

12+

МИХАИЛ КРЕМНЁВ

ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ПО 44-ФЗ И 223-ФЗ

ТЕНДЕР С ПРИБЫЛЬЮ

Госзакупки по-человечески

*От первой заявки
до денег на счёте*

Тринадцать лет в закупках
по обе стороны стола

Михаил Кремнёв

Тендер с прибылью. Госзакупки по-человечески. От первой заявки до денег на счёте

<https://litres.ru/74591048>

ISBN 9785007144544

Аннотация

Тендер выигран. Поставщик требует предоплату, перевозчик повышает цену, а до денег заказчика ещё нужно дойти. Именно в этот момент становится ясно, что вы получили: прибыльный заказ или дорогую обязанность.

Как разобраться в этом до подачи заявки? Михаил Кремнёв, основатель «ТендерОпоры», объясняет закупки со стороны человека, которому предстоит исполнить контракт и заработать.

Содержание

Аннотация	7
От автора	8
Сколько останется после победы	9
Часть I. Вход без иллюзий	12
Глава 1. Что вы получаете вместе с контрактом	13
Закупка на миллион	13
Что покупает заказчик	14
Почему новичку трудно	15
Четыре результата вместо одного	17
Практика после главы	18
Глава 2. Как выбрать свою нишу	19
Из чего складывается преимущество	20
Допуск по опыту	21
Размер контракта и размер бизнеса	22
Практика после главы	24
Глава 3. Три закупочных рынка	25
44-ФЗ: маршрут подробно задан	25
Карточка правовой основы	30
Практика после главы	30
Глава 4. Подготовка к участию	31
Регистрация — не одна кнопка	31
Кто будет участником	31

Подпись и полномочия — разные вещи	33
ЕИС, ЕРУЗ и площадки	34
Деньги для участия	35
Практика после главы	37
Часть II. Найти и проверить	39
Глава 5. Как находить подходящие закупки	40
Соберите словарь своей категории	41
Где заканчивается агрегатор	42
Проверка качества поиска	45
Практика после главы	46
Глава 6. Первый разбор извещения и контракта	47
Третий круг: деньги и исполнение	49
Итог на одной странице	52
Практика после главы	52
Глава 7. Проверка технического задания	53
Матрица соответствия	54
Конец ознакомительного фрагмента.	55

Тендер с прибылью Госзакупки по-человечески. От первой заявки до денег на счёте

Михаил Кремнёв

© Михаил Кремнёв, 2026

ISBN 978-5-0071-4454-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Михаил Кремнёв

Тендер с прибылью. Госзакупки по-человечески. От первой заявки до денег на счёте.

Практическое руководство для предпринимателей, тендерных специалистов и руководителей.

Правовые ориентиры проверены на 29 сентября 2026 года
26 глав • 8 практических приложений

Словарь и правовые источники

Андрей, Наталья и Ирина — вымышленные герои. Ситуации и расчёты служат для обучения и не описывают клиентов автора или реальные дела. Правовые пояснения относятся

ся к обозначенным в тексте условиям и не заменяют анализа конкретной закупки.

© Михаил Кремнёв, 2026

Книга не является юридической консультацией. Нормы приведены по состоянию на 29 сентября 2026 года; перед решением по конкретному контракту проверьте актуальную редакцию и обратитесь к юристу. Примеры обобщены, совпадения с реальными организациями и лицами случайны.

Аннотация

Тендер выигран. Поставщик требует предоплату, перевозчик повышает цену, а до денег заказчика ещё нужно дойти. Именно в этот момент становится ясно, что вы получили: прибыльный заказ или дорогую обязанность.

Как разобраться в этом до подачи заявки? Михаил Кремнёв, основатель «ТендерОпоры», объясняет закупки со стороны человека, которому предстоит исполнить контракт и заработать. В книге разобран весь путь поставщика по 44-ФЗ и 223-ФЗ: выбор ниши, поиск заказов, проверка товара и происхождения, расчёт цены, торги, обеспечение, приёмка и взыскание оплаты.

Вы увидите, куда исчезает разница между закупочной и продажной ценой, почему прибыльный контракт может оставить компанию без денег и когда отказ от участия оказывается лучшим решением. Сквозные примеры, расчёты, рабочие формы и образцы писем помогут проверить собственную сделку — от обещания производителя до последнего платежа.

Для предпринимателей, тендерных специалистов и руководителей, которые хотят понимать, что подписывают, уверенно вести закупки и сохранять заработанное.

От автора

Сколько останется после победы

Увидеть закупку на миллион легко. Понять, сколько от этого миллиона останется у поставщика, гораздо труднее. Нужно прочитать условия, найти подходящий товар, проверить документы, договориться о поставке и посчитать расходы. На экране площадки всей этой работы не видно.

В этой книге я предлагаю начинать с конца сделки: результат принят, деньги получены, расходы оплачены. Затем двигаться назад и выяснять, что потребуется для такого завершения.

Кому и когда вы заплатите? Кто доставит и соберёт товар? Чем подтвердите характеристики? Как предъявите результат к приёмке? Что будете делать, если производитель опоздает или заказчик не оплатит в срок? Ответы на эти вопросы определяют цену участия ещё до торгов.

Я работаю в закупках с 2013 года, был по обе стороны процедуры — у заказчика и поставщика, руководил контрактной службой и преподавал закупки. Этот опыт научил меня смотреть на контракт целиком. Ошибка в характеристике способна обнулить хороший расчёт, а пропущенная дата — испортить правильно подготовленную заявку.

Книга адресована тем, кто собирается выходить на закупочный рынок, и тем, кто уже участвует, но хочет упорядочить работу. Новичку она поможет собрать первую сделку по

шагам. Руководителю — увидеть, где компания принимает обязательства без достаточной проверки.

Сначала выберем направление и подготовим рабочее место. Затем разберём поиск, документы, товар и экономику. После заявки и торгов перейдём к исполнению: поставке, приёмке, оплате и спорам. В последних главах соберём эти действия в работу отдела. Восемь приложений можно использовать как основу собственных форм.

Нам будут помогать три вымышленных героя: Андрей поставляет стеллажи, Наталья руководит клининговой компанией, Ирина работает с медицинскими товарами. Их задачи намеренно различаются. На примерах видно, почему одинаковая цена или одинаковый срок могут означать совершенно разную нагрузку на бизнес. Все ситуации и числа учебные; это не истории моих клиентов и не отчёты о доходности.

