

Как проверить тендер перед подачей заявки

МАТЕРИАЛ ДЛЯ ПОСТАВЩИКА

ЧЕК-ЛИСТ ПОСТАВЩИКА

Закупка с ловушкой

11 признаков, которые видно до подачи заявки



Костик

не устает
на пятом тендере

44-ФЗ

223-ФЗ

11 признаков

На вычитку одной закупки уходит 30-40 минут: техзадание, проект контракта, приложения, разъяснения. На выход из плохого контракта уходят месяцы. Этот чек-лист про то, где именно в документах прячется разница.

ГЛАВНАЯ ОШИБКА

223-ФЗ читают глазами 44-ФЗ. По 44-ФЗ закон сам держит заказчика в рамках: пеня 1/300 ключевой ставки, оплата 7 рабочих дней, приемка не дольше 20 рабочих дней.

По 223-ФЗ таких потолков нет вообще. Заказчик пишет правила сам, в своем положении о закупке. Пеня 0,5% в день и штраф 30% там законны, и оспорить их нечем: вы согласились, когда подали заявку.

Поэтому в каждом пункте две колонки: что считается нормой по 44-ФЗ и с чем сравнивать по 223-ФЗ.

1 Требования к участникам

2 Заказчик и РНП

3 Заточка под поставщика

4 Противоречия в документах

5 Работы, вмененные в цену

6 Сроки подачи и исполнения

7 Обеспечение и гарантия

8 Штрафы и пени

9 Деньги в чужих руках

10 Демпинг

11 Итог по деньгам

+ Чек-лист для печати, стр. 9

С чем сравнивать условие в документах

Цифры слева - прямая норма закона. Справа нормы нет: по 223-ФЗ заказчик пишет условия сам, и 44-ФЗ работает лишь как ориентир. Условие жестче ориентира - риск, даже если оно законно.

ЧТО СМОТРИМ

44-ФЗ: НОРМА ЗАКОНА

223-ФЗ: С ЧЕМ СРАВНИВАТЬ

Требования к участникам	Единые по ч. 1 ст. 31, дополнительные по ПП 2571: чаще всего опыт, подтвержденный исполненным контрактом	Положение о закупке заказчика. Единого стандарта нет, читать каждый раз заново
Пеня за просрочку	1/300 ключевой ставки ЦБ за день, ч. 7 ст. 34	Пишет заказчик. 0,1 / 0,3 / 0,5% в день - законно
Штраф за нарушение	Шкала ПП 1042: до 10% для мелких контрактов, для МСП 1-3%	Не ограничен ничем. Встречается 25-30% цены договора
Срок оплаты	7 рабочих дней при электронном акте в ЕИС. 10, если приемка оформлена вне ЕИС или есть казначейское сопровождение	Нормы нет. До 30 дней разумно, 45-90 дней - риск кассового разрыва
Срок приемки	Не дольше 20 рабочих дней, ч. 13 ст. 94	Пишет заказчик, потолка нет
Обеспечение	Заявка: 0,5-1% при НМЦК до 20 млн, 0,5-5% свыше (ч. 2 ст. 44). Контракт: 0,5-30%, а при авансе - не менее аванса	По положению. Флаги: только банковская гарантия, обеспечение равно авансу
Антидемпинг	Падение на 25% и больше, ст. 37. НМЦК свыше 15 млн - только обеспечение в 1,5 раза и не менее 10% НМЦК. До 15 млн - или добросовестность	Работает, только если заказчик сам прописал это в положении

ЛОВУШКА, О КОТОРОЙ ПОЧТИ НЕ ЗНАЮТ

В закупках только для МСП по 223-ФЗ работает ПП 1352: оплата не дольше 7 рабочих дней. Многие видят отметку «только для МСП» и расслабляются.

Штрафы это постановление не ограничивает вообще. Короткая оплата и штраф 30% в одном договоре - штатная ситуация. Читайте фактическую цифру в проекте договора, а не отметку в карточке.

Пройдете ли вы отбор

1

Требования к участникам

Первое, что стоит прочитать, и самая частая причина отклонения. Требования делятся на две группы, и вторая опаснее: дополнительные требования по ПП 2571 чаще всего обязывают подтвердить опыт исполненным контрактом на нужную сумму, иногда - лицензию, оборудование или право собственности. Нет такого подтверждения - до подачи можно даже не доходить.

— 44-ФЗ

Единые требования по ст. 31 плюс доп. требования по ПП 2571 на стройку, ремонт, часть работ и товаров

— 223-ФЗ

Все требования заказчик пишет **своим положением о закупке**. Единого стандарта нет

Что делать: сверить список с тем, что реально есть у компании: членство в СРО, лицензии, нужный опыт, реестровые записи, статус МСП, происхождение товара по нацрежиму.

