, невероятно сложное и щедрое поле битвы. Я по-прежнему пишу. Только теперь мои чернила – это цифры, а мои персонажи – это реальные контракты, которые меняют жизнь реальных людей. Я по-прежнему создаю миры. Только теперь мой мир – это мой успешный, стабильный бизнес.

И знаешь, что самое ироничное? Этот новый мир оказался куда более благодарным читателем. Он платит за талант. Немедленно и звонко.

Так что это не предисловие к учебнику. Это приглашение.

Приглашение в новую реальность, где твоё стратегическое мышление, твоя усидчивость и твоя творческая жилка – это не увлечение, а главный актив. Где из писателя, художника, музыканта или просто мечтателя ты можешь превратиться в Бизнес-Творца.

Готов? Тогда заваривай кофе покрепче. Наше путешествие начинается.

# ● Глава 0. Новая реальность: как творческое мышление становится главным оружием в тендерах

Если вы открыли эту книгу, значит, первая искра уже вспыхнула. Вы слышали шепот: «А что, если?..» И этот шепот противоречит всему, что вы знали о государственных закупках. Вам рисовали образ скучных чиновников, гор бумаг и убийственной рутины. А я говорю вам: забудьте. Забудьте всё, что вы слышали.

Вы стоите на пороге не офиса, а новой реальности. И ваш багаж, который вы считали неподходящим – ваше творческое, нелинейное мышление – вот ваш главный козырь. Пока «технари» будут тупо следовать инструкциям, вы будете их переписывать.

Давайте разберем по косточкам, почему творец с его особым складом ума – это кошмарный сон для любого шаблонного конкурента.

## **1. Вы не строите заявки – вы пишете истории.**

Обычный участник видит в документации список требований. Творец видит нарратив. Он читает между строк. За каждым техническим заданием (ТЗ) стоит живой человек – заказчик. У него есть страхи: «а вдруг поставят брак?», «а справятся ли?». У него есть потребности, которые он сам

мог не озвучить.

Ваша задача – не просто соответствовать. Ваша задача – написать историю, в которой вы – идеальное решение всех его проблем. Ваше предложение должно быть не просто сухим перечнем товаров, а готовым сценарием безупречного исполнения контракта. Вы прописываете персонажей (ваших логистов, ваших инженеров), создаете атмосферу надежности и предсказуемости развязки. Вы не продаете товар. Вы продаете уверенность и покой.

**2. Вы не анализируете – вы исследуете мир.**

Для бухгалтера анализ прошлых закупок заказчика – это таблицы с цифрами. Для вас – это раскопки древней цивилизации. Каждая закупка – артефакт. Почему в прошлый раз победила именно эта компания? С какой скидкой? Что было в документации, что отсеяло остальных? Какие формулировки он использует? Это не анализ. Это детективное расследование, где вы по крупичкам воссоздаете портрет вашего «читателя» – заказчика. И, поняв его вкусы, вы предлагаете ему именно ту «книгу», которую он ждет.

**3. Вы не участвуете в аукционе – вы ведете психологическую дуэль.**

Аукцион – это не просто механическое сбивание цены. Это танец, это игра на нервах. Шаблонный игрок будет сбивать цену до последнего, пока есть копейка прибыли. Творец чувствует ритм. Он знает, когда нужно нажать быстро и жестко, чтобы сломить волю соперника, а когда выждать

паузу, чтобы создать атмосферу неуверенности. Он не просто видит цифры в столбце, он чувствует, кто за ними стоит: крупный игрок, которому просто нужно загрузить мощности, или отчаянный одиночка, готовый работать в ноль. Ваше творческое чутье – это ваш радар.

#### **4. Вы не видите проблемы – вы видите сюжетные повороты.**

Вам отказали в допуске по формальному признаку? Неудачно подали документы? Конкурент подал жалобу? Для кого-то это катастрофа. Для вас – это новый виток сюжета. Вы не паникуете. Вы оцениваете ситуацию как интересную головоломку. «Хм, так значит, ФАС трактует этот пункт именно так? Интересно. Запомним на будущее. А сейчас нужно придумать, как обойти это ограничение в следующий раз или как оспорить решение, выстроив железную логическую цепь аргументов». Каждая неудача – это не провал, а бета-тест новой стратегии. Ценная информация для следующей главы.

#### **5. Вы не ведете бизнес – вы создаете вселенную.**

Рядовой поставщик видит разрозненные закупки. Творец видит глобальную стратегию. Он не просто хаотично швыряет заявки во все подряд тендеры. Он выстраивает свою вселенную. Он определяет свою нишу – свой «жанр». Он создает «фракции» – сети доверенных субподрядчиков. Он пишет «историю» своего бренда – репутацию надежного партнера, который не просто поставяет товар, а предлагает интеллек-

туальное решение. Он программирует завтрашний день, анализируя тренды госзаказа.