Ссылки в квадратных скобках ведут к источникам в конце книги. Законодательные требования отмечены ссылками на нормы. Советы об организации работы — внутренние правила, которые вы можете приспособить к своей компании. Например, отправлять заявку за день до окончания подачи удобно, но закон не обязывает устанавливать именно такой запас.

Правовые ориентиры проверены на 29 сентября 2026 года. Для своей закупки учитывайте дату её начала, вступление изменений в силу и переходные положения. В книге подробно разбирается работа обычного поставщика в откры-

тых закупках; оборонный заказ, закрытые процедуры, сложное строительство и специальные правила обращения отдельных товаров требуют дополнительной подготовки. Медицинские примеры не заменяют отраслевого руководства. Уже принятые изменения с более поздней датой применения отдельно отмечены в главах о заключении и изменении контракта.

Для первого чтения выберите одну настоящую закупку в знакомой категории, пока без подачи заявки. Заполняйте карточку по мере чтения. Непонятное превращайте в вопрос, а каждый ответ подкрепляйте документом. Так к концу книги у вас будет собственный разбор сделки.

Книга — практическое пособие и не является юридической консультацией по конкретной ситуации. Нормы приведены по состоянию на 29 сентября 2026 года; перед применением сверяйте актуальную редакцию и условия вашего контракта.

Начнём с того, что ваша компания умеет продавать и исполнять.

Часть I. Вход без иллюзий

Определить свой продукт, разобраться в правилах и подготовиться к первому осмысленному участию.

Глава 1. Что вы получаете вместе с контрактом

Закупка на миллион

Андрей увидел закупку стеллажей на 1 200 000 рублей. Он уже продавал похожие изделия коммерческим клиентам и знал производителя, у которого можно было купить нужное количество примерно за 780 000 рублей. Разница выглядела настолько приятной, что хотелось сразу позвонить партнёру и объявить о новом направлении бизнеса.

Но пока Андрей нашёл только начальную цену и приблизительную стоимость товара. Не было сведений о монтаже, адресах, порядке разгрузки, составе документов и окончательной цене, по которой удастся заключить контракт. Он ещё не знал, входит ли в поставку крепление к стенам и кто должен выносить упаковку. Не проверил, совпадает ли предлагаемый стеллаж с описанием заказчика. Не выяснил, когда производитель потребует деньги.

В каждом случае начальная цена одинакова. Решение меняется после проверки товара, условий и ресурсов.

Что покупает заказчик

Заказчику нужен результат: установленное оборудование, чистые помещения, отремонтированная крыша. Описание объекта и контракт определяют, что именно нужно сделать, как проверить качество и кто отвечает за нарушения. По 44-ФЗ эти вопросы регулируют прежде всего статьи 33, 34 и 94. [1]

Это объясняет многие конфликты. Поставщик думает: «Я привёз хорошие стеллажи». Заказчик отвечает: «Мы купили стеллажи другой высоты и с другой нагрузкой». Оба могут искренне считать свою позицию очевидной. Но оценивать ситуацию придётся по обязательствам, а не по общему впечатлению от качества.

Поэтому ваша главная задача — перевести потребность заказчика в проверяемое предложение. Не «поставим надёжное оборудование», а конкретная модель, характеристики, комплектность, сроки, документы и цена. Чем меньше в этом переводе остаётся предположений, тем спокойнее будет исполнение.

У закупок есть особенность, которую легко недооценить: условия во многом задаются до того, как вы становитесь стороной сделки. В обычной продаже вы можете встретиться с клиентом и согласовать другую комплектацию. В конкурентной закупке возможность изменить опубликованные усло-

вия или будущий контракт ограничена применимыми правилами. Рассчитывать на свободный торг после победы нельзя. [1: ст. 34, 51, 95; 2: ст. 3, 3.2]

Почему новичку трудно

В начале приходится осваивать площадку, разбираться в правилах и проверять товар. Если незнакомы все три области, трудно понять, какой вопрос срочный, а какой можно отложить. Действующий сертификат подписи не поможет выбрать правильную модель, как и знание товара не подскажет срок подачи.

Лучше уменьшить число неизвестных. Начните с продукта или услуги, в которых уже понимаете производственный процесс, поставщиков и причины брака. Тогда закупочная процедура станет новым способом продажи знакомого результата, а не прыжком сразу в несколько неизвестных областей.

Наталья, руководитель клининговой компании, хорошо знает, сколько времени занимает уборка, как рассчитывать расход химии и почему один объект нельзя обслуживать одним человеком. Это сильная исходная позиция. Но она теряется в словах «извещение», «декларация», «обеспечение». Её ошибка была бы не в незнании терминов, а в мысли, что термины важнее понимания услуги. Термины можно выучить. Неправильно рассчитанные человеко-часы после по-

беды никуда не исчезнут.

У человека без действующего бизнеса тоже есть путь. Но в таком случае разумно начать с изучения одного предметного рынка, пробных расчётов и отношений с поставщиками, а не с обещания продать заказчику всё, что встретилось в поиске. Закупки не отменяют основы предпринимательства: источник товара, качество, сроки, деньги и ответственность.

Можно ли обойтись без связей

Для участия в открытой закупке важны установленные требования и порядок процедуры, а не личное знакомство с заказчиком. Это следует из принципов обеспечения конкуренции и равного применения требований. Но из этого не следует, что любая закупка устроена идеально или что достаточно предложить минимальную цену. Возможны дополнительные требования, оценка квалификации, национальный режим и другие условия. [1: ст. 8, 14, 31, 32; 2: ст. 3]

Полезные отношения в этой сфере выглядят гораздо прозаичнее, чем обычно представляют. Вы знаете, кто у производителя отвечает за остатки. У вас есть надёжный перевозчик. Вы понимаете, кому у заказчика направить официальное уведомление о готовности поставки. Вы не договариваетесь об обходе правил — вы выстраиваете нормальное деловое взаимодействие внутри них.

Если закупка кажется ограничивающей конкуренцию, это повод анализировать конкретное условие и предусмотренный порядок обжалования, а не делать вывод «всё решено».

Увидеть короткий срок — ещё не доказать нарушение. Для жалобы нужны доводы и документы. Для собственного отказа от участия достаточно того, что вы объективно не можете исполнить обязательство. Эти два решения не надо смешивать.

Четыре результата вместо одного

У сделки четыре контрольные точки: соответствующая требованиям заявка, заключённый контракт, надлежащее исполнение и расчёт. После получения оплаты нужно сверить фактические расходы и учесть оставшиеся гарантийные обязанности.

