

Анастасия Дегтеревская

& ГОСЗАКУПКИ ТЕНДЕРЫ

для малого бизнеса

КАК УЧАСТВОВАТЬ,
ЧТОБЫ ПОБЕЖДАТЬ



Анастасия Дегтеревская Госзакупки и тендеры для малого бизнеса. Как участвовать, чтобы побеждать

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67029964

Госзакупки и тендеры для малого бизнеса: Олимп-Бизнес; Москва; 2021

ISBN 978-5-9693-0491-8

Аннотация

Если вы задумываетесь о старте своего дела или намерены расширить каналы сбыта продукции, эта книга станет для вас незаменимым помощником. В ней доступно, простым языком и очень подробно описано, как организовать и развивать тендерные продажи; как исполнить договор и не угодить в реестр недобросовестных поставщиков; чем закупки по закону № 44-ФЗ отличаются от закупок по закону № 223-ФЗ, и многое другое.

Главный герой книги – молодой предприниматель Миша Торопышкин – делает свои первые шаги в госзакупках и, конечно же, совершает множество досадных ошибок. Именно тому, как избежать этих ошибок, посвящена практическая книга Анастасии Дегтеревской. Автор разбирает множество реальных кейсов, дает экспертные рекомендации и четкие пошаговые инструкции.

Книга адресована предпринимателям, работающим на рынке госзакупок РФ.

Содержание

Введение	6
Часть I	9
1.1. Начало	10
1.2. Не люблю я эти формальности...	19
1.3. Цифры, цифры... Когда уже делом займемся?	28
1.4. Этот дивный новый виртуальный мир	37
1.5. Он сказал «Поехали!»	47
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Анастасия Дегтеревская

Госзакупки и тендеры

для малого бизнеса

© А. Дегтеревская, 2021

© Издательство «Олимп-Бизнес», 2021

Введение

«Госзакупки – дело непростое, кто бы что ни говорил. Поэтому представляю вам Мишу Торопышкина. Буду рассказывать о нем истории. Он начинает свой бизнес на тендерах. Он косячит там, где косячат все новички. Встречает недобросовестных конкурентов и придирчивых заказчиков. Ищет свою нишу. И очень хочет преуспеть») А мы с вами будем наблюдать за ним. Учиться на его ошибках. Разберем сложные ситуации. И постараемся не быть такими, как Миша».

Этот текст я опубликовала в своем Инстаграме 4 июля 2019 года. С того момента вышло более 100 постов о Мише. Вы можете найти их по тегу #да_мишапротив.

Со временем у меня родилась идея расположить эти истории в логическом порядке, объединить в смысловые разделы и дать комментарии к каждой: пояснения и рекомендации, основанные на моем личном опыте, опыте моих коллег и клиентов, законодательстве и современных бизнес-реалиях.

В этих комментариях я с удовольствием учла и пожелания «коллективного разума» подписчиков моих блогов в Инстаграм и Ютуб. Среди них много действующих предпринимателей и специалистов по госзакупкам. Спасибо вам за это!

В последние годы госзакупки – динамично развивающийся рынок. Причина в том, что российское государство – самый стабильный и богатый покупатель. Деньги в бюджете есть, их активно тратят. Надежность особенно ценна в кризисные периоды.

При этом порог входа тут крайне низкий. Условно говоря, можно зарегистрироваться в качестве ИП и через неделю пробовать получить первые заказы. Стоимость контрактов начинается буквально от пары тысяч рублей. Какого-то значимого стартового капитала не требуется.

Два этих фактора – наличие заказов и простота входа – и привлекают в госзакупки множество новых игроков. Однако большинство из них крайне неопытны и раз за разом наступают на одни и те же грабли.

Истории про Мишу повествуют о фейлах начинающих предпринимателей. Я знаю, о чем говорю: каждый второй бизнесмен из числа моих подписчиков сообщает, что узнаёт себя в главном герое. Все они проходили то, через что проходит наш незадачливый коммерсант. Вот я и подумала: как было бы здорово убереечь моих читателей хотя бы от части ошибок новичков.

Я очень не люблю скучные книги. Уверена, что и вы тоже. Поэтому я хотела, чтобы моя книга была не очередным комментарием к законам, написанным на сухом юридическом языке, а стала увлекательным путешествием для предпринимателей по миру тендеров. Я старалась писать дружелюбно,

с уважением к читателю, но без панибратства и излишнего упрощения.

Книга состоит из 50 историй про Мишу Торопышкина и моих комментариев к ним. В пояснениях я стараюсь дать понятную пошаговую инструкцию, как поступать в тех или иных конкретных бизнес-ситуациях.

Моя цель – сделать книгу максимально, просто супермегаприкладной. Не отвлекаться на заумные рассуждения и разбор правовых нюансов. Коммерсантам это не нужно. Им нужны четкие, действенные алгоритмы. Получилось ли у меня? Надеюсь, что да. Но судить, конечно же, вам, дорогие читатели.

Еще одно важное замечание: **книга не заменит вам фундаментального обучения госзакупкам**. Это, скорее, практическое пособие для тех, кто:

- хочет узнать чуть больше и чуть глубже, чем рассказывают преподаватели на стандартных курсах;
- учится на своем опыте и хотел бы ускорить и облегчить себе прогресс в бизнесе;
- а также тех, кому интересно, как оно «на самом деле», а не только по букве закона.

Ну что ж, в добрый путь!

Часть I

Общие сведения о бизнесе, связанном с госзакупками.

Построение тендерных продаж

В первой части книги мы поговорим о том, какие процессы придется выстроить предпринимателю в своем бизнесе, чтобы успешно участвовать в госзакупках.

Речь пойдет о подготовке, необходимых организационных действиях, алгоритме поиска тендеров и специфических вопросах финансирования бизнеса. Мы также обсудим, как работать с партнерами и контрагентами.