### **Резюме.**

В мире госзакупок давно царят скучные клерки и жадные дельцы. Им на смену идут новые герои – Бизнес-Творцы.

Им не нужен шестизначный стартовый капитал. Им не нужны связи в кабинетах (хотя это и не помешает). Их главный капитал – это их гибкий, изощренный ум, способность видеть шаблоны и ломать их, умение рассказывать такие истории, за которые государство готово платить очень реальные деньги.

Вы уже обладаете всем необходимым. Вам просто нужно сменить декорации и перенести действие вашего личного эпоса с бумажных страниц и нотных станов на бескрайние просторы электронных торговых площадок.

Ваше оружие заточено. Ваш мир ждет. Пора творить.

# ТОМ I. НЕОФИТ: ПЕРВОЕ ЗНАКОМСТВО С МИРОМ

## **Анонс тома:**

Вы стоите на пороге новой вселенной. Она существует по своим, не всегда очевидным законам, говорит на особом языке и полна как невероятных возможностей, так и скрытых опасностей. Первый шаг – самый сложный и самый важный. Ошибётесь здесь – и можно навсегда разочароваться, так и не узнав, какие сокровища скрываются в глубине.

Этот том – ваш самый первый и самый надёжный компас. Мы не будем бросаться в бой. Вместо этого мы спокойно и обстоятельно изучим карту территории и правила безопасности. Мы разберёмся, как устроен этот мир, кто в нём главные игроки и на каком языке они говорят. Вы получите не сухую теорию, а живое, образное понимание основных принципов. Наша цель – чтобы вы перестали чувствовать себя чужим и начали ориентироваться в госзакупках с уверенностью первооткрывателя, который знает, куда и зачем он идет.

Добро пожаловать в мир госзаказа. Приключение начинается.

# ЧАСТЬ 1: КАРТА ТЕРРИТОРИИ И ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ

## **Вводная к части:**

Прежде чем отправиться в незнакомую страну, умный путешественник изучает её законы, узнаёт о местных обычаях и учит несколько ключевых фраз. Именно этим мы и займёмся в первой части.

Здесь мы зложим фундамент всего вашего будущего успеха. Мы не просто перечислим скучные термины, а расшифруем код, на котором говорят в этом мире. Вы поймёте, почему существует два основных «свода законов» – 44-ФЗ и 223-ФЗ – и в чём между ними ключевая разница для вас, как для поставщика.

Это самая важная часть всего руководства. Уделите ей максимум внимания. Прочное понимание этих основ сэкономит вам месяцы проб и ошибок и убережёт от фатальных промахов. Впереди – знакомство с главными героями этой истории и язык, на котором они говорят. Давайте сделаем этот фундамент по-настоящему крепким.

# ● Глава 1. Два солнца этой вселенной: 44-ФЗ и 223-ФЗ. В чем суть и где скрыты ваши выгодные миры

Представьте, что вы попали в планетную систему с двумя центральными светилами. Всё вращается вокруг них. Всё подчинено их гравитации. Всё живое существует по их законам. Одно светило – яркое, жёсткое, предсказуемое. Другое – более тусклое, изменчивое, с причудливыми циклами. Ошибётесь в выборе орбиты – сгорите или затеряетесь в холоде.

Вот эти два солнца в нашей вселенной госзаказа: **44-ФЗ** и **223-ФЗ**. Это не просто номера законов. Это два абсолютно разных мира, с разными правилами, жителями и сокровищами. Ваша первая и главная задача – понять, в какой системе вам комфортнее и выгоднее жить. От этого выбора зависит всё.

Давайте проведём первую картографическую экспедицию.

Солнце Первое: **44-ФЗ**. Жёсткий порядок империи.

Его **суть**: Это закон для государственных заказчиков. Для тех, кто тратит деньги из бюджета: министерства, армия, поликлиники, школы, администрации. Деньги налогоплатель-

щиков, поэтому всё строго, как в армии.

Его главный **принцип**: Максимальная экономия бюджетных средств. Проще говоря, побеждает тот, кто предложил самую низкую цену (за некоторыми, пока нам не важными исключениями). Здесь главный бог – цена.

**Правила** игры (кратко и без занудства):

● **Всё прозрачно**: Все закупки от начала и до конца проводятся в Единой информационной системе (ЕИС). Спрятаться некуда.

● **Всё по шаблону**: Документация для всех одинаковая. Заказчик не может выдумать особые условия только для своего любимчика.

● **Жёсткий контроль**: За каждым движением следит Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Любое нарушение – жалоба, штраф, отмена закупки.

● **Приоритет для российских товаров**: Есть механизмы, которые позволяют отечественным товарам побеждать даже при чуть более высокой цене. Наше – значит лучшее.

Кому здесь рады? Поставщикам стандартных, серийных товаров и услуг: канцелярия, продукты питания, мебель, строительные материалы, автомобили, уборка территории, охрана. Тем, кто готов конкурировать ценой.