Каждый этап необходим, но предыдущий не заменяет следующий. Можно прекрасно готовить заявки и плохо закупать товар. Можно выигрывать и не справляться с документооборотом. Можно получать оплату, но терять весь заработок на перевозке и финансировании. Поэтому показатель «процент побед» без остальных данных ничего не говорит о здоровье направления.

Формулируйте задачу так: найти сделку, которую компания выполнит с приемлемой прибылью и нагрузкой. Такой вопрос помогает и при поиске, и при определении цены.

Практика после главы

Возьмите один знакомый товар или услугу. Запишите, что именно получает покупатель, как он проверяет качество, кто обеспечивает поставку или выполнение, сколько времени это занимает и когда вам нужны деньги. Пока не открывайте законодательство. Если на эти вопросы нет ответов, сначала исследуйте собственную сторону сделки. Площадка не ответит на них вместо вас.

Глава 2. Как выбрать свою нишу

Соблазн продавать всё

В первый день мониторинга Андрей нашёл не только стеллажи. В выдаче были ноутбуки, спецодежда, бумага и запасные части. По нескольким позициям удалось быстро найти цены в интернете. Возникла мысль: зачем ограничиваться одним товаром, если можно быть посредником почти в любой закупке?

Посредническая модель сама по себе не является ошибкой. Ошибка — принять найденную розничную цену за готовую цепочку поставки. Карточка магазина не подтверждает наличие нужного количества, срок резерва, происхождение, комплект документов и возможность поставить именно ту модификацию, которую вы укажете в заявке. Даже надпись «в наличии» может относиться к одному товару, а вам нужны сто.

У широкого ассортимента есть цена: каждый новый предмет добавляет неизвестные. Пока вы не знаете отрасль, трудно отличить важную характеристику от второстепенной, официальный документ от рекламного обещания, нормальный срок производства от фантазии менеджера. Поэтому на старте полезно выбирать не максимальное число найденных закупок, а направление, где у вас есть проверяемое преиму-

щество.

Из чего складывается преимущество

Преимущество может давать закупочная цена, близкий склад, собственное производство или организация работ. Производитель нестандартной мебели способен выполнить заказ, который неудобен торговой компании. Местная бригада иногда выигрывает за счёт расходов на выезды. Точность заявки помогает использовать это преимущество, но не заменяет его экономической основы.

Но каждое преимущество нужно проверять. «У нас хорошие отношения с заводом» — не характеристика сделки. «Завод письменно подтвердил цену на две недели, резерв ста единиц и отгрузку через три рабочих дня после оплаты» — уже рабочая информация. «Мы умеем клининг» — слишком широко. «У нас есть бригада и техника для ежедневной уборки объекта такой площади в этом районе» — предметнее.

Для выбора направления полезно составить три коротких перечня. Что вы умеете поставлять или выполнять. Какие документы способны подтвердить. Какие ресурсы доступны в нужный срок. Хорошая первая ниша находится на пересечении этих перечней, а не только в разделе с приятными ценами.

При этом не путайте наличие товара с правом участво-

вать. В конкретной закупке могут быть требования к лицензии, опыту и иным характеристикам участника. Их нужно проверять отдельно. Опыт привлечённого партнёра не становится автоматически вашим опытом для подтверждения квалификации. [1: ст. 31, 43; 4]

Допуск по опыту

Универсальная предквалификация по части 2.1 статьи 31 44-ФЗ применяется при НМЦК от 20 млн рублей, если не установлены дополнительные требования по части 2 этой статьи. Нужен исполненный за три года до подачи контракт по 44-ФЗ или договор по 223-ФЗ с учётом правопреемства; стоимость исполненных обязательств — не менее 20% НМЦК. Предъявленные неустойки должны быть уплачены. В отличие от антидемпинговой добросовестности, эта норма не требует полного отсутствия неустоек. [1: ст. 31 ч. 2.1]

Не существует универсально лёгкой категории

Поставку канцелярии осложняют сорок небольших партий по разным адресам. В цену мебели могут входить сборка, крепление и вывоз упаковки. Услуги требуют денег на зарплату ещё до первой оплаты заказчика. Сложность определяется условиями сделки, даже если сам предмет знаком.

Поэтому выражение «лёгкий товар для входа» не очень полезно. Лучше говорить о понятной вам цепочке исполнения. Для опытного продавца медицинских расходников она

одна, для клининговой компании — другая, для небольшой мастерской — третья.

Ирина знает медицинскую номенклатуру, но не должна автоматически считать любой товар с похожим названием подходящим. Отличия в назначении, размере, материале или регистрационных документах способны изменить решение. Андрей может разбираться в складском оборудовании, но не обязан из-за этого разбираться в медицинской мебели. Близкое название категории ещё не означает близкий риск.

Полезный ориентир для новичка — умеренная сложность приёмки. Чем понятнее критерии проверки результата, тем легче построить процесс. «Сто одинаковых изделий с измеряемыми параметрами» обычно проще для расчёта, чем услуга с неясным объёмом и постоянной готовностью по заявкам. Это не рейтинг отраслей, а способ оценить собственную готовность.

Размер контракта и размер бизнеса

Большой контракт может быть доступен по формальным требованиям и одновременно непосилен по финансированию. Представьте компанию с 700 тысячами свободных рублей, которая нашла закупку на три миллиона. Если до первой оплаты нужно потратить 2,2 миллиона, разницу не закроет сам факт победы. Нужен заранее подтверждённый источник денег.

Есть и другой предел — управленческий. Один человек может качественно вести несколько сделок, но не обязательно справится с десятками одновременных адресов и этапов. Перегрузка проявится не в момент подачи, а тогда, когда по всем контрактам понадобится делать что-то одновременно.

Для первого проекта установите предел доступных денег, допустимой потери и одновременной нагрузки. Проверьте, сколько недель компания способна финансировать исполнение и кто заменит ответственного сотрудника. Эти ограничения понадобятся при отборе закупок.

Лимит не обязан оставаться постоянным. После нескольких завершённых сделок вы сможете пересчитать его на основе фактической себестоимости, сроков и нагрузки. Но повышать его только потому, что появилась привлекательная закупка, — значит подгонять возможности под желание.

Маленькое исследование до больших расходов

До оплаты сервисов и найма отдела разберите двадцать закупок выбранной категории: действующих и завершённых. Такой просмотр поможет освоить названия товаров, типовые условия и цены единиц. Для вывода о размере рынка понадобится более широкая выборка.