Решение организационных вопросов – важнейший этап становления бизнеса. В голове у вас хотя бы в общих чертах должна сложиться бизнес-модель:

- где брать заказы и продукцию под них;
- как оформить отношения с поставщиками;
- как учитывать финансы;
- какие налоги платить;
- какие процессы делегировать, а какие взять на себя.

Эту стадию можно сравнить с закладкой фундамента здания: чем серьезнее вы к ней относитесь, тем устойчивее будет ваш бизнес.

1.1. Начало

Есть у меня приятель Миша. Фамилия – Торопышкин. Три года он трудился менеджером в автосалоне «Куплю авто», но сам добирался до работы на маршрутке. Недавно его коллега пошел на повышение, а сосед открыл точку по продаже овощей и фруктов. Все куда-то растут, двигаются, и только он – всё еще менеджер среднего звена. А между прочим, Миша никогда не мечтал быть менеджером. Он всегда хотел иметь свое дело, пусть небольшое, но – свое.

«Тем более теперь, когда родилась Катя, нужно добиваться чего-то большего, а не уныло торчать в офисе», – подумал Миша, открыл сайт «Госуслуги», подал заявление и стал ИП – индивидуальным, стало быть, предпринимателем.

Однако чем теперь заняться? В овощах и фруктах Миша ничего не смыслил, на свой автосалон денег нет. И тут, как говорится, подфартило: нашел на «Авито» объявление о продаже готового бизнеса – шиномонтажа. А что, идея хорошая: в машинах Миша разбирается, да и денег на вкладе, который он так старательно пополнял три года, как раз хватает на покупку.

И Миша стал гордым владельцем собственного бизнеса.

Радовался он недолго. Оказалось, шиномонтаж находится в непроходном (а точнее, непроездном) месте – и клиентов здесь днем с огнем не сыщешь.

– Никто так далеко не поедет, – объяснил ему приятель Коля.

– Ну, может, хоть реклама поможет? – сделал попытку Миша.

– Не поможет, – отрезал Коля.

Миша совсем приуныл. Однако делать нечего: за бизнес «уплочено». Сиди себе в гараже и жди у моря погоды. На тренинг бы какой сходить, да денег нет, все в бизнес вбуханы. Только и остается, что смотреть на Ютубе бесплатные видео «Как заработать миллион за пять минут».

И вот в одном ролике молодой человек в костюме и очках (в общем, такой, что сразу внушал доверие) рассказал, как быстро начать зарабатывать до двухсот тысяч в месяц! И вложений никаких не надо – достаточно просто стать «тендером».

Кто такой «тендер», Миша не очень понял, но слово «закупка» было ему знакомо. Вот он и решил: была не была! Пойду-ка я в тендеры, пусть меня научат!

А тем временем на шиномонтаже у Миши Торопышкина по-прежнему дела шли ни шатко ни валко. Последний клиент был три дня назад, да и тот оказался здесь случайно. Но Миша не отчаивался. А чего переживать, если скоро он будет зарабатывать на тендерах?

– Может, хоть на учебу какую-нибудь сходишь? – спросила у Миши жена, когда он поделился с ней своими планами.

– Курсы-шмурсы, – ответил Миша, – что ты как в про-

шлом веке? Сейчас в интернете всё есть. Сам научусь!

И стал Миша просматривать видео. Один ролик, второй, третий – и так с утра до вечера. Но и здесь ему терпения не хватило. Он решил: пора! И пошел на сайт госзакупок, искать тендеры.

Закупок на оказание услуг по шиномонтажу и прочему ремонту автотранспорта вроде бы много, но при ближайшем ознакомлении выглядят они не так многообещающе, как рассказывают блогеры.

Дело в том, что шиномонтаж у Миши в гараже и на выезды не ориентирован, а значит, подать заявку можно только на те лоты, что размещены в пределах его города. Ну а в городе таких заказчиков не очень много набирается.

Что же делать? Имеет ли смысл ему со своим шиномонтажом вообще в эти госзакупки ввязываться? Как понять, стоит ли овчинка выделки?

КОММЕНТАРИЙ

Многие слышали про «бизнес на тендерах». У предпринимателя может создаться ошибочное впечатление, что это какой-то особый вид бизнеса, наравне, скажем, с торговлей детскими товарами, услугами рекламы или ремонтом бытовой техники. На самом деле госзакупки (или «тендеры», как принято говорить в среде предпринимателей) – всего лишь один из возможных каналов продаж вашей продукции (това-

ров, работ или услуг). Этот канал сбыта имеет свои особенности, и вам надо четко понимать, что именно вы планируете продавать госзаказчикам. Иначе говоря, какую нишу вы займете в госзакупках. И это на самом деле вопрос вопросов.

Особенности тендеров как канала продаж

Для сначала давайте разберемся, каковы же *особенности этого канала продаж*. Их две.

1. Все покупатели (их здесь называют «заказчиками») имеют отношение к государству. В самом широком приближении – это государственные (муниципальные) органы, учреждения или коммерческие организации, в капитале которых государство владеет определенным количеством акций. Более четко категории заказчиков описаны в двух федеральных законах: Закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и Закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

2. Процесс покупки (его здесь называют «закупкой») четко урегулирован. Есть регламенты проведения торгов, выбора победителей, заключения договоров и их исполнения. Заказчики и поставщики (подрядчики) ограничены данными регламентами, за их нарушение наступает ответственность. Если предприниматель хочет продавать

свои товары заказчикам, применяющим законы № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, ему придется принять эти правила игры, даже если они кажутся нелогичными или несправедливыми.

Если вы, как коммерсант, принимаете решение о том, чтобы начать «бизнес на тендерах», вам нужно:

- изучить правила системы госзакупок;
- определиться, покупают ли госзаказчики вашу продукцию;
- понять, готовы ли вы работать на таких условиях.