Где скрыты выгоды? В объёме. Контракты здесь часто крупные, а спрос предсказуем. Школам каждый год нужен мел, больницам – бинты. Вы можете занять свою нишу и работать стабильно, как конвейер. Ваша миссия здесь – быть

самым эффективным, самым дешёвым, самым предсказуемым.

Солнце Второе: **223-ФЗ**. Свободный рынок княжеств.

Его **суть**: Это закон для госкомпаний и естественных монополий. Для тех, кто работает в рынке, но с госучастием: «Газпром», «Роснефть», «РЖД», «Ростелеком», крупные госкорпорации. Они тратят не чисто бюджетные, а свои собственные (но с долей государства) деньги. Поэтому у них гораздо больше свободы.

Его главный **принцип**: Эффективность и качество за разумные деньги. Цена здесь важна, но не всегда решающая. Часто ключевыми являются: качество товара, опыт поставщика, уникальность решения, сроки. Здесь боги – ценность и репутация.

**Правила игры** (здесь начинается творчество):

● **Правила устанавливает заказчик**: Да, вы не ослышались. Каждая госкомпания сама разрабатывает и утверждает свое Положение о закупках. Это её личный свод законов. Ваша святая обязанность перед участием – ИЗУЧИТЬ его!

● **Разнообразие процедур**: Здесь не только аукционы. Здесь огромный простор для манёвра: конкурсы, запросы предложений, котировок, многоэтапные процедуры. Можно искать не самого дешёвого, а самого умного и технологичного.

● **Меньше прозрачности**: Не все закупки обязательно

публикуются в ЕИС. Часто всё происходит на корпоративных порталах самих компаний.

● **Субъективность:** Оценка заявок может быть по балльной системе, где цена – лишь один из критериев. Решение комиссии может быть более субъективным.

**Кому здесь рады?** Поставщикам сложных, высокотехнологичных, уникальных товаров и услуг: IT-решения, сложное оборудование, инжиниринг, консалтинг, научные разработки, дизайн. Тем, кто готов конкурировать уникальностью, качеством и экспертизой.

**Где скрыты выгоды?** В марже. Здесь можно заработать не на объёме, а на качестве одного контракта. Ваш уникальный софт или ваша блестящая услуга могут быть оценены по достоинству и оплачены щедро. Ваша миссия здесь – быть не дешёвым, а незаменимым.

**Так где же копать вам?** Практический выбор.

Заварите чай. Возьмите блокнот. **Ответьте на вопросы:**

**Что я продаю?**

○ Блинчики, картошку, ручки, лампочки? Ваш путь – 44-ФЗ. Бейте ценой.

○ Веб-дизайн, сложный софт, инновационные материалы, консалтинг? Ваш путь – 223-ФЗ. Бейте уникальностью.

**Как я хочу работать?**

○ «Хочу стабильный конвейер заказов» – смотрите в сторону 44-ФЗ.

○ «Хочу интересные проекты с высокой оплатой» – ваш

выбор 223-ФЗ.

## **Готов ли я к кропотливой работе?**

○ 44-ФЗ требует дотошного соблюдения формальностей. Ошибся в документе – вылетел.

○ 223-ФЗ требует глубокого изучения правил каждой отдельной компании. Это как учить диалекты одного языка.

**Главный секрет Грандмастера:** Настоящие маги не выбирают одно солнце. Они живут в системе двойной звезды. Они используют 44-ФЗ для стабильного *cash flow*, как фундамент. А на 223-ФЗ они охотятся за крупными, жирными контрактами, которые дают настоящую финансовую мощь и рост.

Ваш первый шаг в новом мире – определиться, с какого солнца вы начнёте греться. Но помните: рано или поздно вы посмотрите на оба.

В следующей главе мы познакомимся с главными действующими лицами этой вселенной. Узнаем, кто всё это затеял и для кого мы, собственно, все здесь собрались.

## ● Глава 2. Главные игроки: Кто такой Заказчик (Государство), кто такой Участник (Вы) и кто такие Арбитры (ФАС, Казначейство)

Любая великая история держится на трёх китах: на том, кто хочет получить результат; на том, кто может этот результат дать; и на том, кто следит, чтобы всё было по правилам. Наш мир госзакупок – не исключение. Здесь всё вращается вокруг трёх ключевых фигур. Не поймёте их мотивы, страхи и цели – будете как слепой котёнок тыкаться в лабиринте.

**Давайте знакомиться с главными героями нашей саги.**

1. **Заказчик.** Не безликое «Государство», а живой человек с проблемой.

Забудьте образ этакого Левиафана, холодного и бездушного монстра. Заказчик – это конкретный человек. У него есть имя, должность и, главное, – проблема, которую ему поручили решить к определённом сроку.