Не считайте средний процент снижения главным результатом. В двух закупках с одинаковым названием могут быть разные товары, сроки и объёмы. Лучше выписывайте, какие условия заметно меняют экономику. В одном случае требуется монтаж. В другом поставка идёт по заявкам. В третьем

нужен документ, которого нет у вашего производителя.

После исследования сформулируйте профиль: «Поставляем такие-то товары в таких-то регионах, работаем с такими-то сроками, не берём такие-то обязательства, максимальная одновременная потребность в деньгах — такая-то». Этот текст станет основой мониторинга и избавит от ежедневных споров, почему конкретную закупку не рассматривают.

Профиль не должен превращаться в запрет на развитие. Для новой категории создавайте отдельный эксперимент с небольшим лимитом. Тогда вы осознанно исследуете направление, а не случайно берёте на себя незнакомый контракт.

Практика после главы

Опишите свою нишу одним абзацем. Затем добавьте три причины, по которым вы готовы отказаться от внешне подходящего заказа. Например: недостаточный запас по сроку, неподтверждённые документы или чрезмерная потребность в оборотных деньгах. Это первые границы вашей тендерной политики.

Глава 3. Три закупочных рынка

Почему нельзя переносить правила по памяти

Один и тот же интерфейс площадки может использоваться для процедур с разными правилами. Поэтому начинайте с правовой основы закупки. Слово «тендер» в объявлении ещё не отвечает на вопрос, как подавать заявку и что означает победа.

Для практической работы разделяйте три ситуации: закупки по 44-ФЗ, закупки по 223-ФЗ и коммерческие процедуры, которые не проводятся по этим двум законам. Внутри каждой группы остаются разновидности и исключения, но уже такое разделение предотвращает множество ошибок. Применимость закона зависит от правового статуса заказчика, основания закупки и установленных правил, а не от того, выглядит ли организация государственной или частной. [1: ст. 1, 15; 2: ст. 1, 2]

Если вам прислали приглашение, начните с вопроса: на каком основании проводится процедура? Затем найдите первичный документ, где это указано. Не делайте вывод по логотипу заказчика или названию раздела на сайте.

44-ФЗ: маршрут подробно задан

44-ФЗ регулирует контрактную систему для государ-

ственных и муниципальных нужд и иные предусмотренные им отношения. Для поставщика важно, что закон достаточно подробно описывает требования к участникам, состав заявки, способы определения поставщика, заключение и исполнение контракта. Заказчик не может просто написать собственный порядок вместо предусмотренного законом. [1: ст. 1, 24, 31, 43, 48—51, 94—96]

Это не означает, что все закупки одинаковы. Отличаются предмет, способ, ограничения, дополнительные требования, этапность, приёмка и обеспечение. Но у вас есть общая нормативная карта, по которой можно проверять условия.

В открытых электронных процедурах не стоит искать старую «аукционную документацию» как единственный большой файл. Существенная информация может находиться в структурированном извещении и отдельных приложениях. Читайте их как единый комплект. Именно извещение и предусмотренные законом приложения содержат условия конкретной закупки. [1: ст. 42]

Для новичка удобна такая последовательность: понять предмет и сроки, проверить собственный допуск, исследовать товар и национальный режим, затем перейти к заявке и проекту контракта. Читать закон подряд от первой до последней статьи ради одного простого тендера обычно не нужно. Но нельзя и заменить закон чужим коротким чек-листом.

223-ФЗ: закон плюс положение заказчика

223-ФЗ устанавливает рамку закупочной деятельности

определённых юридических лиц. Внутри этой рамки важнейшую роль играет положение о закупке конкретного заказчика. Оно определяет порядок подготовки и проведения процедур, заключения и исполнения договоров с учётом требований закона. [2: ст. 1—3]

Практическое следствие: опыт участия у одного заказчика нельзя без проверки переносить к другому. В одной процедуре предусмотрена переторжка, в другой — нет. Где-то цена оценивается вместе с квалификацией, где-то основной критерий иной. Отличаются формы документов, порядок разъяснений и договорные условия.

Фраза «по 223-ФЗ заказчик может всё» неверна. Его свобода ограничена законом, принципами закупки, собственным положением и опубликованными условиями. Требования и критерии нельзя произвольно менять по отношению к отдельному участнику. Есть также специальные правила для определённых закупок, включая конкурентные закупки только среди субъектов малого и среднего предпринимательства. [2: ст. 3, 3.2, 3.4]

Здесь полезно добавить к досье не только извещение и проект договора, но и действующую для процедуры редакцию положения. Если спорный пункт документации ссылается на неё, нужно открыть именно этот пункт. Иногда ответ на вопрос находится не в заявке, а в правилах заказчика, которые участник даже не скачал.

Коммерческая процедура: прочитайте условия при-

глашения

Частная компания может организовать выбор поставщика по собственному регламенту. Но сначала убедитесь, что процедура действительно не относится к 223-ФЗ: коммерческая организационно-правовая форма сама по себе этого не доказывает. Для иных коммерческих закупок существенны условия объявления, положения о процедуре и нормы гражданского законодательства. [2: ст. 1; 7: ст. 435—449]

Особенно внимательно читайте, что именно означает итог. Является ли процедура торгами в юридическом смысле? Возникает ли обязанность заключить договор? Может ли организатор отказаться от закупки? Какие расходы участник несёт независимо от результата? Ответы нельзя вывести из одного слова «тендер».

Если приглашение называется «запрос цен», оно может использоваться для исследования рынка, а не для немедленного заключения договора. Поэтому не резервируйте невозвратные производственные мощности только на основании устного сообщения «вы у нас первые». Сначала выясните, какой документ создаёт обязательство и кто уполномочен его подписать.

Несколько терминов без словесного тумана

ЕИС — единая информационная система в сфере закупок. Для открытой информации она служит важным первичным источником. Электронная площадка — система, через которую выполняют действия по процедуре. ЕРУЗ — реестр

участников закупок. Извещение сообщает условия и порядок конкретной закупки. Заявка — ваше предложение и сведения, предусмотренные для участия. [1: ст. 3—5, 24.1, 24.2, 42, 43]

НМЦК — начальная максимальная цена контракта. Это не обещание выплатить победителю именно такую сумму. Итоговая цена зависит от процедуры и вашего предложения. В закупке с неопределённым объёмом нужно отдельно различать начальную сумму цен единиц, цены единиц и максимальное значение цены контракта: это разные величины. [1: ст. 22, 34]

Протокол фиксирует решение или результат соответствующего этапа. Обеспечение — предусмотренный механизм защиты от определённых рисков неисполнения. Приёмка — проверка и оформление результата. РНП — реестр недобросовестных поставщиков, основания и порядок ведения которого зависят от применимого закона. Каждое слово дальше получит отдельное практическое содержание. [1: ст. 44, 45, 94, 96, 104; 2: ст. 5]

Записывайте действие полностью: какое обеспечение требуется, к какому сроку и кто его готовит. Это полезнее короткого «разобраться с ОИК», особенно когда задачу передают другому сотруднику.