И здесь мы говорим о такой важной предварительной работе, как *аналитика ниши*. Я настоятельно рекомендую провести аналитику в самом начале и периодически обновлять информацию.

Прелесть госзакупок в том, что почти вся информация о рынке открыта и доступна для любого исследователя. Сведения обо всех государственных закупках публикуются на одном сайте, который можно изучать без регистрации и оплаты. Это так называемая *Единая информационная система (ЕИС)* – сайт zakupki.gov.ru.

Как провести аналитику ниши?

На сайте ЕИС – или на специальном сайте-агрегаторе (поисковике) – нужно просмотреть сведения об уже прошедших закупках и ответить себе на ряд вопросов.

Вот их (очень) примерный список.

- Сколько всего было закупок за полный календарный год в стране (либо в интересующих вас регионах)? Закупают ли вообще вашу продукцию через систему госзакупок?
- Насколько гибок спрос: большой ли разброс в начальных ценах закупок (НМЦК¹)? Какова средняя начальная цена? Как это соотносится с вашими оборотными средствами?
- Прослеживается ли явная сезонность, или закупки распределяются равномерно?
- Сколько в среднем участников на закупке? Повторяются ли участники в одном и том же регионе, или в нише открытая конкуренция и зайти на рынок может кто угодно?
- По каким ценам в итоге заключаются контракты (торгуются ли участники в ходе тендера – снижают ли цены по сравнению с начальной ценой)? Есть ли у вас возможность работать с такими ценами?
- Продукцию каких производителей предлагают победители закупок?
- Есть ли какая-то закономерность среди заказчиков,купающих интересующие вас товары или услуги?
- Какие смежные с этой нишей товары/работы/услуги закупаются госзаказчиками?
- На какие товары у вас низкие цены? Что вам нужно сделать, чтобы улучшить условия сотрудничества со своими поставщиками (получить скидки, отсрочки, иные бонусы)? Есть ли смысл поменять/расширить список ваших постав-

¹ НМЦК – начальная (максимальная) цена контракта.

щиков?

Уверена, что в процессе поиска ответов на эти вопросы вы сделаете для себя немало важных выводов!

А что делать тем предпринимателям, которые хотят работать на рынке госзакупок, но еще не определились с нишей? Или не хотят с ней определяться и готовы продавать всё что угодно, подыскивая нужный товар под размещенные на сайте заказы?

В целом, стратегия сплошного (или, как чаще говорят, «валового») участия в тендерах имеет право на существование. Но лично я думаю, что она может быть целесообразна только на начальном этапе, когда вы пробуете разные направления. Несомненный плюс госзакупок – практически бесплатное тестирование тех или иных ниш. В самом деле, чтобы понять, «идет тема» или нет, достаточно несколько раз поучаствовать в соответствующих тендерах, ну и, конечно, изучить специфику товара. Но денежных вложений на этапе проб у вас не будет.

Валовое участие имеет крайне низкий КПД: вы тратите бешеное количество времени и энергии на поиск тендеров, отсеив неподходящих закупок, подбор товаров под техническое задание (описание нужного товара) в каждой конкретной закупке. В какой-то день это могут быть компьютеры, в другой – постельное белье, в третий – строительные инструменты и так далее. Потом еще нужно найти место, где вы купите необходимую продукцию, проверить потенциальных

контрагентов, не мошенники ли это... И так день за днем. Довольно изматывающе.

А вот вероятность выигрыша в тендере крайне невелика: ведь вы соревнуетесь с профи, которые способны подобрать дешевые аналоги, у которых налажены связи с дилерами и т. п. Скорее всего, они работают на гораздо более интересных условиях со своими поставщиками, а значит, могут дать цену ниже, чем вы (что в 99 % случаев означает победу).

ВЫВОДЫ

1. В самом выгодном положении оказываются те предприниматели, у которых уже есть действующий бизнес в определенной нише (настроены бизнес-процессы, налажены связи с контрагентами, есть понимание рынка и т. п.). Для них госзакупки становятся дополнительным каналом продаж их продукции.

2. Прежде чем бросаться в госзакупки как в омут с головой, необходимо провести аналитику ниши и понять, насколько вам вообще интересен этот рынок.

3. Бизнесменам, не имеющим определенной специализации, ничто не мешает зайти в госзакупки. Они могут начать свой путь со сплошного (валового) участия или с параллельного тестирования нескольких ниш. Стратегически важно в короткие сроки определиться с направлениями, которые вы будете развивать. Это в разы повысит эффективность вашей

ГО участия в ГОСЗАКУПКАХ.

1.2. Не люблю я эти формальности...

По выходным Миша Торопышкин с женой и дочкой ездил к родителям на дачу. Хоть он теперь и владелец собственного бизнеса, но и про отдых забывать не стоит.

За рюмочкой и шашлыком Миша пожаловался на работу: клиентов мало, бизнес не идет. Да и с тендерами затык: запрос на шиномонтаж небольшой, а конкуренция слишком высокая, ему не по зубам.

– Ну а что тебе этот шиномонтаж дался? – спросил отец. – Крутиться-вертеться надо. Займись еще чем-нибудь дополнительно. В чем еще ты хорошо разбираешься?

– Да я всю жизнь только машины продавал; кроме салонов, больше нигде и не работал, – грустно ответил Миша. – Хотя вот на последнем месте имел дело с автозапчастями. Я, конечно, не крупный специалист, но кой-чего в этом смысле.

– Ну так и займись запчастями. И от сезона зависеть не будешь. На них-то тендеры есть?

Мише идея понравилась, и он тут же полез на сайт госзакупок. А ведь и правда: почему бы в придачу к шиномонтажу не заняться еще и поставкой автозапчастей? Вот и на госзакупках спрос на них присутствует.

Миша не стал тянуть резину и тут же бросился выбирать подходящий тендер. Он быстро нашел то, что ему подходит,

и хотел уже было подать заявку, да вот только так и не смог найти, где это сделать.