● **Кто он?** Это директор школы, которой к 1 сентября нужны новые парты. Это главный врач поликлиники,купающий томограф. Это начальник отдела логистики в «Газпроме», которому нужны 1000 новых подшипников для трубопровода.

● **Его главная цель:** Решить свою проблему качественно, быстро и без лишней головной боли. Он не хочет получать брак, он ненавидит срывы сроков, он панически боится проверок и жалоб от вас же, участников.

● **Его главный страх:** Совершить ошибку в документации, которая приведёт к скандалу, жалобе в ФАС или, не дай бог, уголовному делу за нецелевое расходование средств. Поэтому он часто перестраховывается, делает ТЗ избыточно жёстким и следует букве инструкции, даже если она абсурдна.

● **Ваша задача как Участника:** Не просто «продать товар государству». Ваша задача – помочь этому конкретному человеку решить его проблему и снять с него ответственность. Вы должны стать для него не проблемным поставщиком, а надёжным партнёром, который избавляет его от головной боли. Видите в закупке не «лотерейный билет», а «запрос о помощи» – и вы уже на шаг впереди 90% конкурентов.

2. **Участник.** Это **Вы**. Не проситель, а партнёр.

Это главный герой нашей истории. Это вы. И самое важное – сразу зафиксировать в сознании правильную роль.

Вы – не проситель, вышагивающий с протянутой рукой у казённых дверей. Вы – профессиональный партнёр, который оказывает услугу по решению проблемы.

● **Ваша цель:** Легально и прибыльно реализовать свой товар или услугу, получив за это деньги.

● **Ваша суперсила:** Ваша экспертиза. Вы знаете свой то-

вар, свой рынок, своих производителей лучше любого заказчика. Вы приносите ему это знание.

● **Ваша ответственность:** Играть строго по правилам. Ваша заявка – это ваше единственное послание миру. Ошибка в ней – это не «ой, переделаю». Это дисквалификация. Акт исполнения контракта – это не формальность, это юридически значимый документ, за которым следуют деньги.

● **Смена роли:** Как только вы перестаёте чувствовать себя «маленьким винтиком» и начинаете чувствовать себя экспертом, оказывающим услугу, всё меняется. Вы по-другому готовите заявки, по-другому общаетесь с заказчиком, по-другому ведёте себя на аукционе. Вы излучаете уверенность, а не надежду.

3. **Арбитры.** Стражи правил и хранители денег.

Это силы порядка в нашей вселенной. Их не интересует, выиграла вы или проиграли. Их интересует, был ли матч честным, а призовой фонд – в сохранности.

А) **Федеральная антимонопольная служба (ФАС)** – «Судья Дредд».

● **Кто они?** Это надзорный орган. Железные стражи закона.

● **Их цель:** Следить, чтобы и Заказчик, и Участники соблюдали «правила игры» (44-ФЗ, 223-ФЗ). Пресекать сговоры, отменять нечестные закупки, наказывать нарушителей.

● **Как с ними взаимодействовать?** Вы можете (и должны!) **подавать в ФАС жалобы на действия (или**

**бездействие) Заказчика, если он нарушил закон:** составил ТЗ «под своего», необоснованно отклонил вашу заявку и т. д. Это ваше главное оружие против произвола. Но помните: жаловаться нужно только с железобетонными аргументами и строго в отведённые сроки (обычно до подведения итогов закупки). ФАС не любит пустословия.

**Б) Казначейство (Федеральное казначейство) – «Великий Сокровищник».**

● **Кто они?** Это гигантский банкно-учётный комплекс государства.

● **Их цель:** Контролировать движение бюджетных денег. Они следят, чтобы деньги пошли именно туда, куда должны были пойти, и в нужном объёме.

● **Как они влияют на вас?** Именно через Казначейство вам придут деньги по выигранному контракту. Они же могут заблокировать ваш счёт, если вы вдруг оказались в реестре недобросовестных поставщиков (РНП) или если у вас есть недоимки по налогам. Их работа – быть последним, абсолютно непревзятым барьером на пути денег от государства к вам.

### **Резюме для будущего Грандмастера:**

Ваша игра – это не «я против Заказчика». Это треугольник:

Вы (эксперт) → решаете → Проблему Заказчика (человека) → в рамках → Правил Арбитров (ФАС и Казначейства).

Понимайте страхи Заказчика, уважайте правила Арбит-

ров и всегда помните о своей роли эксперта-партнёра. Когда эта картина сложится в вашей голове, вы перестанете бояться этого мира. Вы начнёте в нём жить и побеждать.

В следующей главе мы разберём язык, на котором говорят все эти игроки. Мы переведём скучные аббревиатуры на язык человеческий, и вы поймёте, что это не шифровка, а вполне логичные и даже элегантные термины.