Карточка правовой основы

В каждой закупке заведите пять строк: применимый закон или регламент, способ процедуры, круг участников, первичный источник и действующие документы. В строке о документах отметьте дату последней проверенной версии. Это займёт мало места, но не позволит случайно отправить типовую заявку по 44-ФЗ в процедуру с другим составом требований.

Отдельно фиксируйте спорные вопросы. Например: «Неясно, допускается ли предлагаемая форма подтверждения опыта». Следующий шаг — найти основание, направить допустимый запрос или получить правовую оценку. Не заменяйте вопрос отметкой «скорее всего подходит».

Практика после главы

Найдите три объявления из своей сферы: по 44-ФЗ, по 223-ФЗ и коммерческое. Не подавайте заявки. Сравните, где указаны требования, как задают вопросы, что оценивают и чем завершается процедура. Ваша задача — увидеть различия до того, как они станут причиной ошибки.

Глава 4. Подготовка к участию

Регистрация — не одна кнопка

За два часа до окончания подачи Наталья открыла площадку и обнаружила, что может просматривать закупку, но не может подписать заявку. Электронная подпись была действующей. Компьютер работал. Проблема оказалась в полномочиях: сотруднику не назначили нужную роль. Исправить ситуацию теоретически было возможно, но времени на спокойную проверку уже не осталось.

Наталья проверила срок сертификата, но не проверила права подписанта. Именно это нужно включить в подготовку рабочего места: войти от имени нужной организации, убедиться в доступе к действиям и заранее проверить предусмотренную системой функцию подписи.

Разделите подготовку на четыре направления: правоспособность участника, полномочия людей, техническая работоспособность и финансовые инструменты. Если хотя бы одно не готово, остальные не спасут дедлайн.

Кто будет участником

По 44-ФЗ участниками могут быть юридические лица и

физические лица, в том числе ИП, с установленными законом исключениями. Например, определения и требования закона исключают офшорные компании и иностранных агентов. Конкретная закупка может требовать лицензию, специальный статус или подтверждённый опыт. Право участвовать не отменяет правил регистрации предпринимательской деятельности и налогообложения. [1: ст. 3, 31; 2: ст. 3; 7: ст. 23]

Выбор между ИП и организацией нельзя делать только по принципу «где проще подать заявку». Важны характер деятельности, ответственность, партнёры, персонал, налоги и планы развития. Здесь полезна отдельная консультация бухгалтера и юриста. Удобство входа в личный кабинет не должно определять конструкцию всего бизнеса.

Для уже действующей компании начните с ревизии сведений. Правильно ли указаны наименование, адрес, руководитель, банковские реквизиты? Не истекли ли необходимые разрешения? Кто вправе подписывать документы? Требуется ли одобрение крупной сделки именно в вашей ситуации? Нельзя считать любое решение из старой папки универсальным: его содержание и пределы должны соответствовать корпоративным правилам и конкретному действию. [1: ст. 43; 7: ст. 53, 182—189]

Для ООО вопрос крупной сделки регулируется, в частности, статьёй 46 Закона №14-ФЗ, для АО — статьями 78—79 Закона №208-ФЗ. Документ о согласии или последующем одобрении включается в заявку по условиям подпункта

«м» пункта 1 части 1 статьи 43. Нельзя определять необходимость решения только по сумме закупки: учитываются закон, учредительные документы и характер сделки. [1; 25; 26]

Если заявку готовит внешний специалист, участником всё равно остаётся ваша компания. Передача работы не означает передачу всех рисков. Нужно заранее определить, кто утверждает характеристики, цену, предел снижения и окончательную версию документов.

Подпись и полномочия — разные вещи

Квалифицированная электронная подпись позволяет подписывать электронные документы при соблюдении установленных законом условий. Но подпись идентифицирует подписанта, а вопрос о том, вправе ли он совершать действие за организацию, требует самостоятельной проверки. Для представителей важны доверенность, её объём и применимый машиночитаемый формат. [8: ст. 6, 10, 11, 17.2—17.5]

Машиночитаемая доверенность — не декоративное приложение. В ней должны быть полномочия, необходимые для конкретной работы. Право подавать заявку не всегда следует считать тождественным праву заключать контракт, подписывать документы о приёме или направлять жалобу. Содержание доверенности и настройки системы нужно сопоставлять с планируемыми действиями.

Не стройте работу на передаче сотруднику носителя и

пароля руководителя. Организуйте законные полномочия и персональный доступ. Тогда можно понять, кто выполнил действие, ограничить его права и корректно прекратить доступ при увольнении. Обязанности по сохранению конфиденциальности ключа электронной подписи установлены законом. [8: ст. 10]

Порядок получения подписи зависит от статуса подписанта. Актуальные сведения для руководителей организаций и индивидуальных предпринимателей следует проверять на официальной странице удостоверяющего центра ФНС; для иных подписантов — по правилам выдачи соответствующего сертификата. Не покупайте «готовую подпись фирмы» по объявлению и не соглашайтесь на передачу ключа постороннему лицу. [8: ст. 17.2—18; 12]

ЕИС, ЕРУЗ и площадки

Для предусмотренных законом электронных процедур регистрация в ЕИС и включение сведений в ЕРУЗ связаны с аккредитацией на электронных площадках. Однако работать нужно не с ожиданием, что всё уже передалось, а с подтверждённым статусом в системах. Проверяйте карточку участника, доступность функций и корректность полномочий. [1: ст. 24.2]

Не переносите этот порядок без проверки на все коммерческие секции. Для них могут существовать отдельная реги-

страция, тарифы, аккредитация и требования организатора. Найденная закупка должна быть сопоставлена с конкретной секцией, а не только с названием площадки.

Заведите реестр доступов без хранения открытых паролей в общей таблице. Достаточно фиксировать систему, владельца учётной записи, полномочия, срок сертификата, дату проверки и ответственного за продление. Секреты храните в предназначенном для этого защищённом средстве. Доступ к папке с документами участника предоставляйте по необходимости, а не всем сотрудникам без разбора.

