МИХАИЛ КРЕМНЁВ

12+

ПРАКТИКУМ ПОСТАВЩИКА

ВАШУ ЗАЯВКУ ОТКЛОНЯТ?

Как поставщику читать извещение
и доказывать соответствие
по 44-ФЗ

ПРОВЕРИТЬ ДО ПОДАЧИ

16 глав · 4 учебных дела · 8 приложений

Михаил Кремнёв

Вашу заявку отклонят? Как поставщику читать извещение и доказывать соответствие по 44-ФЗ

«Издательские решения»

Кремнёв М.

Вашу заявку отклонят? Как поставщику читать извещение и доказывать соответствие по 44-ФЗ / М. Кремнёв — «Издательские решения»,

Один неверный показатель может стоить вам контракта. Как найти ошибку, пока заявку ещё можно исправить? Михаил Кремнёв показывает, как читать извещение по 44-ФЗ, отделять допуск от оценки и проверять, какие сведения действительно получит комиссия. Четыре подробных учебных дела, разборы ошибок и восемь рабочих приложений помогут связать каждое требование с подтверждением и найти слабое место до подачи. Для поставщиков, тендерных специалистов и руководителей.

© Кремнёв М.
© Издательские решения

Содержание

Сначала прочитайте это 6
Часть первая. Найти то, что действительно проверят 7
1. Самое дорогое слово в извещении 7
2. Вы читаете не тот документ 8
3. Шесть требований, которые нельзя смешивать 9
4. Компания подходит. Чем это подтверждено 10
5. Опыт есть. Допуска всё равно нет 11
6. Товар, который существует только в заявке 12
Конец ознакомительного фрагмента. 13

Вашу заявку отклонят? Как поставщику читать извещение и доказывать соответствие по 44-ФЗ

Михаил Кремнёв

© Михаил Кремнёв, 2026

ISBN 978-5-0071-5514-4
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Сначала прочитайте это

Вы можете предложить лучший товар. Привезти его вовремя. Назначить цену ниже, чем у конкурентов. И всё равно потерять контракт, до которого оставался один шаг.

В протоколе будет несколько сухих строк. Не подтверждено. Не соответствует. Не представлено.

Никто не увидит, сколько вечеров вы потратили на заявку. Насколько хорошо знаете свой товар. Как сильно рассчитывали на этот заказ. Комиссии предстоит проверить конкретные сведения по конкретным требованиям. Ваше убеждение, что компания справится, само по себе туда не попадёт.

Обиднее всего обнаружить потом: нужный документ у вас был. Или подходящая модель стояла на складе. Или требование вообще относилось к поставке, а вы целый день пытались подтвердить его в заявке. Ошибка произошла раньше, чем вы нажали «Подать».

Эта книга начинается в тот момент, когда ошибку ещё можно найти.

Мы будем читать извещение не подряд, как длинное письмо. Разберём его на проверяемые условия. Для каждого установим, к кому оно относится, когда должно выполняться, чем подтверждается и каким способом информация попадёт к тому, кто её проверяет. Затем соберём заявку заново — уже понимая, что именно она доказывает.

Это практикум для предпринимателя, специалиста поставщика и руководителя, который подписывает решение об участии. Здесь нет обещания выиграть любую закупку. Есть способ перестать принимать отсутствие ответа за положительный ответ.

Основная область книги — открытые электронные конкурентные закупки по 44-ФЗ. Для электронного конкурса, аукциона и запроса котировок действуют разные процедуры: не переносите шаги одной в другую автоматически. Особенности закрытых закупок, государственного оборонного заказа и отдельных отраслей требуют самостоятельной проверки. Для 223-ФЗ предусмотрена отдельная глава: метод чтения переносится, конкретные правила — только после проверки.

Правовые ориентиры сверялись 27 октября 2026 года. В книге используются статьи 14, 24.2, 30—34, 42—45, 48—51 и 105 Закона №44-ФЗ, постановления №2571, №2604 и №1875. Ссылки и границы проверки приведены в конце. Законодательство меняется; для реальной закупки важны применимая редакция, дата начала её действия и переходные положения. Книга помогает провести проверку, но не заменяет норму и разбор спорной ситуации.

Все компании, изделия, сотрудники, извещения и протоколы учебных дел вымышлены. Числа и формулировки созданы для обучения. Это не описания клиентов автора, решений ФАС или судебных дел. В учебных фрагментах специально оставлены ошибки: переносить их в заявку нельзя.