## ● Глава 3. Язык, на котором здесь говорят: расшифровка ключевых терминов (ЕИС, ЭТП, НМЦК, ИЗ, ОКПД2, КБК, ЭЦП) без канцелярщины

Вот мы и подобрались к главному барьеру, который отпугивает 90% новичков. К языку. К этим душащим, непонятным аббревиатурам, которые кажутся шифровкой масонов. ЕИС, НМЦК, ОКПД2... Брр.

**Забудьте.** Прямо сейчас мы проведем операцию по «расчеловечиванию» этих терминов. Вы поймёте, что за каждым из них скрывается простая и элегантная логика. Это не бюрократический кодекс, это – панель управления вашим будущим бизнесом. И кнопки на ней нужно знать.

**Давайте** нажимать на них **по порядку.**

1. **ЕИС** (Единая информационная система) – «Вселенная в одном окне»

● **Что это?** Один-единственный гигантский официальный сайт ([zakurki.gov.ru](http://zakurki.gov.ru)), где происходит ВСЁ в мире госзакупок по 44-ФЗ.

● **Простая аналогия:** Это Ютуб для закупок. Заказчики выкладывают тут свои «видео» (извещения о закупках), а вы,

зрители-участники, можете их искать, смотреть и оставлять под ними «комментарии» (подавать заявки).

● **Ваша цель:** Сделать ЕИС своей стартовой страницей в браузере. Здесь вы будете искать закупки, изучать документацию, смотреть результаты. Это ваш главный источник правды.

2. **ЭТП** (Электронная торговая площадка) – «Арена для гладиаторов»

● **Что это?** Частные коммерческие площадки, которые обеспечивают техническую сторону торгов: проводят аукционы в реальном времени, хранят заявки.

● **Простая аналогия:** ЕИС – это афиша всех концертов в городе. А ЭТП (Сбербанк-АСТ, РТС-тендер, ЕТР Газпромбанка и др.) – это конкретные концертные залы, где эти концерты (аукционы) физически происходят.

● **Ваша цель:** Чтобы попасть на «концерт», вам нужно заранее зарегистрироваться и получить пропуск в каждый «зал». Это называется аккредитация на ЭТП.

3. **НМЦК** (Начальная максимальная цена контракта) – «Потолок мечтаний Заказчика»

● **Что это?** Та самая сумма, которую заказчик готов максимально потратить на решение своей проблемы. Та самая «цена вопроса», указанная в извещении.

● **Простая аналогия:** Вы пришли покупать машину с бюджетом в 2 млн. рублей. Это ваш НМЦК. Вы надеетесь, что сможете договориться дешевле, но больше двух вы не да-

дите ни при каких условиях.

● **Ваша цель:** Предложить цену ниже НМЦК. Весь аукцион как раз и строится на том, чтобы вы с конкурентами этот «потолок» опустили как можно ниже.

4. **ИЗ** (Извещение о закупке) – «Приглашение на бал»

● **Что это?** Главный документ, который публикует Заказчик. Это его крик души: «Люди, мне вот это нужно, вот столько денег есть, вот по этим правилам будем выбирать!».

● **Простая аналогия:** Это приглашение на свадьбу. В нём указано: кто (Заказчик), что (предмет закупки), когда (сроки) и дресс-код (требования к участникам). Ваша заявка – это ваш ответ: «Я приду, и на мне будет именно тот костюм, который вы просите».

● **Ваша цель:** Изучить ИЗ как самый важный детектив своей жизни. Пропустишь мелочь – и тебя не пустят на «торжество».

5. **ОКПД2** (Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности) – «Ярлык на товаре»

● **Что это?** Громадный цифровой справочник, где каждой твари по паре: каждому товару, работе или услуге присвоен свой уникальный цифровой код.

● **Простая аналогия:** Это гигантский прайс-лист всего на свете, где вместо названий товаров – цифры. Молоко – это один код, строительство дома – другой, услуги психолога – третий.

● **Ваша цель:** Найти в этом классификаторе код, кото-

рый точно соответствует вашему товару. Заказчик указывает его в извещении. Вы ищете закупки по нему. Это универсальный язык, который исключает разночтения.

6. **КБК** (Код бюджетной классификации) – «Номер кошелька»

● **Что это?** Ещё один цифровой код. Он указывает, из какого конкретно «кармана» бюджета пойдут деньги: на зарплаты учителям, на ремонт дорог или на закупку лекарств.

● **Простая аналогия:** У вас есть один банковский счёт, но на нём разные «копилки»: «на коммуналку», «на еду», «на отпуск». КБК – это номер конкретной копилки государства.

● **Ваша цель:** Просто знать, что это есть. Часто его нужно указывать в платёжных поручениях. В основном же, это головная боль Заказчика – правильно указать КБК в документации.

7. **ЭЦП** (Электронная цифровая подпись) – «Ваша цифровая печать и подпись»

● **Что это?** Не просто файл на флешке. Это ваш полноценный цифровой аналог, который legally приравнивается к собственноручной подписи и печати на бумаге.

