МИХАИЛ КРЕМНЁВ

12+

ПРАКТИКУМ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

ВАС ВЫБРАЛИ. ТЕПЕРЬ ЗАПЛАТИТЕ

Как поставщику проверить заказчика, тендерное приглашение и счёт до перевода денег

ПРОВЕРИТЬ ДО ПЛАТЕЖА

16 глав · 6 учебных разборов · 8 рабочих форм

Михаил Кремнёв

Вас выбрали. Теперь заплатите. Как поставщику проверить заказчика, тендерное приглашение и счёт до перевода денег

«Издательские решения»

Кремнёв М.

Вас выбрали. Теперь заплатите. Как поставщику проверить заказчика, тендерное приглашение и счёт до перевода денег / М. Кремнёв — «Издательские решения»,

Вам обещают заказ на миллионы. Но сначала заплатить должны вы — за «допуск», справку или срочное оформление. Как отличить необходимый расход от чужой ловушки, пока деньги ещё на счёте? Шесть учебных ситуаций, письма и счета с разбором, независимая проверка заказчика и готовые ответы на «оплатите сегодня». Практикум для поставщиков и предпринимателей перед первым платежом.

© Кремнёв М.
© Издательские решения

Содержание

Счёт ещё не оплачен 6
Как пользоваться книгой 7
На какие правила мы опираемся 8
1. «Поздравляем, ваша компания выбрана» 9
Что на самом деле произошло 10
Будущий доход не подтверждает сегодняшний расход 11
Как выглядит первая полезная пауза 12
Какой результат нужен сегодня 13
2. Четыре вопроса до любого действия 14
Кто обращается 15
Существует ли описанная сделка 16
Почему требуется именно это действие 17
Кому достанется результат 18
Три состояния вместо общего впечатления 19
3. Кто на самом деле вам написал 20
Что именно показывает адрес 21
Где начинается независимый канал 22
Как сохранить результат разговора 23
Если письмо пришло от знакомого человека 24
Вложения и срочные инструкции 25
4. Существует ли этот заказ 26
Сначала определите, что вам предлагают 27
Найденный номер должен объяснять предложение 28
Настоящая закупка не подтверждает чужое требование 29
Если в открытой ЕИС ничего не найдено 30
Где заканчивается разумный поиск 31
Тренажёр А. В открытой ЕИС ничего нет 32
Разбор 33
5. Компания настоящая. Собеседник тоже? 34
Имя, бренд и юридическое лицо 35
Что доказывает выписка 36
Не превращайте признаки в приговор 37
Подтверждайте связь, а не сходство 38
Как выглядит достаточное заключение 39
Конец ознакомительного фрагмента. 40

Вас выбрали. Теперь заплатите Как поставщику проверить заказчика, тендерное приглашение и счёт до перевода денег

Михаил Кремнёв

© Михаил Кремнёв, 2026

ISBN 978-5-0071-6329-3
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Счёт ещё не оплачен

Вам предлагают заказ на четыре миллиона восемьсот тысяч рублей. Завтра нужно подтвердить участие. Сегодня — оплатить шестьдесят восемь тысяч за документ, без которого вашу компанию якобы не допустят к договору.

Вы ещё ничего не продали. Но мысленно вы уже распорядились будущей прибылью: закрыли кассовый разрыв, загрузили производство, выплатили премию менеджеру, наконец-то вошли в большую компанию. На этом фоне шестьдесят восемь тысяч выглядят маленькой технической подробностью.

Именно эту подробность сейчас просят оплатить настоящими деньгами.

Это учебная ситуация. Названия, суммы, письма и участники всех тренажёров в книге вымышлены. Но решение в ней настоящее: на каком основании из вашей компании должны уйти деньги, документы, доступ или товар?

Ответ «потому что нам обещают большой заказ» не годится для платёжного поручения. Он объясняет ваше желание, а не подтверждает чужие полномочия.

Неприятность таких предложений в том, что они похожи на работу. Есть письмо. Есть перечень продукции, который вам подходит. Есть фамилия, должность, печать на вложении. Бухгалтер находит организацию в государственном сервисе. Менеджер слышит нормальный голос по телефону. Директор видит крупную сумму и спрашивает, почему мы до сих пор не выставили ответный счёт.