Откройте одно извещение. Лучше то, в котором сейчас собираетесь участвовать. К концу книги у вас должно появиться не общее ощущение готовности, а понятное досье закупки: что требуется, чем вы располагаете и где остаётся неподтверждённый риск.

Часть первая. Найти то, что действительно проверят

1. Самое дорогое слово в извещении

В учебной закупке нужна тележка грузоподъёмностью не менее 150 килограммов. Поставщик предлагает модель на 150. По этому показателю предложение укладывается в условие. В другой строке заказчик требует длину платформы более 800 миллиметров. Поставщик пишет 800.

Выглядит почти одинаково. Результат проверки разный.

Предположим, эти условия законно установлены, инструкция требует конкретных значений, а все остальные характеристики совпадают. Значение 150 удовлетворяет условию «не менее 150». Значение 800 не удовлетворяет условию «более 800». Ни цена, ни репутация, ни готовность привезти модель получше не превращают второе число в первое.

Главная сложность заявки нередко заключается не в объёме закона. Она заключается в переходе от привычного человеческого чтения к проверяемому высказыванию. «Примерно подходит» полезно для первого разговора с продавцом. Для заявки нужно понять, какое предложение вы делаете и на каком основании его можно проверить.

Есть четыре вопроса, которые стоит задать к любому условию.

Первый: что именно измеряется или устанавливается? Длина платформы и общая длина изделия — разные величины. Отсутствие задолженности и отсутствие задолженности в размере, указанном нормой, — разные утверждения. Название похожего договора и состав фактически исполненных обязательств — тоже не одно и то же.

Второй: как устроена граница? «Не менее», «менее», диапазон и неизменяемое значение требуют разных ответов. Проверьте единицу, включение крайних значений, связь с другими параметрами и правила инструкции. Не придумывайте собственную универсальную расшифровку слов «от» и «до», если в закупке она установлена отдельно или оставляет существенную неясность.

Третий: что требуется сообщить сейчас? Реальное свойство товара и способ его описания в заявке связаны, но не совпадают. Иногда в заявке нужен конкретный показатель. Иногда закон предусматривает иной состав сведений или исключение. Условие контракта может требовать исполнения в будущем, не создавая обязанности приложить к заявке произвольный документ.

Четвёртый: откуда взялся ответ? Число должно относиться к предлагаемой модели, модификации и комплектации. Если менеджер взял показатель из карточки соседнего изделия, технически красивое предложение останется недостоверным.

Проверка слов не даёт права «подогнать» товар на бумаге. Если нужная длина отсутствует у изделия, не вписывайте подходящую цифру ради допуска. Найдите другую модель, законно разрешите неясность или откажитесь от участия до подачи. Иначе формальное прохождение заявки станет началом другой, более дорогой проблемы.

Попробуйте упражнение. Перед вами условие: «масса не более 18 кг, ширина не менее 600 мм, цвет — серый». В паспорте выбранной модификации указаны 17,6 кг и 590 мм, а серый цвет доступен только под заказ. Отметьте отдельно: масса подтверждена; ширина не соответствует; возможность нужного цвета требует подтверждения срока изготовления. Три разных результата не должны превратиться в одну галочку «товар подходит».

Именно так начинается работа со всей закупкой. Не с уверенности, что вы знаете рынок. С честного ответа по каждой существенной строке.

2. Вы читаете не тот документ

Специалист скачал техническое задание в понедельник. Во вторник заказчик внёс изменения. В среду специалист получил от производителя характеристики и собрал заявку по понедельничному файлу. Все ответы аккуратны. Проверяли их по другой версии условий.

Проблема не решается обещанием «быть внимательнее». Нужен порядок работы с версиями.

В досье закупки сохраняют номер извещения, ссылку на карточку ЕИС, способ определения поставщика, заказчика, предмет, даты и время окончания подачи. Рядом — дату и время проверки, номер или дату версии, перечень скачанных приложений. Если используется агрегатор, он помогает найти закупку; действующие условия проверяют в официальной карточке и на площадке.

Рабочий комплект обычно включает структурированное извещение, описание объекта, требования к содержанию и составу заявки, инструкцию по заполнению, проект контракта, приложения и, при наличии, порядок оценки и разъяснения. Набор зависит от процедуры. Поиск только по файлу с названием «ТЗ» оставляет часть условий за пределами внимания.

Статья 42 Закона №44-ФЗ определяет содержание извещения и его приложений. Это полезная карта того, что искать. Но карта не подтверждает, что конкретный файл присутствует и вы прочитали его последнюю версию. [И1]

Внутри компании заведите одну папку исходных материалов, которую не редактируют. Замечания и расчёты храните отдельно. Тогда можно показать, что именно было опубликовано, и отличить исходный текст от собственной пометки «уточнить».