После регистрации выполните безопасную проверку: вход, выбор организации, просмотр доступных разделов, проверка сертификата и предусмотренное системой тестирование подписания. Не отправляйте фиктивную заявку на настоящую закупку ради эксперимента. Для знакомства с интерфейсом используйте официальные инструкции, демонстрационную среду, если она доступна, и действия, не создающие обязательств.

Деньги для участия

Обеспечение заявки и обеспечение исполнения контракта решают разные задачи. Первое связано с участием и поведением участника в процедуре. Второе — с будущим исполнением. Отдельно может возникать обеспечение гарантийных обязательств. Порядок, допустимые способы и условия

определяются применимыми нормами и закупкой. [1: ст. 44 —45, 96]

Специальный счёт нужен для денежного обеспечения заявки в предусмотренных законом случаях. Это не универсальный кошелёк для всех платежей по контракту. Денежное обеспечение исполнения перечисляют по соответствующим реквизитам, а независимую гарантию проверяют по другим правилам. Нельзя отправлять деньги «примерно туда же», где они находились в предыдущей закупке.

До первого участия выясните у банка порядок открытия и использования нужного счёта, сроки зачисления и возможные ограничения. Не рассчитывайте, что перевод в последние минуты обязательно успеет отразиться в системе. Внутреннее правило компании может быть строже законного дедлайна — например, пополнять счёт заранее и отдельно проверять достаточность средств перед подачей.

Одновременно полезно предварительно выяснить возможность получения независимой гарантии. Предварительный разговор не равен одобрению конкретной гарантии, но помогает обнаружить проблемы до победы. Банк или иной допустимый гарант оценивает условия и участника, а оформление занимает время. О подробностях поговорим в главе об обеспечении.

Папка участника, которой можно доверять

Создайте одну управляемую папку с действующими документами. Отдельно храните архив, чтобы старый файл не

попал в новую заявку только потому, что находился выше в списке. Для документов, которые могут меняться, полезны дата актуальности, источник и ответственный.

Не все документы требуется вручную прикладывать к каждой заявке. Часть сведений поступает из реестров и передаётся оператором в предусмотренном порядке. Но это не освобождает от проверки того, что сведения действительно корректны и требуемые документы представлены надлежащим способом. [1: ст. 43]

Названия файлов делайте понятными: предмет, организация, дата, версия. Не оставляйте цепочки «новый», «финал», «финал2», «точно_финал». Когда ошибочный документ отличается от правильного одной цифрой, вероятность перепутать их можно уменьшить организацией, а не дополнительной внимательностью в полночь.

Проверку рабочего места закончите только после того, как уполномоченный сотрудник сможет выполнить необходимые действия. Отдельно зафиксируйте готовность финансового обеспечения.

Практика после главы

Проведите внутреннюю репетицию без подачи реальной заявки. Пройдите путь от получения извещения до подготовки комплекта и проверки подписанта. Запишите все места, где пришлось искать пароль, звонить руководителю,

уточнять документ или ждать банк. Именно эти места нужно исправить до первого дедлайна.

Часть II. Найти и проверить

Найти подходящий заказ, проверить условия и посчитать деньги до того, как принять обязательства.

Глава 5. Как находить подходящие закупки

Почему одна поисковая строка не работает как отдел продаж

Андрей набрал слово «стеллаж» и решил, что настроил мониторинг. Несколько дней выдача казалась убедительной. Потом знакомый прислал закупку «оборудования для хранения документов», в которой были те же изделия. Её Андрей не видел. В другой найденной закупке нужный товар оказался одной позицией большого комплекта, а в третьей слово «стеллаж» относилось к демонтажу старых конструкций.

Задача мониторинга — не искать одно слово, а обнаруживать потребность, которую способен закрыть ваш бизнес. Язык заказчика, производителя и продавца может различаться. Поэтому хороший поиск строят из нескольких пересекающихся маршрутов: названия, назначения, классификаторы, заказчики и история аналогичных закупок.

Найденную процедуру проверьте на актуальность, предмет и сроки. В реестр передавайте карточку с выводом и следующим действием. Поток ссылок без первичного отбора быстро перегружает команду.

Соберите словарь своей категории

Начните с прямых названий продукта. Добавьте синонимы, варианты написания, профессиональные и бытовые обозначения. Затем добавьте назначение: архив, склад, хранение, оборудование помещения. Для услуги — действие и результат, а не только привычное название компании.

Отдельный слой — коды классификаторов и позиции каталога там, где они применяются. Их нужно брать из разобранных закупок и проверять по предмету. Поиск только по коду тоже способен пропустить подходящую процедуру или привести много лишнего: классификация и фактическое описание должны рассматриваться вместе. [1: ст. 23, 42]

КТРУ — отдельная проверка. Правила использования каталога утверждены постановлением №145. У позиции есть дата обязательного применения; дополнительные характеристики допускаются не во всех случаях и могут требовать обоснования. Найденный код ОКПД2 не заменяет чтения позиции каталога и описания объекта. [21]

Названия брендов полезны как дополнительный поисковый маршрут, особенно для исследования аналогов и коммерческих запросов. Но бренд в выдаче не означает, что можно предложить любой аналог или что заказчик вправе требовать только указанный товар. Это отдельный вопрос анализа описания и применимых правил. [1: ст. 33; 2: ст. 3]

Минус-слова вводите осторожно. Если вы исключили слово «ремонт», можно случайно потерять закупку оборудования для оснащения здания после ремонта. Сначала посмотрите, что именно исчезает из выдачи. Настройка фильтра — это проверяемая гипотеза, а не разовое действие, после которого о поиске можно забыть.

Синтаксис операторов зависит от конкретного сервиса. Не копируйте строку со скобками, кавычками и логическими операторами между системами без теста. Проверьте результат на нескольких заранее известных закупках. Если контрольная процедура не находится, фильтр нельзя считать надёжным.

Где заканчивается агрегатор

Сервис поиска удобен для обнаружения и первичного отбора. Но решение об участии нужно принимать по первичной информации: карточке закупки, документам и действиям на официальном ресурсе или площадке, указанной организатором. Для открытой информации по 44-ФЗ и 223-ФЗ важнейший источник — ЕИС; для коммерческих процедур — официальный ресурс заказчика и соответствующая площадка. При этом законом предусмотрены случаи, когда сведения не размещаются в открытом доступе. [1: ст. 4, 24.1, 42; 2: ст. 4]

Проблема агрегатора не в самом его существовании. Про-

блема возникает, если вы приняли пересказ за юридически значимую версию условий. В поисковой карточке может не отразиться свежее изменение срока или приложения. Поэтому в реестре храните прямую ссылку, время последней проверки и ссылку на сохранённые документы.