Каждый проверил что-нибудь настоящее. Никто ещё не установил, что именно этот человек вправе предложить именно этот заказ и потребовать именно этот платёж именно этому получателю.

В этой книге мы будем проверять связи между фактами. Компания существует — но связывает ли это её с отправителем? Закупка опубликована — но участвовали ли вы в ней и вправе ли собеседник менять её условия? Сертификат настоящий — но нужен ли он для предлагаемой сделки? Счёт аккуратно оформлен — но возникло ли обязательство его оплачивать? Человек знает номер вашего договора — но уполномочен ли он менять реквизиты?

Проверку легко испортить в обе стороны. Можно перевести деньги, поверив красивому документу. Можно оттолкнуть добросовестного заказчика, объявив подозрительным любой тариф, посредника или платную услугу. Нам нужно другое умение: отделить подтверждённое от предположенного и выбрать следующий шаг, который не требует слепой веры.

Как пользоваться книгой

Если счёт уже лежит перед вами, сначала откройте приложение «Карточка предложения» и главу, которая соответствует требованию собеседника. Платный допуск и справка — главы 7—8. Посредник — глава 9. Гарантия — глава 10. Доступ к компьютеру и подписи — глава 11. Новые реквизиты — глава 12. Деньги, документы или доступ уже переданы — глава 15.

Если вы настраиваете работу команды, прочитайте книгу последовательно. Короткие тренажёры проверяют способность продолжить добросовестную сделку при необычных обстоятельствах. Четыре больших дела требуют разобрать противоречивую переписку и принять решение до знакомства с авторским ответом. У каждого дела есть версия, при которой участники могут действовать добросовестно. Искать нужно доказательства, а не удобный повод назвать человека преступником.

Сначала сформулируйте своё решение письменно. Одного слова «подозрительно» недостаточно. Укажите, какое действие вы приостанавливаете, чего именно не хватает, где это можно подтвердить и кто возвращается к вопросу после проверки. Затем прочитайте разбор. Если ответ отличается, сравните основания, а не количество найденных красных флажков.

В приложениях есть восемь рабочих форм. Их можно перенести в документ компании, сократить под размер команды и заполнить для реального предложения. Поля в квадратных скобках предназначены для ваших сведений. Ни один образец не заменяет условия конкретной закупки, договор, банковский регламент или решение уполномоченного сотрудника.

На какие правила мы опираемся

Книга рассматривает закупки по 44-ФЗ, отдельные ситуации по 223-ФЗ и обычные коммерческие предложения. Их правила различаются. Требование частного покупателя нельзя автоматически оценивать по норме о государственной закупке. Принадлежность компании к известной группе сама по себе не сообщает, по какому режиму она приобретает ваш товар.

Правовые и официальные информационные источники сверены при подготовке издания 27 октября 2026 года. Ссылки и границы их применения приведены в конце. Условия конкретной процедуры, действующую редакцию нормы и реквизиты получателя нужно проверять на дату действия. Номера экранных кнопок и перечни банков намеренно не заменяют такую проверку.

Публичные предупреждения компаний подтверждают, что мнимые представители закупок и требования предварительных платежей встречаются. Они не позволяют вычислить вероятность обмана в вашем письме. Книга не обещает гарантированной защиты, победы в закупке или возврата уже переведённых денег. Она даёт порядок решения до того, как предположение станет расходом.

Защитить сделку иногда означает спокойно её продолжить. Иногда — отказаться. Чаще всего сначала приходится сделать вещь гораздо скромнее: попросить подтверждение там, где его действительно могут дать, и дождаться ответа, пока деньги ещё у вас.

1. «Поздравляем, ваша компания выбрана»

В пятницу в 17:40 руководитель получает от менеджера сообщение: «Кажется, берём большой заказ». Через двадцать минут в рабочем чате уже обсуждают доставку. Ещё через десять бухгалтер спрашивает, откуда взялся счёт за проверку поставщика. «Это последний шаг, — отвечает менеджер. — Они нас выбрали».