УЧАСТИЕ В ЗАКУПКЕ

✧ ДОПУСК: ЧТО ПРОВЕРИТЬ

- Требуется статус субъекта малого и среднего предпринимательства
- По части позиций (клей, термолента и др.) действует национальный режим: требуется подтверждение производства в РФ или ЕАЭС (реестровая запись ГИСП)

✧ ЧТО ТРЕБУЕТСЯ В ЗАЯВКЕ

- Поставка осуществляется по заявкам заказчика в течение 3 рабочих дней с момента их получения
- Обеспечение исполнения договора составляет 179 917,77 руб. и предоставляется до его заключения
- Цена договора включает транспортные расходы и погрузо-разгрузочные работы (в том числе подъем на этаж и складирование)

Так это выглядит в разборе Тендервизора. Допуск и требования к заявке собраны в один блок: статус МСП, нацрежим с реестровой записью ГИСП, срок поставки по заявке, обеспечение, погрузо-разгрузочные работы в цене договора

2

Заказчик, и заодно проверьте себя в РНП

История заказчика открыта: сколько контрактов заключил, вовремя ли платил, были ли расторжения и суды. Несколько расторжений подряд и споры с поставщиками - повод насторожиться даже при идеальной документации. Деньги вы, возможно, получите, но через арбитраж.

В обратную сторону это тоже работает. Требование об отсутствии в реестре недобросовестных поставщиков заказчик устанавливает по своему усмотрению (ч. 1.1 ст. 31), и почти всегда устанавливает. Сведения хранятся в реестре два года, и все это время закупки для вас фактически закрыты. Проверять надо не только себя, но и субподрядчиков, которых тащите в исполнение.

Что делать: проверить себя и субподрядчиков по ИНН - бесплатно, на сайте ФАС и в ЕИС, занимает минуту. Реестр обновляется постоянно, прошлогодняя проверка не считается.

Написана ли закупка под другого

3

Заточка под конкретного поставщика

Часть закупок изначально написана так, чтобы выиграл заранее известный участник, а остальные создали видимость конкуренции. Все зашито в описании объекта закупки и техническом задании.

На что смотреть: конкретный бренд без приписки «или эквивалент»; характеристика, загнанная в точку вместо диапазона, вроде «длина ровно 1247 мм»; требование совместимости с тем, что у заказчика уже стоит; сужение требований в ответах на разъяснения.

— 44-ФЗ

В конкурсе и аукционе можно официально запросить разъяснения. В **запросе котировок такого права нет**: либо поставляете точно по заданию, либо не участвуете

— 223-ФЗ

Порядок и сроки разъяснений тоже прописаны **в положении заказчика**. Проверьте, предусмотрены ли они вообще

Что делать: если параметры совпадают ровно с одной моделью одного производителя – либо разворачиваться, либо запрашивать разъяснения там, где это допустимо.

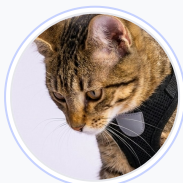
4

Противоречия между документами

Заказчик дает одни цифры в техзадании и другие в проекте контракта. Иногда параметр вообще живет только в файле контракта, а в извещении его нет. Любой ваш выбор потом можно объявить неверным.

Типичная история: в техзадании толщина 25 мм, а в проекте контракта, третьим приложением мелким шрифтом, уже 32. Участник взял цифру из техзадания и получил отклонение. Формально заказчик прав: читать надо все документы, а не только техзадание.

Что делать: сверить между собой характеристики, объемы, сроки и порядок оплаты во всех файлах. Нашли расхождение – зафиксировать письменно до конца срока подачи, через запрос разъяснений. Ответ заказчика становится частью документации и потом прикрывает вас.



— КОСТИК ЗАМЕТИЛ

Совпадение характеристик с одной моделью не доказывает сговор. Доказывать ничего и не нужно: вам важно не то, законна ли закупка, а то, есть ли у вас шанс. Если шанса нет, разворот дешевле жалобы.

Работы, которые вы сделаете бесплатно

5

Что вменено в цену договора сверх самой поставки

Разгрузка, подъем на этаж, сборка, вывоз упаковки, монтаж и пусконаладка, обучение персонала заказчика, утилизация старого оборудования, поверка, страхование, гарантийное обслуживание с выездом. Это ваши деньги и время, и в цене они появятся, только если вы их туда заложили.