Начал Миша разбираться: ага, как и на любом приличном сайте, на госзакупках надо сперва зарегистрироваться. Но не просто так: электронная подпись требуется! И только тогда можно будет попытаться получить заказ.

Пока суть да дело, пока разбирался с электронной подписью и навигацией сайта, пока осваивался на другом сайте – электронной площадке для закупок... – поезд уже ушел, и время подачи заявки на приглянувшийся ему тендер истекло.

Хорошо хоть каждый раз не надо проходить регистрацию. Однажды заполнил анкету – и работой спокойно.

Зато Миша понял главное: в этом деле медлить нельзя. Сроки подачи заявок очень короткие. Только увидел подходящий тендер – хватай быка за рога и сразу принимайся за дело!

КОММЕНТАРИЙ

Поговорим о формальностях. Чтобы начать участвовать в закупках, предпринимателю необходимо произвести ряд действий. Их последовательность должна быть именно такой, как описано ниже.

1. Регистрация бизнеса

Физическим лицам в целом не запрещено участвовать в тендерах, но если мы говорим о *регулярном* извлечении дохода при помощи предпринимательских операций, то они должны осуществляться лицом, имеющим по закону право на такую деятельность. Российское законодательство предусматривает санкции, вплоть до уголовного наказания, за незаконное предпринимательство. Предпринимательство без регистрации бизнес-единицы – незаконно.

Перед начинающим коммерсантом встает вопрос о выборе организационной формы бизнеса. И выбирать он чаще всего будет между ИП (индивидуальный предприниматель) и юридическим лицом (обычно ООО – общество с ограниченной ответственностью).

Обе формы имеют свои плюсы и минусы. Скажем, ИП формально может работать только один, партнерство юридически в такой форме не организовать. Кроме того, ИП отвечает по своим долгам всем своим имуществом. Он также не может получить ряд лицензий, и ему запрещено заключать контракты в рамках гособоронзаказа. С другой стороны, ИП гораздо проще зарегистрировать или ликвидировать. Нет обязанности по ведению бухгалтерского учета. А заработанные деньги дешевле законно «выводить» из бизнеса в личные доходы.

Всесторонне изучите этот вопрос заранее, чтобы не совершать лишних телодвижений.

Что касается самого процесса регистрации ИП/ООО, то не нужно преувеличивать его сложность. Сейчас у вас есть несколько альтернатив: сделать всё самому в налоговом органе (в том числе удаленно, через личный кабинет налогоплательщика) либо в многофункциональном центре, которые есть почти во всех городах. Многие банки также готовы бесплатно взять на себя все формальности по регистрации бизнеса при условии, что вы откроете у них счет.

Если эти варианты вам не подходят, всегда можно обратиться в юридическую фирму, специалисты которой избавят вас от всех формальностей.

Есть еще такое явление, как самозанятые граждане (плательщики налога на профессиональный доход – НПД). Если вы платите НПД, то вам по закону запрещено заниматься оптовой торговлей чужими товарами и рядом других видов деятельности. И не важно, кто будет вашими покупателями – госзаказчики или частные лица. Эта особенность закрывает для вас госзакупки, если вы планируете там торговать тем, что сами не производите.

На старте вам также необходимо определиться с системой налогообложения (см. главу 1.3).

2. Открытие расчетного счета в банке

Даже если вы ИП, никакой госзаказчик не станет отправлять вам оплату на карту физлица. Тем более он не будет платить наличными. Счет в банке нужен, и точка.

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ВЫБОРА БАНКА

- Удобный онлайн-банк. Все платежи можно проводить с телефона/компьютера.
- До отделения можно быстро добраться. Ситуации бывают разные, иногда личный визит необходим.
- Серьезный, крупный, многофилиальный. Деньги очень любят стабильность и безопасность.
- Возможность открыть так называемый *специальный счет* для госзакупок.
- Понятные и невысокие банковские комиссии за:
 - а) ведение счета;
 - б) переводы денег;
 - в) снятие денег / перевод на личную карту.
- Бонусы за открытие счета.
- Банковские гарантии для госконтрактов и тендерные кредиты. Желательно, чтобы банк их выдавал, но это не ключевой критерий выбора.

- Положительные отзывы клиентов в интернете. Критерий тоже не ключевой, поскольку на большинство крупных банков всегда будет много негативных отзывов.

3. Оформление электронной подписи (ЭП)

После регистрации юридического лица или ИП придет черед приобрести *электронную подпись* – специальную, для госзакупок. Если у вас уже есть ЭП для других целей (регистрация недвижимости, сдача налоговой отчетности, взаимодействие с банком и т. п., то она, вероятнее всего, не подойдет). Сейчас эти подписи выдают специальные организации – удостоверяющие центры. Как правило, подпись действует один год. Совсем скоро налоговые органы начнут выдавать их бесплатно.

Электронная подпись – аналог собственноручной. Она нужна для подтверждения того, что именно вы направили заявку на тендер или подписали контракт. Все эти процессы в госзакупках происходят в электронной форме, не на бумаге. Электронную подпись необходимо будет установить на тот компьютер, с которого вы планируете работать со своими заявками на тендеры.

4. Аккредитация в единой информационной системе (ЕИС)

Следующий этап – *аккредитация в ЕИС* (zakupki.gov.ru). Нужно заполнить анкету на сайте и подгрузить ряд документов. Это бесплатно. Письменная инструкция по аккредитации есть на самой ЕИС, а в интернете немало видеороликов, демонстрирующих данный процесс.

Если вы «стопроцентный гуманитарий» и манипуляции с подписью и аккредитациями кажутся вам невыполнимыми, то можно нанять специалиста. За пару часов и небольшую плату он установит ЭП, настроит ваш компьютер для работы с ЕИС и проведет аккредитацию. Такие услуги обычно оказывают тендерные сопровождающие, а также удостоверяющие центры.