Существенное изменение требует повторной проверки зависимых строк. Если увеличили количество, пересчитайте закупку товара, доставку, обеспечение и финансовую нагрузку. Если заменили характеристику, проверьте товар, происхождение, документы и заполненные поля. Если изменили срок, уточните доступность и маршрут поставки. Перечитывание только изменённого абзаца не всегда обнаружит последствия.

Особое внимание — противоречиям. В структурированной форме один показатель, в приложении другой. В проекте контракта иной срок, чем в описании. Не выбирайте молча наиболее удобное условие. Запишите оба места и установите применимое правило, включая положения закона об информации ЕИС и конкретную ситуацию. Разъяснение или обжалование может потребоваться до окончания подачи. Формула «приложение всегда главнее» так же опасна, как формула «любой файл можно не читать».

Контрольный вопрос к сотруднику звучит так: «По какой версии подготовлена заявка и когда ты проверил изменения?» Ответ «всё скачал» недостаточен. Скачивание — одно действие, проверка актуальности — другое.

Полезное правило для небольшого отдела: назначьте момент последней проверки перед подписью и ответственного за него. В этот момент сверяют сроки, изменения, разъяснения и состав отправляемого предложения. Если обнаружено изменение, подпись откладывается до проверки последствий. Внутренний резерв времени выбирает компания; закон не обещает вам удобного запаса.

После этой главы у вас должен быть воспроизводимый исходный комплект. Другой сотрудник должен суметь открыть его и понять, какие условия вы анализировали. Без этого дальнейшая матрица будет выглядеть основательно, но опираться на неизвестную версию прошлого.

3. Шесть требований, которые нельзя смешивать

«У нас не хватает документов» — плохая постановка задачи. Она не объясняет, что отсутствует и зачем это нужно. В результате сотрудник собирает всё подряд, а важный вопрос остаётся без ответа.

Разделите условия по функции.

Требования к участнику отвечают на вопрос, вправе ли именно эта компания участвовать в закупке. Сюда относятся единые требования и специальные правовые условия для определённой деятельности. Нужный ответ проверяют применительно к участнику, а не к партнёру, чьими материалами удобно воспользоваться.

Дополнительные требования проверяют установленную законом и правительственными актами квалификацию для соответствующего случая. Их нельзя отождествлять с любым пожеланием заказчика к опыту.

Требования к предложению показывают, что вы предлагаете: товар, его характеристики, страну происхождения, а также сведения о работах и услугах в предусмотренном объёме. Они связывают текст заявки с будущим исполнением.

Правила национального режима определяют, какие запреты, ограничения, преимущества и способы подтверждения применимы к конкретному предмету и условиям. Одной фразы о российском поставщике здесь недостаточно.

Критерии оценки распределяют баллы между допущенными предложениями в тех процедурах, где предусмотрена такая оценка. Недостаток баллов и отсутствие права на допуск — разные проблемы. Порядок оценки нужно читать отдельно.

Условия исполнения описывают то, что предстоит сделать после заключения контракта: поставить, смонтировать, обучить, передать документы, обеспечить гарантию. Некоторые из них влияют на цену и решение участвовать, хотя не превращаются в отдельный файл заявки.

Наконец, у всех перечисленных условий есть технический путь передачи. Сведения могут формироваться в полях площадки, прикладываться участником, передаваться оператором из реестра или предоставляться позже в предусмотренный момент. Правильный документ в неправильном месте может не решить задачу.

Возьмём учебный конкурс на обслуживание оборудования. Заказчик требует законное право выполнять определённые работы, устанавливает дополнительное требование к опыту при наличии применимого основания, оценивает квалификацию по отдельному порядку и предусматривает журнал обслуживания при исполнении.

Одна папка «опыт» не отвечает на все эти вопросы. Нужно проверить право выполнять работы; отдельно — условия обязательного допуска по опыту; отдельно — то, какие договоры и сведения принесут баллы; отдельно — будущую обязанность вести журнал. Документ может участвовать в нескольких проверках, но основания и способы представления придётся установить для каждой.

В рабочей матрице поставьте каждому условию понятный тип. Если тип не определён, не назначайте файл по привычке. Сначала установите, что проверяется и на каком основании.

Ошибки часто возникают на стыке ролей. Технический специалист считает, что юрист проверил происхождение. Юрист думает, что реестровую запись проверил менеджер товара. Менеджер уверен, что поле заполнит площадка. В итоге никто не подтверждает ключевую строку.