Важная деталь: формулировка «цена твердая и включает все расходы» есть почти в каждом контракте и сама по себе ничего не значит. Опасна не она, а конкретная статья затрат под ней, которую вы не посчитали.

Что делать: выписать из техзадания и проекта контракта все действия, которые придется выполнить руками или чужими руками за деньги, и оценить каждое в рублях. Отдельно посмотреть количество адресов поставки: многоадресная развозка с разгрузкой съедает маржу быстрее всего.

МИНУСЫ · 4

- Установлена жесткая пеня за просрочку поставки (твердым процентом) >
- Штраф 10% за каждый факт нарушения обязательств >
- Заказчик вправе удерживать неустойку из суммы оплаты или обеспечения >
- Доставка и разгрузка по 13 адресам в Санкт-Петербурге и Ленинградской области с подъемом на этаж вменены в цену договора ▾

Многоадресная доставка с разгрузочными работами увеличивает логистические расходы, которые нужно закладывать в стоимость товара на этапе подачи заявки.

«Поставщикставляет товар Заказчику собственным транспортом или с привлечением транспорта третьих лиц за свой счет. Все виды погрузо-разгрузочных работ, включая работы с применением грузоподъемных средств (в том числе, с подъемом на этаж, до места склада Заказчика, складирование товара в помещениях Заказчика), осуществляются Поставщиком собственными техническими средствами и за свой счет.»

[Проект гражданско-правового договора, пункт 2.6](#)

Разбор Тендервизора, закупка канцтоваров. Рядом с выводом стоит дословная цитата и пункт документа, откуда она взята

Успеете ли и хватит ли денег

6

Сроки подачи и сроки исполнения

Два разных срока, и оба умеют подводить. Срок подачи: успеваете ли физически собрать пакет и получить обеспечение до закрытия приема. На коротких процедурах новички не успевают банально оформить гарантию.

Срок исполнения: «5 дней с момента заключения контракта» на товар, который производится месяц, - это не срок, это заложенная просрочка. Заказчик получает право на пеню с первого дня. Если уложиться успевает только тот, у кого товар уже на складе, - закупка не ваша.

Что делать: сопоставить срок с реальным циклом поставки, включая производство, доставку и приемку. Отдельно проверить сроки по каждой заявке в рамочных контрактах: там встречается 1-2 рабочих дня на партию.

7

Обеспечение, гарантия и спецсчет

Обеспечение заявки и обеспечение исполнения - это ваши замороженные деньги, и они нужны до победы, а не после. Именно здесь чаще всего выясняется, что контракт не по карману.

Отдельный риск - независимая банковская гарантия. Не успел банк выпустить ее к сроку подписания, и вы уклонист, а это прямая дорога в РНП. Три дня на гарантию по крупному контракту - мало.

— 44-ФЗ

Заявка: **0,5-1%** при НМЦК до 20 млн, **0,5-5%** выше. Контракт: 0,5-30%, но **не менее аванса**, если он предусмотрен

— 223-ФЗ

Размер по положению. Флаги: **только банковская гарантия**, обеспечение равно авансу, отдельное гарантийное обеспечение с долгой заморозкой

Что делать: посчитать обеспечение вместе с закупкой товара и комиссией площадки. Спецсчет открыть заранее: без него на большинство процедур не подадитесь.



— КОСТИК ЗАМЕТИЛ

Обеспечение считают последним, а надо первым. Деньги на спецсчете и лимит на гарантию решают, ваша это закупка или нет, еще до того, как вы открыли техзадание.

Санкции читают до подачи

8

Штрафы, пени и удержание из оплаты

Проект контракта публикуется вместе с извещением и не обсуждается. Ответственность в нем читают до подачи, а не после срыва срока.

Смотреть надо на три вещи: размер пени, размер штрафа и право заказчика удержать начисленное прямо из оплаты или из обеспечения. Последнее означает, что спорить вы будете уже без денег.

— 44-ФЗ

Пеня **1/300 ключевой ставки** в день, штрафы по шкале ПП 1042. Ставка выше – это не «так положено», это заложенный риск

— 223-ФЗ

Потолка нет. **Пеня 5% в день** означает, что 20 дней просрочки равны полной стоимости договора

Что делать: прикинуть сумму пени на реальный срок возможной задержки, а не на идеальный сценарий. По 44-ФЗ помнить про ПП 783: в ряде случаев неустойку списывают или дают отсрочку, но строить на этом план Б не стоит.

МИНУСЫ · 6

- **Чрезмерно жесткая пеня за нарушение сроков оказания услуг** ▼

Пеня 5% в день от всей стоимости договора — запредельно жесткая санкция. Задержка на 20 дней означает долг, равный 100% цены договора.