● **Простая аналогия:** Это ваш персональный световой меч и пропуск в Звёздный destroyer одновременно. Без него вы – просто человек с улицы. С ним вы – полноправный участник электронных торгов, который может подавать заявки и подписывать контракты, не вставая с кресла.

● **Ваша цель:** Приобрести квалифицированную ЭЦП именно для участия в электронных торгах. Это ваш пропуск в мир. Без этого шага всё остальное бессмысленно.

### **Резюме для будущего Грандмастера:**

Эти термины – не враги. Это ваши инструменты. Вы не должны их зазубривать. Вы должны понять их логику. Когда вы это сделаете, вы перестанете видеть в документации абракадабру. Вы будете видеть структуру. Вы будете читать её как увлекательную техническую спецификацию к новому гаджету, который вы собираетесь купить.

Выучили эти семь терминов – считайте, что выучили алфавит нового языка. Теперь можно начинать складывать слова. А из слов мы будем складывать победоносные заявки.

В следующей главе мы займёмся вашим главным цифровым оружием – ЭЦП. Вы узнаете, какую именно нужно купить, где это сделать и как не облажаться на самом первом шаге.

# ЧАСТЬ 2: БАЗОВЫЙ ИНВЕНТАРЬ – ЧТОБЫ НЕ УМЕРЕТЬ В ПЕРВОМ ПОХОДЕ

## **Анонс:**

Прежде чем войти в лигу теней и сражаться за лакомые контракты, нам нужно собрать свой арсенал. Это не самый захватывающий этап, но самый важный. Ошибётесь здесь – и вас раздавят, не дав даже выйти на поле боя. Здесь нет места творчеству, только чёткие, выверенные действия. Мы получим ваше цифровое альтер-эго, откроем порталы на все ключевые торговые арены и научимся ориентироваться в главном штабе всех закупок. Скучно? Возможно. Но именно эта рутина отделяет профессионального наёмника от восторженного энтузиаста с вилами. Пристегнитесь, погружаемся в технические дебри.

# ● Глава 4. Ваш цифровой меч и щит: как выбрать и получить квалифицированную электронную подпись (ЭЦП)

Забудьте всё, что вы слышали об электронных подписях раньше. Та подпись, что вам нужна, – это не просто картинка в файле. Это не то, чем вы подписываетесь в почте. Это – ваш официальный, легальный, полномочный цифровой двойник.

С ней вы – Александр Чичулин, участник торгов, который имеет право подавать заявки на миллионы рублей и подписывать госконтракты. Без неё вы – просто Александр Чичулин с очень интересными идеями. Разница – как между рыцарем со заточенным мечом и зевакой у ринга.

Давайте разберёмся, как получить этот самый важный инструмент в вашем арсенале, не напортачив на старте.

**Шаг 1. Понимаем врага: какая именно ЭЦП нам нужна?**

Ключевое слово – **КВАЛИФИЦИРОВАННАЯ**. Только она имеет юридическую силу в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ. Всё остальное – несертифицированные сувениры.

Уточнение: вам нужна ЭЦП для участия в электронных торгах. Часто удостоверяющие центры так её и называют. Её главное свойство – она должна быть поддерживаема всеми

major-ЭТП (площадками).

## **Из чего она состоит?**

Сама ЭЦП – это не файл, а реквизиты, записанные на специальный защищённый носитель. Раньше это была флешка-токен (в виде брелока), сейчас часто используется облачная подпись. Токен – надёжнее и привычнее для системы.

**Сертификат ключа проверки электронной подписи** – это, грубо говоря, «паспорт» вашей подписи, который подтверждает, что она выдана именно вам после проверки ваших документов.

**Средство криптографической защиты информации (СКЗИ)** – это программа-«переводчик», которая устанавливается на ваш компьютер и позволяет «применять» вашу подпись к документам. Самое распространенное – **КриптоПро CSP**.

**Шаг 2.** Выбираем оружейника: идём в **аккредитованный Удостоверяющий Центр (УЦ)**

**Нельзя купить ЭЦП в первом попавшемся ларьке.** Её выдают только аккредитованные Минцифры России Удостоверяющие Центры.

## **Как найти?**

● **Самый верный путь:** Зайдите на сайты самих электронных площадок (Сбербанк-АСТ, РТС-тендер и т.д.). В разделе «Получить ЭЦП» или «Для поставщиков» они всегда дают ссылки на проверенных партнёров.

● **Или:** Найдите на сайте Минцифры РФ реестр аккреди-

тованных УЦ.

**Шаг 3. Собираем матчасть: что нужно для получения Обычный пакет документов (заранее уточните в выбранном УЦ!):**

1. **Для ИП:** Паспорт, свидетельство о регистрации ИП, ИНН, СНИЛС.

2. **Для ООО:** Паспорт руководителя, документы о назначении (директора), выписка из ЕГРЮЛ, ИНН, СНИЛС руководителя.