Если первичный ресурс временно недоступен, не делайте вид, что закупка проверена. Статус должен честно показывать: «Найдена, первичные документы не подтверждены». Такой статус не означает отказ, но не позволяет автоматически отправить процедуру на подачу.

Скачанные документы сохраняйте по версиям. Новое приложение не должно незаметно заменять старое без следа. При споре или внутреннем разборе важно понимать, какие условия видел сотрудник, когда принимал решение.

Реестр должен отвечать на вопрос «что дальше?»

Запишите номер закупки и лота, заказчика и ИНН, предмет, правовой режим, цену, место исполнения, окончание подачи с часовым поясом, ссылку на документы и ответственного. Добавьте время последней проверки и следующий шаг.

Статусы должны описывать состояние работы. Например: «новая», «проверяем», «ждём цену», «ждём документы», «решение принято», «на подачу», «подана», «отказ». Не заменяйте их неопределёнными пометками «интересно» и «в работе», если по ним невозможно понять, кто и что должен сделать.

Дубликаты определяйте по устойчивому идентификатору и лоту, а не только по похожему названию. Изменение извещения не является новой независимой возможностью. Повторная закупка после отмены, напротив, может иметь новый номер и новые условия. Здесь нужна связь карточек, а не механическое удаление похожих строк.

Сумму в реестре сопровождайте пояснением, что она означает: НМЦК, максимальное значение, цена лота или ориентир коммерческого запроса. Иначе общий отчёт по «объёму найденных тендеров» будет складывать несопоставимые величины.

Следите не только за появлением, но и за изменениями

Мониторинг не заканчивается, когда закупка передана специалисту. До завершения процедуры могут появляться изменения, разъяснения, протоколы, отмена или новые сроки. У каждой выбранной закупки должен быть владелец, который отслеживает её дальше.

Особенно опасно изменить только дату в календаре и не перечитать приложение. Заказчик мог одновременно скорректировать характеристику, объём или состав требуемых сведений. Поэтому уведомление об изменении должно запускать повторную проверку затронутых условий, а не просто обновление одной ячейки.

Учитывайте часовые пояса. «До 10:00» без указания зоны — плохая запись для удалённой команды. Сохраните исход-

ное время из системы и рабочее время команды с явным пояснением. Перед критическим действием ориентируйтесь на официально указанный срок и интерфейс процедуры, а не на пересказ в мессенджере.

Внутренний график может включать утреннюю выдачу и отдельную проверку изменений по активным процедурам. Частоту выбирают по объёму и срокам, но нельзя подменять полноценный контроль одним ежедневным письмом. Если подача заканчивается сегодня, проверка вчерашнего состояния недостаточна.

Проверка качества поиска

Количество найденных строк — показатель нагрузки, а не качества. Смотрите, сколько карточек действительно соответствует профилю, сколько пришло достаточно рано, сколько содержало все первичные документы и сколько важных изменений было замечено вовремя.

Полезен обратный разбор отказов. Если большинство закупок отклоняют из-за географии, поправьте профиль. Если нужные процедуры появляются в отчёте в последний день, проверьте источник и расписание. Если регулярно не хватает товара, расширяйте базу поставщиков или корректируйте категорию, а не обвиняйте специалиста в недостатке активности.

Раз в неделю вручную проверяйте небольшой набор кон-

трольных запросов. Это не гарантирует полноту рынка, но помогает выявлять сломавшиеся фильтры и пропущенные формулировки. Автоматизация должна иметь проверку, иначе она может неделями уверенно сообщать, что «ничего не найдено».

Практика после главы

Создайте словарь из трёх групп: товар, назначение, заказчики. Проверьте его на десяти известных закупках. Затем заведите реестр и внесите пять новых процедур, указав по каждой не только статус, но и ближайшее действие с ответственным.

Глава 6. Первый разбор извещения и контракта

Быстрый просмотр не равен разрешению на участие

За десять минут можно заметить очевидное препятствие и решить, стоит ли читать комплект дальше. Полная проверка сложной закупки занимает больше времени и может потребовать участия технолога, бухгалтера и юриста. В этой главе речь о первом просмотре.

Смысл быстрого просмотра в другом: не читать сорок страниц до того, как вы заметили очевидное препятствие. Если поставка нужна в регионе, куда вы не можете доставить товар, или требуется обязательный опыт, которого нет, сначала разберитесь с этим. Глубокий расчёт неподходящей процедуры не добавляет качества работе.

Полезно разделить анализ на два допуска. Первый — закупка заслуживает дальнейшей проверки. Второй — компания готова принять обязательства на конкретных условиях. Между ними должны быть документы, расчёт и решение, а не настроение специалиста.

Первые вопросы: время, место и предмет

Сначала найдите окончание подачи, способ процедуры, место исполнения и срок поставки или выполнения. Прочитайте, от какого события отсчитывается срок: заключение

контракта, получение заявки, перечисление аванса или иное условие. «Пять дней» без начальной точки пока не является пригодной информацией.

Уточните, рабочие это дни или календарные. Посмотрите, существуют ли отдельные сроки для этапов, партий, монтажа, обучения и передачи документов. Иногда общий срок контракта длинный, но на каждую заявку заказчика даётся очень мало времени. Иногда дата окончания действия контракта вообще не совпадает с датой поставки.

Затем прочитайте предмет так, словно вам уже завтра нужно поручить исполнение конкретному человеку. Что именно покупают? В каком количестве? Какой результат требуется? Нет ли дополнительных работ внутри названия «поставка»? Есть ли адресный перечень? Требуется ли доставка до склада, кабинета или точки установки?

Если объём заранее не определён, нельзя воспринимать максимальное значение цены как гарантированный объём продаж. В предусмотренной законом конструкции заказчик определяет количество или объём по установленному порядку, а расчёт строится на ценах единиц и максимальном значении. Изучайте механизм заявок и условия договора. [1: ст. 22, ч. 24; ст. 34]

Второй круг: имеете ли вы право участвовать

Проверьте единые требования к участнику, лицензии и членство в СРО, если они требуются для предмета закупки, ограничения для СМП и СОНКО, а также дополнительные

требования. Для каждого условия нужно установить основание и способ подтверждения. Профессиональные навыки компании и формальный допуск оцениваются отдельно. [1: ст. 30, 31, 43; 4]

Пример: подрядчик умеет выполнять нужные работы, но не имеет требуемого подтверждённого опыта в установленном виде. Письмо «мы работаем на рынке десять лет» не заменяет документы, прямо предусмотренные применимыми правилами. И опыт директора в другой компании не следует автоматически считать опытом нового юридического лица.