«4.7. За нарушение сроков оказания услуг, указанных в договоре, Заказчик вправе взыскать с Исполнителя неустойку в размере 5% от стоимости услуг по договору за каждый день просрочки до фактического исполнения.»

Проект договора, п. 4.7
- **Твердые штрафы за каждый день неоказания услуг на объекте** >
- **Штраф до 30% за невыполнение генеральной уборки** >
- **Право заказчика удерживать штрафы напрямую из суммы оплаты** >

Разбор Тендервизора, клининг по 223-ФЗ. Пеня 5% в день от всей стоимости договора, штраф до 30% за генеральную уборку, право удерживать штрафы прямо из оплаты. Все законно: по 223-ФЗ потолка нет

Где деньги перестают быть вашими

9

Сколько дней ваши деньги проведут в чужих руках

Сложите три срока: поставка, приемка, оплата. Это и есть период, когда товар вы уже отгрузили, а денег еще не получили. Плюс объем, который надо закупить сразу: формулировка «не менее 85% годового объема в первый месяц» означает, что почти весь год вы финансируете за свой счет.

— 44-ФЗ

20 рабочих дней приемка плюс 7 на оплату - **законный максимум**, не нарушение. Но кассовый разрыв от этого не исчезает

— 223-ФЗ

Нормы нет: **45-90 дней** постоплаты встречаются регулярно. Исключение - закупки только для МСП, там ПП 1352 держит 7 рабочих дней

Что делать: посчитать этот срок в днях и проверить, выдержит ли его оборотка. Отдельно найти в проекте контракта условие о возврате обеспечения: иногда деньги держат до конца гарантийного периода.

10

Демпинг и антидемпинговые меры

На аукционах регулярно устраивают гонку вниз, и победа в ней означает работу в убыток. Отдельный случай - когда начальная цена изначально ниже вашего закупа у поставщика: торговаться уже не с чем, выигрывают те, у кого свой склад или собственное производство.

— 44-ФЗ

Падение на **25% и больше**, ст. 37. НМЦК свыше 15 млн - **только** обеспечение в 1,5 раза и не менее 10% НМЦК. До 15 млн - либо оно, либо добросовестность

— 223-ФЗ

Антидемпинг работает, **только если заказчик прописал его в положении**. Проверять отдельно, автоматически он не включается

Что делать: определить нижнюю цену до начала торгов и не опускаться ниже нее в азарте. Если стартовая цена уже ниже закупа - в эту закупку лучше не заходить вовсе.

11

Итог по деньгам

Цена минус себестоимость, минус обеспечение и стоимость гарантии, минус доставка и все работы из пункта 5, минус комиссия площадки, минус налоги. Ушло в ноль или в минус - закупка отклоняется, какой бы привлекательной она ни казалась вначале.

Главное правило чек-листа: основные деньги в закупках экономятся не на победах, а на тендерах, в которые вы не пошли.

Быстрая проверка перед подачей

Пройдите по порядку и останавливайтесь на первом же пункте, который не отмечается. Не проходите по требованиям - дальше можно не читать, это чужая закупка.

допуск

- ☐ Прохожу по требованиям: лицензии, СРО, опыт, статус МСП, происхождение товара
- ☐ Проверил себя и субподрядчиков в РНП по ИНН
- ☐ Заказчик платит и не судится с поставщиками системно

документы

- ☐ Характеристики выполнимы моим товаром, заточки под одну модель нет
- ☐ Техзадание и проект контракта не противоречат друг другу
- ☐ Все работы, вмененные в цену, выписаны и посчитаны в рублях
- ☐ Проект контракта прочитан до конца, включая приложения

сроки и деньги

- ☐ Успеваю подать заявку и получить гарантию до закрытия приема
- ☐ Срок исполнения реалистичен с учетом производства и доставки
- ☐ Объем первой партии посилен по оборотке и по складу
- ☐ Обеспечение есть на счету прямо сейчас
- ☐ Пеня и штраф сверены с нормой: 44-ФЗ по закону, 223-ФЗ по факту в договоре
- ☐ Посчитан срок «поставка плюс приемка плюс оплата», оборотка его выдержит
- ☐ Нижняя цена определена до торгов, маржа сходится с учетом всего перечисленного



— КОСТИК ЗАМЕТИЛ

Один невыполненный пункт - это уже ответ. Не надо добирать оставшиеся: закупка, где не сходится допуск или деньги, не станет вашей от того, что все прочее в порядке.

Тот же чек-лист, пройденный за пару минут

Тендервизор читает документацию закупки и разбирает ее под профиль вашей компании. Ниже настоящий разбор целиком, ничего не убрано.