Часто можно подать документы онлайн, но для получения готовой ЭЦП, скорее всего, придётся приехать лично (или вызвать курьера) – это вопрос безопасности.

**Шаг 4. Совершаем обряд: установка и настройка на своём ПК**

Получили заветную флешку-токен? Поздравляю, вы купили самый дорогой в мире брелок. Теперь его нужно **активировать**.

**Устанавливаем СКЗИ.** Чаще всего это «КриптоПро CSP». Лицензию на него обычно предоставляет УЦ вместе с ЭЦП. **ВНИМАНИЕ:** Без этой программы ваш компьютер просто не «увидит» подпись на токене.

**Устанавливаем корневой сертификат вашего Удостоверяющего Центра.** Это как добавить в доверенные контакты того, кто вас представил.

**Устанавливаем браузерные плагины для работы с ЭТП** (если требуется).

**Проверяем, что всё работает.** Заходите на сайт какой-нибудь ЭТП в тестовом режиме и пробуете авторизоваться с помощью токена.

**Лайфхак от бывалого:** Заведите себе отдельную, простую и надёжную папку на компьютере, куда будете складывать ВСЕ установочные файлы, лицензии, сертификаты и инструкции, полученные от УЦ. Поверьте, через полгода, когда что-то перестанет работать, вы вознесёте молитвы в благодарность за эту папку.

**Ключевые ошибки новичков (Чего НЕ делать):**

- **Купить «любую» ЭЦП.** Не та – деньги на ветер.
- **Не настроить компьютер.** Токен будет молчать.
- **Потерять или сломать токен.** Храните как зеницу ока. Без него вы – никто в электронном мире.

● **Забывать PIN-код к токenu.** Его задают при получении. Три неверные попытки – и токен заблокируется. Придётся ехать разблокировать в УЦ.

**Резюме:** Получение ЭЦП – это не творческий процесс, это квест с чёткими правилами. Выполните его скрупулёзно, и вы получите свой цифровой меч. Теперь вы официально существуете для системы госзакупок.

В следующей главе мы пройдем аккредитацию на электронных площадках – получим пропуски на все главные арены, где и происходит настоящая битва за контракты.

# ● Глава 5. Порталы в другие миры: аккредитация на всех ключевых электронных торговых площадках (ЭТП). Пошаговый алгоритм без паники

Итак, у вас в руках заветный токен с ЭЦП – ваш цифровой паспорт. Но иметь паспорт и иметь визу в нужную страну – это разные вещи. Ваш следующий шаг – получить эти визы. Аккредитация на ЭТП – это и есть процесс получения права въезда на те самые «концертные площадки», где происходят все торги.

Без аккредитации вы можете сколько угодно смотреть на афиши закупок в ЕИС, но войти в зал и подать заявку вам не позволят. Не паникуйте. Это рутинная процедура. Сделаете всё правильно один раз – и вам больше не придётся об этом думать.

**Шаг 0. Стратегия:** На каких площадках аккредитоваться?

Не нужно метаться и регистрироваться на всех подряд. Есть «**Большая четвёрка**» – самые крупные и значимые площадки, на которых проходит львиная доля всех торгов:

**Сбербанк-АСТ** (sberbank-ast.ru) – абсолютный лидер,

гигантский объём торгов, особенно по 44-ФЗ.

**РТС-тендер** (rts-tender.ru) – мощный игрок, много закупок от крупных госкомпаний по 223-ФЗ.

**ЕЭТП** (etp.roseltorg.ru) – Единая электронная торговая площадка (ранее «Российский аукционный дом»). Много региональных заказчиков.

**Газпромбанк ЕТР** (etpgpb.ru) – сильна в закупках топливно-энергетического комплекса и не только.

**Ваша тактика:** Начните с Сбербанк-АСТ и РТС-тендер. Этого будет достаточно для 90% стартовых закупок. Позже, по мере роста, вы поймёте, нужны ли вам другие площадки.

### **Шаг 1. Подготовка документов** (Собираем «досье»)

Вам понадобится в электронном виде (отсканированные копии, часто в формате PDF):

**Устав вашей организации (ООО) / Свидетельство о регистрации (ИП).**

**Выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП** (сроком не старше 6 месяцев! Это важно!).

**Документ, подтверждающий полномочия руководителя** (приказ о назначении, протокол общего собрания).

**Паспорт руководителя** (главная страница и прописка).

**Заявление на аккредитацию** (его форма есть на каждой площадке, вы заполните его в процессе).

**Ваша квалифицированная ЭЦП** (токен и установленное ПО КриптоПро).

**Совет:** Создайте на рабочем столе папку «Для аккреди-

**тации»** и сложите туда все эти файлы. Это сэкономит вам кучу времени и нервов.

**Шаг 2. Алгоритм аккредитации** (Универсальная схема)

Процесс на всех площадках очень похож. Представьте, что вы регистрируетесь в новой социальной сети, но вместо email и пароля используете ЭЦП.