Ситуация учебная и полностью вымышленная. Она начинается раньше спорного платежа: компания уже ведёт себя так, будто будущая выручка принадлежит ей. Из-за этого вопрос бухгалтера звучит почти как препятствие заработку. Проверка становится не обычной частью работы, а действием человека, который мешает всем получить хороший результат.

Чем больше сотрудники успели сделать, тем труднее остановиться. Менеджер подготовил предложение, инженер изучил характеристики, руководитель позвонил производителю. Каждый вложил время и теперь ищет подтверждение правильности первоначального решения. Новый счёт удобнее объяснить неприятной особенностью крупного заказчика, чем признать: мы пока не установили, с кем разговариваем.

Что на самом деле произошло

Фраза «вас выбрали» может означать разные вещи. Компания попала в перечень потенциальных поставщиков. Её предложение интересно техническому подразделению. Состоялось предусмотренное процедурой определение победителя. Собеседник просто хочет продолжить переговоры. Наконец, человек может выдумать весь заказ. Эти события не становятся одинаковыми оттого, что произнесены уверенным голосом.

Поэтому первое действие — перевести красивое сообщение в проверяемый факт. Кто выбрал? В какой процедуре? Каким документом оформлено решение? Что именно теперь требуется от поставщика? Если речь идёт о частной сделке без конкурса, вопрос меняется: кто согласовал покупку и каким способом стороны собираются заключить договор? Правдоподобная деловая фраза ещё не отвечает ни на один из этих вопросов.

Не нужно требовать протокол там, где его не должно быть. Требуется доказательство, соответствующее заявленному событию. Для одного предложения это официальный результат процедуры, для другого — подтверждение уполномоченного подразделения и согласованный порядок заключения договора. Проверка начинается с понимания того, что вам вообще обещали.

Будущий доход не подтверждает сегодняшний расход

Представим продолжение учебной сцены. Заказ оценивается в несколько миллионов, а дополнительная услуга стоит семьдесят тысяч рублей. Руководитель сравнивает эти суммы и считает риск небольшим. Но миллионный заказ ещё не подтверждён. Семьдесят тысяч уйдут сейчас. При таком сравнении одна величина реальна, а другая существует только в чужом обещании.

Полезнее сравнить другое: что компания получит за платёж, кто обязан предоставить результат и почему этот результат необходим. Если покупается консультация, нужно понимать содержание услуги. Если требуется обеспечение, устанавливаются применимое основание и порядок внесения. Если продаётся документ, проверяется его значение для конкретной сделки. Будущая прибыль не заменяет ни одного из этих ответов.

Небольшая сумма тоже заслуживает проверки, особенно когда платёж открывает следующий шаг. После первого сертификата может появиться дополнительная проверка, затем страхование, затем срочный сбор за оформление. Здесь опасна не только каждая отдельная сумма. Компания постепенно принимает правило: чтобы не потерять уже потраченное, нужно заплатить ещё.

Это не означает, что второй счёт всегда подозрителен. В нормальном проекте действительно появляются разные расходы. Вопрос в том, были ли они объяснены, относятся ли к согласованной работе и подтверждены ли независимо от человека, которому выгодна оплата.

Как выглядит первая полезная пауза

Бухгалтеру не нужно произносить: «Это мошенники». Такой вывод преждевременен и часто запускает спор о компетентности сотрудников. Достаточно сформулировать отсутствие конкретного факта: «Я вижу счёт, но не вижу подтверждения, что это требование действительно исходит от заказчика и относится к нашему предложению».

Руководитель назначает проверяющего и определяет, что именно пока не выполняется. Например, компания не оплачивает новую услугу, но продолжает уточнять технические характеристики через подтверждённый канал. Пауза не должна поглощать всю работу. Её задача — отделить обратимые действия от передачи денег, товара, полномочий или доступа.

При этом внутренняя проверка не переносит внешний срок. Если компания уже участвует в настоящей закупке, необходимо параллельно выяснить, какие действия требуются по её правилам и когда они должны быть совершены. Формула «мы разбирались с подозрительным письмом» сама по себе не изменяет установленную процедуру.