Поэтому у требования должен быть владелец. Не абстрактный «тендерный отдел», а сотрудник, который предъявит ответ и источник. Руководителю нужно видеть не число собранных файлов, а оставшиеся нерешённые условия.

4. Компания подходит. Чем это подтверждено

Учебная компания «Северный комплект» собирается участвовать в закупке услуг, для части которых требуется специальное разрешение. Руководитель говорит: «Наш подрядчик всё это делает». Специалист ставит галочку в разделе требований к участнику.

На этом месте следует остановиться. Чьё соответствие проверяет условие: самого участника, определённого исполнителя, привлекаемого лица? Что допускают закон и закупка? Одного наличия компетентного партнёра недостаточно, чтобы автоматически ответить за компанию, подающую заявку.

Базовый ориентир — статья 31 Закона №44-ФЗ. Она содержит единые требования, предусматривает дополнительные требования и регулирует отдельные условия проверки. Не сокращайте их до фразы «нет долгов и нет РНП»: фактический состав шире, а сами формулировки имеют условия и исключения. [И2]

Начните с актуальной идентификации участника и полномочий подписанта. Затем пройдите установленные требования одно за другим. Проверяйте не только наличие документа, но и субъект, вид деятельности, область действия, срок и необходимые сведения в применимом реестре. Совпадение коммерческого названия услуги с привычным названием лицензии ещё не доказывает соответствия.

Если используется декларация, сотрудник должен понимать, что именно он подтверждает. Галочка не предназначена для заявления «надеюсь, всё в порядке». Существенное сомнение передают тому, кто способен установить факты: бухгалтеру, юристу, руководителю, ответственному за разрешения.

Для части информации электронная процедура предусматривает передачу оператором из ЕИС. Статья 43 разграничивает сведения, которые участник включает сам, и сведения, поступающие через информационное взаимодействие. Поэтому проверка реестров и актуальности данных не менее важна, чем приложение файлов. [И3]

Не лечите любой вопрос лишним сканом. Сначала определите установленный способ подтверждения. Для некоторых требований используются сведения открытого государственного реестра и предусмотренная законом декларация с адресом страницы; применимость этого порядка нужно проверить по действующей редакции статьи 43. Произвольная ссылка на поиск в интернете не равноценна надлежащему подтверждению.

Отдельно изучите ограничения участия, применимые к конкретной закупке, включая условия для СМП и СОНКО, если они установлены. Не подменяйте один статус другим. Слово «малый» в бытовом описании компании не является самостоятельным доказательством правового статуса.

Проверка РНП тоже требует точного чтения. Установлено ли соответствующее требование? Какие лица и сведения охватываются действующей нормой? Что показывает применимый реестр? Не ограничивайтесь устной фразой директора «мы никогда туда не попадали».

Результат главы — не универсальная папка компании. Результат — записи по требованиям этой закупки с указанием актуального подтверждения и пути передачи. Общая папка экономит время, когда её сведения регулярно обновляют и проверяют применимость. Без этого она превращается в удобный способ копировать прошлую ошибку.

Задайте себе последний вопрос: если завтра компанию попросили бы объяснить каждое существенное утверждение заявки, кто и чем подтвердил бы его? Именно эти ответы нужно получить до подачи.

5. Опыт есть. Допуска всё равно нет

У компании десять похожих договоров. Руководитель уверен, что квалификация подтверждена. Специалист прикладывает их одним архивом к заявке. В учебной ситуации установлен обязательный опыт, который передаётся через реестр площадки. Необходимые сведения в этом реестре не размещены.

Договоры существуют. Проверка готовности не пройдена.

Дополнительные требования по частям 2 и 2.1 статьи 31 и постановлению №2571 — отдельный предмет анализа. Для конкретной закупки устанавливают применимое основание, соответствующую позицию, ценовые и иные условия применения, требования к исполненным обязательствам и предусмотренный комплект подтверждений. Схожесть названия договора сама по себе ничего не решает. [И2, И4]

Прочитайте условие об опыте как задачу с несколькими переменными. Кто должен исполнить договор? За какой период? Каков допустимый предмет? Как определяется стоимость исполненных обязательств? Какие документы подтверждают исполнение? Допустим ли соответствующий вид договора? Какие особенности предусмотрены для этой позиции? Не заменяйте неизвестный ответ фразой «раньше такой договор принимали».

Сделайте краткий паспорт каждого кандидата: стороны, предмет, дата, цена, исполненная часть, завершение обязательств, реестровые сведения, акты и иные необходимые документы. Затем сравните его с конкретным требованием. Если в одном файле объединены несколько договоров, это не даёт права складывать их стоимость там, где правило предполагает иное.