Если в ваших документах что-то изменилось, необходимо будет обновить сведения в личном кабинете в ЕИС (например, вы приняли новую редакцию устава ООО). Никто кроме вас этого не сделает. А недостоверные сведения в ЕИС могут повлечь за собой отклонение ваших заявок на тендерах. Однако часть информации (зафиксированной в ЕГРЮЛ/ЕГРИП – единые государственные реестры юридических лиц и индивидуальных предпринимателей) обновится автоматически – налоговая служба направит эти сведения в ЕИС.

Аккредитация в ЕИС означает также автоматическую аккредитацию на электронных площадках, где проводятся закупки по закону № 44-ФЗ (ситуация с закупками по закону № 223-ФЗ несколько иная – там иногда придется отдельно регистрироваться на соответствующих секциях площадок).

5. Открытие специального счета

Наконец, последнее формальное действие – открытие специального счета в банке. Подробнее об этом мы поговорим в главе 2.8, сейчас же вам необходимо понимать, что без него вы не сможете подать заявки на некоторые виды закупок. Так что сделать это нужно, но спешки нет. Открытие спецсчета, как правило, бесплатное и занимает от нескольких минут до пары дней.

Всё, на этом все формальности вы выполнили. Теперь можно переходить к следующему этапу!

ВЫВОДЫ

1. Перед тем как начинать активные действия в госзакупках, необходимо подготовиться. Если у вас уже есть своя компания, то речь пойдет, по сути, только об аккредитации в ЕИС. Но если вы начинаете бизнес с нуля, то не гоните лошадей, пока всё тщательно не продумаете. Помните: успех

любого начинания на 80 % зависит именно от планирования.

2. Решение предварительных организационных вопросов не потребует от вас денежных вложений – и это очень радует.

1.3. Цифры, цифры...

Когда уже делом займемся?

Встретился Миша Торопышкин как-то раз со своим старинным приятелем. Сидят, значит, общаются. Приятель рассказывает о своем бизнесе, о том, что он тендерами занимается.

– Ух ты! – говорит Миша. – Как вовремя я тебя встретил, я ведь тоже теперь в госзакупках! Только... сложно это всё. Регистрация, ОКВЭДы, налоговая... Ты, наверное, какого-то помощника нанимал, чтобы во всем этом разобраться?

– Да ты что, – отвечает приятель, – какие помощники! Я один всё с нуля делал. Слушай! Сейчас всё расскажу. Записывай!

И Миша приготовился внимать.

– Первое, что нужно сделать, – это зарегистрироваться. Либо ООО, либо ИП, там уж сам смотри. Ну ты с этим уже разобрался, как я понял...

– Да-да-да, – торопит Миша, – но как быть с этими... ОКВЭДами?

– А что с ними не так? – удивляется приятель.

– Ну, это что вообще? Звучит как-то стремно.

– Да вообще ничего сложного, – смеется приятель. – ОКВЭДы – это виды деятельности, которыми ты собираешь-

ся заниматься. Указываешь их при регистрации. Просто выбираешь из списка то, что тебе нужно, или что-то похожее и ставишь галочку. Чем, говоришь, торговать собираешься? Запчастями? Ну вот и выбирай «Оптовая торговля автозапчастями». А если не найдешь того, что под твой вид деятельности подходит, или если еще не знаешь, чем будешь заниматься, просто выбирай общие ОКВЭДы типа «Прочая неспециализированная оптовая торговля». Их можно сколько угодно выбрать, но обычно пишут где-то с десятков.

– А если я выберу не тот ОКВЭД? Или передумаю?

– Ну значит, поменяешь. Дел-то на один-два дня максимум! Никто твою заявку не отклонит из-за того, что у тебя ОКВЭД не тот указан. Вообще не придавай этому так много значения. Вот систему налогообложения выбрать – это да. Важно и нужно заранее.

– А она не одна, что ли?

– Тебе, по сути, надо будет выбирать между двумя: общей системой и упрощенкой.

– Упрощенка... даже звучит как-то попроще, да?

– Это да, но и там нужно будет выбрать: либо платишь определенный процент с тех денег, которые поступили на расчетный счет, либо 15 % с разницы между выручкой и расходами. Лучше тут всё-таки проконсультироваться со специалистом, он подскажет, что выгоднее. Могут дать контакты знакомого бухгалтера, может, договоритесь о чем-то...

КОММЕНТАРИЙ

Ну, теперь давайте разбираться.

ОКВЭД

При создании ООО или ИП вам надо выбрать коды ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности). Подобрать их поможет то лицо, которое занимается регистрацией вашего бизнеса. Если вы делаете это самостоятельно, то в интернете есть десятки сайтов, где перечислены все коды, и можно выбрать подходящие вам по ключевым словам, а можно просто просмотреть весь справочник.

Обычно предприниматели указывают от 10 до 20 кодов, но придерживаться этих границ вовсе не обязательно. Если вы планируете заниматься торговым бизнесом, то подберите себе несколько кодов, относящихся к разным видам товаров.

Повторю еще раз: нет такого кода ОКВЭД, как «госзакупки». Коды зависят от видов товаров, работ или услуг, которые вы планируете продавать.

Коды можно поменять или добавить в любой момент. Так что не придавайте первоначальному выбору излишнего значения. Знайте, что даже если вам приглянулся тендер, ска-

жем, связанный с поставкой газонокосилок, а у вас нет нужного ОКВЭДа, – это не препятствие для участия в такой закупке. Заявку примут.

Система налогообложения

А вот это – вопрос гораздо более серьезный. От его решения зависит ваша налоговая нагрузка, а значит, и себестоимость вашей продукции. В госзакупках мы имеем дело, как правило, с ценовой конкуренцией в чистом виде. Так что оптимизация расходов – непрерывный процесс.

Про налог на профессиональный доход мы поговорили в предыдущей главе. Здесь остановимся на системах, характерных для ИП и ООО.