Рабочий ответ собеседнику может звучать так: «Спасибо за предложение. Для согласования платежа просим указать документ и пункт, устанавливающие это требование, получателя средств и связь услуги с нашей закупкой. Подтверждение запроса получим также через официальный контакт вашей организации».

В этом письме нет угрозы, обвинения или обещания немедленно заплатить после любого ответа. Оно сообщает обычный порядок компании. Добросовестный представитель может уточнить основание, передать вопрос коллеге или признать недоразумение. Раздражение и давление — дополнительная информация о ходе общения, но даже они отдельно не устанавливают факт преступления.

Какой результат нужен сегодня

К концу первой проверки у компании должна появиться короткая запись: «Предложение получено. Сам заказ подтверждён либо ещё не подтверждён. Запрошено такое действие. Основание установлено либо отсутствует. До выяснения этого вопроса платёж не согласован». Этого достаточно, чтобы следующий сотрудник понял положение дел без пересказа всей переписки.

Если проверяющий не может назвать недостающий факт, пауза превращается в бесконечное сомнение. Если он объявляет всё безопасным после одного найденного ИНН, проверка превращается в формальность. Между этими крайностями находится рабочее решение: продолжить после определённого подтверждения.

Большой заказ стоит внимания. Он не даёт оснований ослаблять обычные требования к платежу. Чем приятнее звучит «вас выбрали», тем полезнее спокойно закончить фразу: кто выбрал, для чего и чем это подтверждается.

2. Четыре вопроса до любого действия

«Договор — юристу, счёт — бухгалтеру, характеристики — менеджеру». Руководитель распределяет семь полученных файлов, и сотрудники приступают к проверке. Все работают добросовестно. Однако никто не выясняет, действительно ли названная организация направляла предложение. Это вымышленная учебная ситуация.

Такая ошибка возникает не из-за недостатка документов. Каждому сотруднику досталась привычная часть работы, а между частями осталось пустое место. Договор можно грамотно составить для несуществующего заказа. Правильный ИНН можно вставить в письмо постороннего лица. Банк может быть настоящим, а получатель денег — не тем, с кем компания собиралась заключать сделку.

Чтобы увидеть это пустое место, полезно рассматривать предложение через четыре вопроса. Они не требуют специальной программы. Достаточно короткой карточки, в которой рядом с ответом указаны его источник и предел.

Кто обращается

Первый вопрос относится к конкретному человеку и каналу связи. Недостаточно записать название корпорации. Нужно понять, кто представился её сотрудником, с какого адреса пишет, через какой официальный контакт его участие подтверждено и какое действие он вправе согласовывать.

Предположим, секретарь настоящей организации подтвердил, что сотрудник с такой фамилией работает в отделе снабжения. Это полезный факт. Но он ещё не доказывает, что письмо отправил именно этот сотрудник. Следующий шаг — связаться с ним по независимо установленному рабочему каналу и подтвердить конкретное предложение, а не только должность.

Источник проверки должен быть независим от проверяемого сообщения. Телефон из подписи письма, сайт по присланной ссылке и контакт «нашего руководителя», полученный от того же собеседника, могут принадлежать одной и той же неподтверждённой цепочке. Три ответа внутри неё не становятся тремя независимыми подтверждениями.

Существует ли описанная сделка

Второй вопрос касается заказа. Что покупается, кем, в каком порядке и на какой стадии? У реальной закупки могут быть опубликованные документы, изменения и результаты. У частного коммерческого предложения — свой порядок согласования и заключения договора. Нельзя требовать одинаковый набор доказательств от всех ситуаций.

Важно подтвердить совпадение предмета, организации, номера и актуального состояния. Найденная закупка похожего товара не подтверждает полученное письмо. Завершённая процедура не обязательно объясняет предложение участвовать сегодня. Настоящий номер иногда используют, чтобы придать чужому запросу убедительность.

Если сведений недостаточно, в карточке появляется запись «не подтверждено». Она точнее слов «фальшивый заказ». Отсутствие результата поиска может объясняться особенностями публикации, ошибкой номера, технической недоступностью или тем, что предложение относится к иной правовой ситуации. Причину предстоит выяснить.