32616171975
Только для субъектов МСП

НМЦК
1 574 597,70 Р

Поставка продуктов питания (овощи, фрукты, ягоды) для филиала «ФНС ЛАБ – НЕВА»

[Печатная форма](#)
[Документы](#)
[Скачать разбор \(PDF\)](#)

❖ Не подходит
👍👎

Поставка в Санкт-Петербурге - профиль поставщика не подтверждает работу в этом регионе (Москва и МО), это нужно проверить. В остальном закупка выгодная: оплата 7 рабочих дней, пеня и штрафы в пределах нормы, но есть риск одностороннего удержания неустойки **из суммы оплаты** и очень жесткий срок поставки по заявке (1 рабочий день).

ПОДХОДИТ ВАМ? 0 из 3

? **Статус субъекта МСП (малого и среднего предпринимательства)**
 Закупка проводится только среди субъектов МСП, необходимо подтвердить наличие в Реестре МСП ФНС

— **География поставки: Санкт-Петербург**
 Поставка осуществляется на склады в г. Санкт-Петербург, а поставщик работает только в МСК и МО

? **Нацрежим: требуется товар российского происхождения (запрет и преференция)**
 Установлен запрет на иностранные томаты и огурцы, для остальных позиций — 15% преференция. Необходимо подтвердить российское происхождение продукции

ПЛЮСЫ · 2

- ✓ **Короткий срок оплаты — 7 рабочих дней с даты приемки (соответствует нормам ПП 1352 для МСП)**
- ✓ **Мягкие штрафные санкции: пеня 1/300 ключевой ставки, штраф за брак всего 3%**

МИНУСЫ · 3

- **Поставка в Санкт-Петербурге: профиль поставщика указывает на работу только по Москве и МО Не соответствует запросу**
 Возможно, вам придется везти товар за пределы указанной в профиле географии. Это влечет высокие транспортные расходы или невозможность исполнения.
«Доставка и разгрузка Товара осуществляется силами и за счёт Поставщика по адресу: - г. Санкт-Петербург, ул. Костюшко д. 9/2; - г. Санкт-Петербург, ул. Торжковская д.10.»
 Приложение № 1 Техническое задание, п. 4.4
- **Оперативный риск: крайне сжатый срок поставки — 1 рабочий день с момента заявки**
- **Заказчик вправе удерживать начисленные штрафы и пени из суммы оплаты в одностороннем порядке**

✔ Разобраны все документы закупки.

Закупка по 223-ФЗ, поставка овощей и фруктов, НМЦК 1 574 597,70 рубля. Вывод «не подходит» стоит не из-за санкций: оплата и штрафы здесь в пределах нормы. Профиль поставщика говорит про Москву и область, а поставка идет в Санкт-Петербург, и отдельным минусом отмечен срок поставки в 1 рабочий день с момента заявки

— ПУНКТЫ 1-2

Блок «подходит вам» проверяет статус МСП, регион и нацрежим по вашему профилю

— ПУНКТЫ 5-6

Разгрузка силами поставщика и срок в 1 рабочий день вынесены в минусы с цитатой

— ПУНКТЫ 8-9

Оплата 7 рабочих дней и пеня 1/300 отмечены плюсами: для 223-ФЗ это мягкие условия

— ДАЛЬШЕ

Проверка документов, которая не занимает вечер



— КОСТИК ЗАМЕТИЛ

Он замечает то, что вы уже пролистали. Тендервизор делает то же самое по 11 пунктам сразу, на каждой закупке подряд и не устает на пятом тендере.

Что показывает разбор

- Вывод под ваш профиль: подходит, стоит рассмотреть или не подходит, с объяснением почему
- Требования к допуску и то, что нужно приложить к заявке
- Плюсы и минусы с дословными цитатами и ссылкой на пункт документа, откуда взят вывод
- Сверку с вашими стоп-факторами: регион, обеспечение, лицензии, статус МСП
- Отдельную логику для 223-ФЗ: фактические пеня, штраф и срок оплаты сравниваются с ориентиром 44-ФЗ

Проверьте свою закупку по всем 11 пунктам

Пробный период: 7 дней и 10 разборов бесплатно

[Разобрать свой тендер →](#)

Разбор не заменяет вашего решения и не считает смету. Он снимает вычитку документов и показывает, на каком пункте основан каждый вывод.

Шпаргалка норм 44-ФЗ и 223-ФЗ - на странице 2. Чек-лист для печати - на странице 9. Скриншоты разборов сохранены в высоком разрешении: если на бумаге мелко, откройте файл на экране и приблизьте.