По сути, вы должны выбрать между двумя системами – общей и упрощенной.

Общая система налогообложения (ОСНО) предполагает уплату налога на прибыль, налога на добавленную стоимость (НДС) и налога на имущество.

Упрощенная система налогообложения (УСН) заменяет эти три налога единым упрощенным налогом.

Если говорить максимально просто, то на ОСНО вы заплатите больше налогов. Именно поэтому микро- и малый бизнес обычно выбирают УСН. Однако не любое предприятие может ею воспользоваться. В 2021 году, если ваша выручка превышает 150 млн рублей, а численность работников

перевалила за 100 человек, то право на применение «упрощенки» вы теряете. Лимиты периодически пересматриваются – как правило, в сторону увеличения (инфляция как-никак).

УСН бывает двух видов: с объектом налогообложения «доходы» либо «доходы, уменьшенные на расходы» («доходы минус расходы»). Ставки налогов устанавливаются регионами России. Средние цифры – 6 % с доходов, 15 % с «доходов минус расходы». Как же выбрать?

Общее правило такое: если ваш бизнес предполагает большую долю документально (!) подтвержденных расходов (60 % и более), то лучше платить налог с разницы. Если документально подтвержденных расходов мало, то проще платить 6 % с выручки и не «заморачиваться».

Те, кто оказывает услуги, обычно выбирают объект налогообложения «доходы». Те, кто занимается торговлей (а значит, тратит значительную долю выручки на закупку товара и его доставку покупателям), чаще используют объект «доходы минус расходы».

Я посоветовала бы проконсультироваться с бухгалтером, который сможет подобрать подходящий вариант, исходя из ваших индивидуальных обстоятельств.

Выбрать систему налогообложения необходимо в течение месяца с даты регистрации бизнеса. Поменять ее можно только с 1 января каждого календарного года.

Об НДС

Если мы говорим о работе по закону № 44-ФЗ, то однозначно вам больше подойдет «упрощенка». Размер налогов меньше, чем на общей системе. Отчетность проще. Госзаказчикам совершенно не важно, являетесь ли вы плательщиком НДС или нет.

Если основные ваши покупатели – заказчики, применяющие закон № 223-ФЗ, тут дело несколько сложнее. Небольшие муниципальные и региональные заказчики сами, скорее всего, будут на УСН. Так что к ним отношение то же, что и к заказчикам по № 44-ФЗ.

А вот крупные госкорпорации обычно платят НДС – один из самых затратных для бизнеса налогов, – а потому они заинтересованы в его уменьшении. Уменьшить «исходящий» в бюджет НДС можно, вычтя из него сумму «входящего» НДС, то есть того, который они заплатят своим поставщикам (вам). Именно поэтому крупные компании предпочитают покупать что-то у плательщиков НДС.

Что это означает для вас?

Сложности и препятствия для участия в закупках таких компаний. Заказчики по 223-ФЗ могут самостоятельно устанавливать индивидуальные закупочные правила. На практике мы сталкиваемся с тем, что такой заказчик, скажем, может уменьшить сумму договора на 20 % по сравнению с той,

что вы указали в своей заявке, просто потому, что ваша цена не включает в себя НДС. Вам это надо?

В какой-то момент многие поставщики приходят к тому, что в разных ситуациях начинают участвовать в закупках от разных своих «лиц». Например, в тендере по 44-ФЗ – от ИП на «упрощенке», а в тендере условного Газпрома – от ООО на общей системе налогообложения.

Законодательство предусматривает еще несколько специальных систем налогообложения – например, патентная или единый сельскохозяйственный налог. Мы их здесь не рассматриваем в силу редкости использования на рынке госзакупок.

Алгоритм выбора системы налогообложения

1. Отберите все потенциально применимые для вашего бизнеса системы налогообложения (с учетом вида деятельности, планируемой выручки, количества сотрудников и прочего).

2. Разберитесь, с какой системой вам проще работать: сколько и когда платить в бюджет, какую отчетность сдавать.

3. Просчитайте выбранные варианты (с моделируйте на конкретных цифрах, сколько налогов вы заплатите при каждой из систем).

4. Узнайте, нет ли в вашем регионе льгот для бизнеса, которым вы планируете заниматься (местные пониженные

ставки налогов, освобождение от налогов на первые месяцы/годы и прочее).

5. Посмотрите, на каких заказчиков вы будете ориентироваться в первый год (на госзаказчиков по 44-ФЗ или на крупные госкорпорации).

Бухгалтерия

Российское законодательство обязывает любой бизнес вести налоговую отчетность (сдавать налоговые декларации). А вот бухгалтерский учет обязаны вести только юридические лица (например, ООО). Индивидуальные предприниматели освобождены от такой отчетности, что, безусловно, радует.

Какие существуют варианты организации налоговой/бухгалтерской отчетности?

- Если вы ИП на УСН с объектом «доходы», то вполне справитесь сами. В помощь вам – множество онлайн-сервисов для заполнения деклараций.

- Если вы вообще боитесь «всех этих бухгалтерий» как огня или у вас УСН «доходы минус расходы», то лучшим выбором, по моему мнению, будет бухгалтер-аутсорсер, который ведет одновременно несколько фирм. Стоимость его услуг для каждой из них будет невелика.

- Если вы юридическое лицо (должны вести бухучет), либо применяете ОСНО, либо имеете в штате официально

оформленных сотрудников, вам точно нужен свой бухгалтер в штате (ну или аутсорсер, готовый посвящать лично вам от нескольких часов в неделю).

ВЫВОДЫ

- Коды ОКВЭД необходимо указать при регистрации ИП/ООО. Они зависят от видов товаров, работ, услуг, которые вы планируете продавать. Даже если ошиблись, на возможность участия в госзакупках это никак не повлияет. Если захотите, в любой момент добавите себе нужные ОКВЭДы.