**Переходим на сайт выбранной ЭТП.** Находим кнопку «Регистрация», «Аккредитация», «Для поставщиков».

**Заполняем электронную анкету.** Система попросит ввести данные:

- Полное и краткое наименование юр. лица/ИП.
- ИНН, КПП, ОГРН.
- Юридический и почтовый адрес.
- Банковские реквизиты (расчётный счёт, корр. счёт, БИК банка).
- Контактные данные (email, телефон) – указывайте РАБОЧИЕ, на них будет приходить вся важная информация!

**Прикрепляем отсканированные копии документов из Шага 1.** Система сама подскажет, что и куда грузить.

**Подписываем заявление на аккредитацию с помощью ЭЦП.** Это ключевой момент. Вы вставляете токен в компьютер, вводите pin-код и нажимаете кнопку «Подписать и отправить».

**Ждём проверки.** Обычно это занимает от нескольких часов до 3—5 рабочих дней. Статус проверки отслеживайте

в личном кабинете на площадке. Вам на почту должны прийти уведомления.

**Получаем аккредитацию.** Если всё в порядке, вы получите уведомление о successful (успешной) аккредитации. Поздравляю, вы на арене!

### **Шаг 3. Важные нюансы и подводные камни**

● **Внимание к деталям:** Вводите все данные ТОЧНО так, как указано в ваших официальных документах. Неправильно введенный КПП или ОГРН – частая причина отказа.

● **Свежая выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП:** Это самый частый камень преткновения. Выписка должна быть актуальной! Если ей больше полугода – получите новую на сайте ФНС.

● **Одна площадка – один личный кабинет:** Помните, у каждой ЭТП свой личный кабинет. Логин и пароль к ним не нужны – вход всегда осуществляется через вашу ЭЦП.

● **Это бесплатно:** Сама аккредитация на площадках – бесплатная процедура. Деньги вы платите только за получение ЭЦП в Удостоверяющем центре.

● **Срок действия:** Аккредитация обычно выдаётся на 3 года, после чего её нужно продлевать (процедура похожа на первичную).

### **Что делать, если пришёл отказ?**

**Не паникуйте.** В отказе всегда указана причина. Чаще всего это:

● Не тот документ.

- Просроченная выписка.

- Ошибка в реквизитах.

**Исправьте** ошибку и **подайте** заявку **заново**. Это нормальная практика.

**Резюме:** Аккредитация – это тест на вашу внимательность и педантичность. Система не прощает халатности. Сделайте эту работу медленно, вдумчиво, перепроверяя каждый символ. Потратьте один день на эту рутину – и откроете себе дорогу на все ключевые торговые площадки страны.

Теперь вы полноправный житель этой вселенной. В следующей главе мы отправимся в её главный штаб – Единую информационную систему (ЕИС), чтобы научиться находить там свои первые заказы.

# ● Глава 6. Центр вселенной: как не заблудиться в Единой информационной системе (ЕИС) и находить то, что нужно именно вам

**Поздравляю!** С ЭЦП в кармане и аккредитацией на площадках вы получили пропуски в мир госзакупок. Теперь перед вами открывается главный портал, нервный центр, гигантская библиотека и карта всех сокровищ одновременно – **Единая информационная система (ЕИС)**.

Не пугайтесь её официального вида. Представьте, что вы попали в невероятно умный, но немного старомодный поисковый шкаф. В нём есть всё, но нужно знать, за какие ниточки дёрнуть. Давайте научимся им управлять.

## **Что такое ЕИС на самом деле?**

Запомните раз и навсегда: **ЕИС** – это не площадка для торгов. Здесь не подают заявки и не проводят аукционы. Это – гигантская база данных, куда стекается вся информация о госзакупках.

## **Её задачи:**

Публиковать все планируемые, текущие и завершённые закупки.

Хранить всю документацию: извещения, проекты контрактов, протоколы.

Раскрывать информацию: о заказчиках, об участниках, о исполнении контрактов.

Быть официальным источником правды.

Ваша **цель в ЕИС** – не участвовать, а **ИСКАТЬ** и **ИЗУЧАТЬ**.

**Шаг 1. Ваш первый вход и настройка «приборной панели»**

Идём на официальный сайт: [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru)

**Входим в личный кабинет с помощью ЭЦП.** Да, тут тоже нужна ваша электронная подпись. Это подтверждает ваш статус профессионального участника.

**Осваиваем интерфейс.** Он может показаться сложным.

Ваши лучшие друзья сейчас:

○ **«Поиск информации»** или **«Поиск закупок»** – главная кнопка, ради которой мы здесь.

○ **«Реестр закупок»** – то же самое, но в виде структурированного реестра.

○ **«Личный кабинет»** / **«Избранное»**

# 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.