Параллельно проверьте ограничения и меры национального режима по товару. Этот вопрос нельзя откладывать до заполнения последнего поля заявки. Бывает, что вся экономика рассчитана на товар, который в данной процедуре не даёт права на допуск или требует отсутствующего подтверждения происхождения. [1: ст. 14; 2: ст. 3.1—4; 3]

В первичном анализе допустимо записать вопрос, но недопустимо превратить неподтверждённое предположение в зелёную отметку. Для каждой неопределённости должно быть действие: запросить документ, проверить реестр, направить разъяснение или получить оценку специалиста.

Третий круг: деньги и исполнение

Откройте условия оплаты, аванса, обеспечения, приёмки и ответственности. Сразу отметьте необходимость финанси-

ровать товар, зарплату или работы до первого поступления денег. Проверьте, не связано ли получение оплаты с несколькими последовательными действиями, каждое из которых занимает время.

Потом найдите требования к результату и документам. Для поставки это могут быть инструкции, паспорта, документы соответствия, маркировка, комплектность. Для услуги — отчёт, журнал, акт, показатели качества. Для работ — исполнительная документация и иные предусмотренные предметом документы. Состав нельзя брать из универсального списка: он зависит от договора и обязательных норм.

Отдельно ищите расходы, которые редко видны в заголовке: подъём, разгрузка, вывоз отходов, командировки, ночные смены, расходные материалы, обучение, сервисное обслуживание. Именно здесь предварительная «разница между покупкой и продажей» начинает превращаться в настоящий расчёт.

Не считайте штрафы обычной запланированной себестоимостью, которая разрешает нарушать контракт. Резерв на риск нужен для устойчивости, но он не заменяет обязанность исполнить условия. Если вы заранее знаете, что срок невыполним, это не решается строкой «возможная пеня» в таблице.

Учебный разбор: подходящая закупка перестаёт быть подходящей

Андрей проверяет закупку ста стеллажей. На первом

экране цена 1,2 миллиона, поставка в его регионе, товар знакомый. Первичный интерес есть. В описании он находит монтаж и крепление конструкций. В проекте контракта — поставку партиями по заявкам. В приложении — восемь адресов, часть которых находится за пределами города.

Теперь вопрос звучит иначе. Не «сколько стоит купить сто стеллажей?», а «сколько стоит по заявкам изготовить или зарезервировать, доставить и установить нужные партии в восьми местах в установленный срок?». Возможно, сделка всё ещё хорошая. Но прежний расчёт уже нельзя использовать.

Предположим, производитель готов отгружать только всю партию сразу. Тогда появляется складское хранение. Монтажник согласен выезжать на мелкие заказы по повышенной цене. Тогда появляется дополнительная стоимость каждого выезда. Заказчик вправе направить несколько заявок почти одновременно. Тогда требуется параллельная работа нескольких бригад.

Теперь Андрей может запросить недостающие цены и проверить ресурсы. Если они подтвердятся, закупку можно рассматривать дальше. Первый просмотр уже изменил состав расчёта: появились склад и несколько монтажных выездов.

Итог на одной странице

После первичного просмотра составьте короткий вывод: что покупают, почему это подходит компании, какие есть препятствия, что ещё нужно проверить, кто отвечает и до какого времени должен быть ответ. При полном анализе к нему добавятся доказательства и окончательная экономика.

Хорошая карточка не обязана быть красивой. Она обязана позволять другому компетентному человеку восстановить логику решения. Если директор видит только «маржа около 20%, участвуем», он не понимает ни исходных данных, ни риска.

Отметку «документы изучены» замените конкретными ссылками: проект контракта такой-то версии, описание объекта, инструкция заявки, разъяснения на такую-то дату. Это дисциплинирует сильнее, чем подпись под общим обещанием быть внимательным.

Практика после главы

Проведите десятиминутный отсев одной закупки. После этого отдельно запишите, чего вы ещё не знаете. Хороший результат упражнения — не уверенность, что всё ясно, а точный список вопросов для полного анализа.

Глава 7. Проверка технического задания

Когда «лучше» оказывается не тем, что заказали

Ирина видит расходный материал знакомого назначения. Её поставщик предлагает изделие другого производителя и уверяет, что оно лучше. Материал прочнее, упаковка удобнее, цена приятнее. Но в закупке задан определённый размер и конструкция соединения. Без проверки этих параметров слово «лучше» ничего не решает.

Для потребителя улучшение обычно связано с пользой. Для закупки оно должно ещё соответствовать описанию и допустимым условиям предложения. Более высокая мощность может требовать другого электропитания. Большая ширина — не помещаться в нишу. Другая упаковка — изменить количество единиц и способ применения. Поэтому эквивалентность нельзя оценивать одним рекламным сравнением.

В 44-ФЗ требования к описанию объекта закреплены в статье 33; состав предложения участника — в статье 43. Для 223-ФЗ действуют собственные положения об описании предмета и условия документации. Сначала устанавливают требование, затем проверяют товар и лишь после этого заполняют заявку. [1: ст. 33, 43; 2: ст. 3]

Матрица соответствия

Создайте матрицу соответствия. В первой колонке — требование заказчика без потери смысла. Во второй — фактическое значение предлагаемого товара. В третьей — источник: паспорт, техническая документация, регистрационные сведения или иной надлежащий документ. В четвёртой — вывод и вопрос, если он остался.

Не переносите в колонку фактических значений сам текст требования. Если заказчик написал «не менее 150 кг», а вы повторили эту фразу, вы ещё не доказали, что конкретная модель выдерживает такую нагрузку. При подготовке заявки учитывайте, какие показатели должны быть конкретными, какие допускаются как диапазон и как сформулирована инструкция. Не всякое диапазонное значение нужно механически превращать в одно число. [1: ст. 43]

Проверяйте единицы измерения. Миллиметры и сантиметры, литры и миллилитры, штуки и упаковки дают очевидные ошибки, которые тем не менее легко пропустить в длинной таблице. Если в упаковке десять изделий, а закупают сто упаковок, предложение ста изделий не становится правильным оттого, что совпало число в строке.

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.