- С системой налогообложения крайне желательно определиться до начала бизнеса. Для этого необходимо проконсультироваться со знающим бухгалтером. Можно начать с упрощенной системы налогообложения.

- Нужно решить, кто и как будет вести ваш бухгалтерский учет и налоговую отчетность. Для ИП вполне подойдет бесплатный/недорогой онлайн-сервис по подготовке отчетности или бухгалтер-аутсорсер.

1.4. Этот дивный новый виртуальный мир

Вечер пятницы. Миша Торопышкин почитал дочке сказку перед сном, пожелал доброй ночи и приготовился провести романтический вечер с женой: открыть бутылочку вина, посмотреть кино... сами понимаете. Вдруг звонок. «Кому это я в такое время понадобился?» – думает Миша.

А это оказался его знакомый, Петя Распетин, который тоже время от времени занимается госзакупками. Пересекались пару раз.

– Миш, – с места в карьер начал Петя, – сколько по времени займет регистрация конторы на «Госуслугах», а потом на ЕИС?

– Ну... если постараться, можно и за один день успеть... – И Миша рассказал, что и как нужно делать.

Сам же подумал: странно, вроде Петя давно в госзакупках участвует. Пусть и не регулярно, но уж должен бы знать, что с 2020 года без аккредитации на сайте госзакупок участвовать в тендерах не получится.

Почесал-почесал Миша в затылке, да и забыл об этой истории.

Вспомнил про нее только во вторник днем, когда Петя вновь ему позвонил.

– Блин, что делать-то?! – воскликнул Петя, и по голосу

было прямо слышно, как горит его пятая точка. – С регистрацией проблем не было, в ЕИС аккредитовались мы быстро. Но тендер-то по 223-ФЗ, и та площадка, на которой он проводится, оказалась у нас не оплачена! Ну мы, конечно, закинули денег, но они так до сих пор и не пришли. Представляешь?! По регламенту должны были к двенадцати зачислиться, а времени уже половина первого! Заявку надо кровь из носу до двух часов подать!

– Даже не знаю, чем тебе и помочь, – посочувствовал Миша. – Попробуй позвонить в техподдержку, пошевели их там...

– Да звонил я уже! Ничего они сделать не могут! Слушай, Миш... а ты не мог бы за меня заявку подать? Все документы уже готовы, ничего делать не надо. Ну, за небольшое вознаграждение, а мы потом с тобой это дело субподрядом оформим, а?

– Я бы с радостью, да только у меня самого эта площадка не оплачена... Так что извини, Петь, не помогу.

Петя пробурчал что-то и положил трубку. Ну а Миша Горопышкин пожал плечами и пошел заниматься своими делами.

С Петей Распетиным они встретились через несколько дней на очередном кофе-брейке.

– Ну что, как дела с той заявкой? – спросил Миша. – Удалось кого-нибудь найти, чтобы ее подать?

– Не, – говорит Петя, – представляешь, за двадцать минут

до конца подачи заявок пришли деньги на счет!

– Ничего себе! Вот так история! Хэппи-энд прямо!

– Да если бы, – вздохнул Петя. – Мы все документы подали, а выписку из ЕГРЮЛ не приложили. Ну нас и отфутболили. Такая вот история.

Миша тоже головой поник. Если уж с опытными ребятами такие проколы случаются, то куда уж ему... Но... погоревал-погоревал и решил-таки не останавливаться. Пусть и суждено ему набить шишки, зато свои, родные.

КОММЕНТАРИЙ

Все процессы, ведущие к заключению госконтракта, проходят в онлайн. Для этого существуют специальные сайты. Давайте с ними разберемся.

Единая информационная система (ЕИС)

Это тот самый сайт – zakupki.gov.ru, – на котором вам нужно аккредитоваться в первую очередь (мы говорили об этом в [главе 1.2](#)).

Система «единая» – она содержит сведения обо всех закупках всех заказчиков со всей России.

Система «информационная» – здесь вы не подаете заявок на участие в тендерах, но можете найти массу полезных дан-

ных. Например:

- реестр актуальных закупок (таких, в которых можно участвовать);
- сведения о прошедших закупках (пригодятся для анализа рынка или поиска победителей тендеров);
- реестр контрактов и договоров (можно увидеть сведения об исполнителях, скачать документы приемки и оплаты);
- положения о закупках заказчиков по закону № 223-ФЗ (внутренние регламенты закупочной деятельности);
- множество справочных (нормативных, новостных, технических) материалов по госзакупкам.

После аккредитации у вас появится свой собственный личный кабинет в ЕИС.

При работе с сайтом госзакупок важно помнить следующее:

- если в ваших данных что-то поменялось (например, вы внесли изменения в устав ООО), то заменить устаревшие документы на актуальные – ваша ответственность;
- через личный кабинет в ЕИС вы можете обмениваться с клиентами приемочными документами по контрактам;
- здесь вы можете увидеть все банковские гарантии, которые приобретали (подробнее о гарантиях читайте в главе 3.3);
- через ЕИС можно направить жалобу на действия госзаказчика.

В будущем функционал личного кабинета будет расши-

ряться.

Электронные площадки

Это те сайты, где вы участвуете в тендерах. Площадку, на которой будет проходить закупка, выбирает заказчик; вы на его выбор не влияете. Для подачи заявки на любую закупку вы должны быть зарегистрированы на нужном сайте.

КАК ПРОХОДИТ РЕГИСТРАЦИЯ НА ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛОЩАДКАХ

- Для проведения закупок по закону № 44-ФЗ законом предусмотрено ограниченное количество площадок (сейчас их восемь, но число может вырасти). Часто данные площадки называют «федеральными». После аккредитации в ЕИС вы будете автоматически на них зарегистрированы. Ничего дополнительно делать не нужно. Есть еще девятая площадка, на которой проходят тендеры по государственному оборонному заказу (ГОЗ). Вот на ней-то нужно будет зарегистрироваться отдельно, поскольку там используется специальное программное обеспечение.