Путь представления проверяют до работы над основной заявкой. При электронных процедурах информация и документы о соответствии дополнительным требованиям в предусмотренных статьёй 43 случаях направляются оператором из реестра аккредитованных участников. Нужно проверить требования к предварительному размещению, результат рассмотрения оператором и доступность сведений к нужному моменту. Простое вложение архива в заявку не следует считать заменой установленного порядка. [И3]

Теперь отделите допуск от баллов. В электронном конкурсе опыт может участвовать в оценке квалификации по статье 32 и постановлению №2604. Условия оценки, виды подтверждений и порядок подсчёта нужно читать самостоятельно. Документ, удовлетворяющий обязательному требованию, не обязательно принесёт ожидаемое количество баллов. Отсутствие документов для оценки также не следует автоматически приравнивать к отсутствию обязательного подтверждения для допуска. [И5]

Внутренний спор «юрист сказал, что проходим» разрешают уточняющим вопросом: какую именно проверку проходим? Право участвовать? Дополнительное требование? Оценку квалификации? Готовность площадки передать сведения? Это четыре различных вывода.

Если опыта для обязательного допуска действительно нет, не исправляйте даты, предмет и акты. Не называйте чужое исполнение своим. Рассмотрите законные способы участия, если они предусмотрены применимыми правилами, или выберите другую закупку. Контракт, полученный на недостоверных сведениях, не становится безопасным из-за того, что компания рассчитывает справиться.

Практическое задание: возьмите один завершённый договор и составьте два независимых заключения. Первое — о его применимости для конкретного дополнительного требования. Второе — о том, что он даёт по критерию оценки выбранного конкурса. В каждом укажите текст условия и место подтверждения. Если во втором заключении просто написано «см. первое», работу следует продолжить.

6. Товар, который существует только в заявке

У производителя три модификации: базовая, усиленная и с другим типом колёс. У базовой подходящий размер, у усиленной нужная нагрузка, у третьей требуемое покрытие. Специалист собирает характеристики в одну строку и получает идеальный товар. Производитель такой комплектации не выпускает.

Это одна из самых опасных заявок: она выглядит убедительно до первой попытки купить обещанное.

Начните с идентификации. Зафиксируйте изготовителя, модель, модификацию, комплектность, при необходимости артикул и другие различающие признаки. Затем проверяйте характеристики именно этого варианта. Если комплектация создаётся на заказ, подтвердите её существование, условия изготовления, документы и срок. Фраза менеджера «что-нибудь подберём» не отвечает на эти вопросы.

Статья 33 помогает понять логику описания объекта, статья 43 — состав предложения участника и предусмотренные исключения. Не делайте из технического задания универсальный перечень полей, которые нужно дословно переписать в заявку. И не считайте, что наличие товарного знака автоматически отменяет проверку всех условий и сведений. Применимость конкретного исключения устанавливают отдельно. [И3, И6]

Разложите техническую строку на элементарные условия. «Тележка складская, складная, с платформой не менее 800 × 500 мм» содержит назначение, конструктивное свойство и как минимум два размера. Проверка одной общей фразой скрывает несоответствие по отдельному параметру.

У каждого ответа должен быть понятный источник. Паспорт, инструкция, спецификация изготовителя и официальное описание могут подтверждать разные вещи. Рекламная карточка дистрибьютора удобна для поиска, но противоречие с документацией изготовителя нельзя игнорировать. Для спорной характеристики запросите письменное разъяснение применительно к нужной модификации.

Отдельно проверьте единицы. 0,8 метра и 800 миллиметров совпадают после корректного пересчёта; 800 сантиметров — другое предложение. Производительность при разных режимах измерения может не сопоставляться прямой заменой единиц. Максимально допустимая нагрузка не всегда равна номинальной рабочей нагрузке. Не выводите техническую эквивалентность самостоятельно, если нужны специальные знания.

Слова «или эквивалент» не освобождают от проверки совокупности законно установленных характеристик. Более высокая цифра по одному показателю не компенсирует несоответствие по другому. А слово «улучшенный» ничего не доказывает без понимания, что именно и для какой задачи стало лучше.

Часть требований проявится при поставке: маркировка, комплект документов, упаковка, остаточный срок годности, совместимость, монтаж. Не вычёркивайте их из анализа только потому, что они не требуют отдельного файла в заявке. Пометьте этап исполнения и включите последствия в решение об участии.

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.