- Для проведения закупок по закону № 223-ФЗ не существует ограниченного перечня площадок. Заказчики могут проводить свои тендеры на:

○ тех же площадках, где размещаются заказы по закону № 44-ФЗ;

○ других электронных площадках (их десятки);

○ своих корпоративных площадках.

А значит, вы не будете автоматически зарегистрированы на всех возможных сайтах по закону № 223-ФЗ. Это нужно будет сделать самостоятельно. Регистрация на площадке – несложный процесс. Нужно только заполнить анкету и приложить документы (примерно те же, которые вы готовили для аккредитации в ЕИС). Всё это бесплатно.

Начните с регистрации в секциях для закупок по закону № 223-ФЗ на «федеральных» площадках (там проходят примерно 80 % тендеров). А с остальными будете разбираться, что называется, «по ходу дела».

Если регистрация на всех площадках проходит бесплатно, то пользование ими стоит денег. Тарифы площадок различаются в зависимости от типа закупки и применяемого закона.

ТАРИФЫ ПЛОЩАДОК

Закупки по закону № 44-ФЗ

Заявки на участие в закупках вы подаете совершенно бесплатно. Если выиграете, нужно будет заплатить комиссию –

1 % от начальной максимальной цены контракта, но не больше:

- 2000 рублей (если закупка проводится специально для субъектов малого предпринимательства);
- 6000 рублей (если закупка проводится без ограничения участия).

Закупки по закону № 223-ФЗ

Тут могут быть очень разные варианты. Например:

- **Тариф за пользование секцией по закону № 223-ФЗ** (разовый, за месяц-полгода-год, за 10-20-100 заявок и так далее).

Без предварительной оплаты тарифа заявку вы подать не сможете. Сумма оплаты не зависит от выигрыша/проигрыша в тендере. Вы платите исключительно за пользование сайтом, а результат вам никто не гарантирует.

- **Комиссия за победу.**

Как правило, эта комиссия платится заранее. При подаче заявки деньги блокируются, при проигрыше – разблокируются (деньги можно забрать назад), при выигрыше – списываются (площадка забирает свою оплату).

Тарифы везде разные. Электронные площадки – коммерческие организации с независимым ценообразованием.

Как искать тендеры, в которых вы можете поучаствовать

Есть несколько способов – платных и бесплатных.

БЕСПЛАТНЫЕ СПОСОБЫ

- На ЕИС (в разделе «реестр закупок»). Вам нужно зайти в реестр и настроить параметры поиска (например, указать интересующие регионы, суммовые пределы или ключевые слова). Поиск бесплатный, все настройки вы меняете вручную.
- Мобильное приложение ЕИС (бесплатное).
- Отдельно на разных электронных площадках (но большого смысла в этом нет, ведь все конкурентные закупки по законам № 44-ФЗ и № 223-ФЗ аккумулируются в ЕИС).
- Закупки малого объема или коммерческие тендеры (сведения о которых не отражаются в ЕИС) придется искать отдельно на площадках (сайтах), предусмотренных для таких заказов (подробнее о видах тендеров читайте в главе 1.5).

ПЛАТНЫЕ СПОСОБЫ

Специальные сайты-поисковики. Их еще называют «агрегаторами». Таких поисковиков десятки. Каждый предлагает

бесплатный пробный период; вы можете потестировать и выбрать подходящий именно вам. Цены на пользование подобными сайтами могут различаться, но самые простые – весьма и весьма бюджетные.

Я советую как можно быстрее переходить на автоматизированный поиск торгов. Агрегаторы стоят недорого, но при этом экономят массу времени, которое вы можете потратить на просчеты закупок или подачу заявок.

ЧЕК-ЛИСТ ПО ПРЕИМУЩЕСТВАМ АГРЕГАТОРОВ

- Гораздо более удобный, что называется «клиентоориентированный», поиск по сравнению с ЕИС.
- Общий поиск и государственных, и коммерческих тендеров, а также малых закупок.
- Выгрузка в Excel, ежедневная отправка вам на электронную почту всех новых тендеров по вашим поисковым шаблонам.
- Наличие аналитики: отслеживание активности конкурентов/заказчиков, анализ связей заказчика и поставщика, общий бюджет запроса, сезонность, среднее снижение цены и многие другие показатели.

ВЫВОДЫ

1. Вам необходимо аккредитоваться в ЕИС. Заявки на участие в тендерах вы будете подавать на электронных площадках. На них тоже нужно зарегистрироваться.
2. Аккредитация на электронных площадках – бесплатная, а вот пользование их услугами оплачивается поставщиками. Перед подачей заявки на тендер убедитесь, что понимаете, какую сумму вам нужно перечислить сайту.
3. В начале пути вполне допустимо бесплатно искать тендеры в ЕИС. Но чем быстрее вы перейдете к автоматическому поиску (использованию агрегаторов), тем эффективнее будет ваше участие в госзакупках.

1.5. Он сказал «Поехали!»

«Сегодня великий день!!! Я подал первую заявку на тендер!» – радостно написал Миша Торопышкин в своем статусе на Фейсбуке. Его френды, далекие от госзакупок, вяло поставили свои лайки и пошли дальше.

Однако Мишиной радости это не мешало. Чтобы отпраздновать, он купил жене Алёне роскошные белые розы, а дочке Катюне – погремушку. И по пути домой, с букетом цветов наперевес и пакетом из магазина, полным «вкусненького», он уже подсчитывал в уме прибыль.

Итак, сегодня Миша подал заявку на запрос котировок. До конца разбираться, что это такое, ему было некогда: поскорее бы начать деньги зарабатывать. Да и чего там разбираться, всё проще некуда: назначаешь цену на тендер – и готова заявочка. Миша прикинул стоимость запчастей и своей прибыли (ну прибыль заложил побольше, конечно же) и получил четыреста.

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.