Почему требуется именно это действие

Третий вопрос связывает требование с основанием. Вам предлагают оплатить документ, внести обеспечение, подписать договор, предоставить сведения или установить программу. Для каждого действия нужно понять, почему оно требуется сейчас и какой результат должно обеспечить.

Ответ «это внутренний регламент» неполон. Нужны применимый документ, соответствующее требование и подтверждение того, что оно относится к вашему случаю. При этом не всякий внутренний документ обязаны выдавать внешнему лицу полностью. Иногда достаточно официального пояснения или извлечения. Но отказ раскрыть применимое основание не нужно компенсировать верой в уверенный голос.

Если действие продаётся как отдельная услуга, основанием может быть договор с исполнителем. Тогда проверяется её содержание и добровольность покупки. Нельзя незаметно превращать предложение консультанта в обязательное требование заказчика только потому, что консультант сам так представился.

Кому достанется результат

Четвёртый вопрос часто обнаруживает то, что осталось незаметным в первых трёх. Кто получит деньги? Кто примет товар? Кто сможет воспользоваться переданными документами или доступом? Совпадает ли этот человек или организация с подтверждённым основанием действия?

Совпадение не обязательно должно быть буквальным во всех ситуациях. В законной сделке бывают представители, склады, перевозчики и предусмотренные договором получатели. Но связь между ними должна быть установлена. Фраза «переведите нашей партнёрской организации» не объясняет эту связь сама по себе.

Для оплаты полезно увидеть всю цепочку одним предложением: «Наша компания перечисляет такую сумму такому лицу за такой результат на таком основании». Если предложение распадается на «заказчик сказал, посредник передал, бухгалтеру прислали», требуется восстановить недостающее звено до перевода.

Три состояния вместо общего впечатления

В карточке удобно различать подтверждённые факты, неизвестные обстоятельства и противоречия. Подтверждено: официальный сотрудник подтвердил предмет заказа. Неизвестно: относится ли к нему дополнительный сертификат. Противоречие: в договоре указан один получатель обеспечения, а в письме требуют другого без объяснения.

Не нужно превращать эту карточку в числовой рейтинг. Семь спокойных признаков не компенсируют одно неразрешённое противоречие о получателе денег. И наоборот: отсутствие истории у новой компании не делает бессмысленными подтверждённые сведения о конкретном заказе. Важен смысл факта, а не количество отметок.

У каждого существенного пробела должен быть следующий шаг. Кто запросит уточнение, у кого, к какому времени и какое подтверждение позволит двигаться дальше? Без этого карточка превращается в перечень опасений, который никто не обязан закрывать.

Рабочая формулировка решения: «Заказ подтверждён закупочным подразделением. Требование дополнительного платежа не подтверждено. До ответа по указанному основанию этот платёж не согласован; подготовка предложения продолжается». В ней есть действие, предел паузы и способ её завершить.

Четыре вопроса не заменяют юридическую, финансовую или техническую экспертизу сложной сделки. Они помогают понять, что именно нужно передать специалисту. Вместо просьбы «посмотрите, всё ли нормально» он получает конкретное несоответствие, материалы и требуемое решение.

3. Кто на самом деле вам написал

«Отдел закупок Северной промышленной группы приглашает вас представить предложение». Под письмом стоят фамилия, должность и городской телефон. Отображаемое имя знакомое, а настоящий адрес отправителя — purchase@sever-procurement.invalid. Менеджер видит логотип и сразу открывает вложение «Техническое задание». Переписка и организация вымышлены.

Ни имя отправителя, ни логотип ещё не устанавливают происхождение письма. В примере использован заведомо нерабочий учебный домен. invalid. В реальной ситуации различие между адресами бывает менее заметным, а письмо может прийти даже из знакомой цепочки. Поэтому проверять приходится не только внешний вид.

Что именно показывает адрес

У электронного сообщения есть имя, которым отправитель представился, и адрес. Имя легко воспринимается как доказательство должности, хотя фактически это лишь надпись. Адрес тоже требует понимания: принадлежит ли домен указанной организации, используется ли он для закупочной работы, не предлагают ли продолжить разговор в другом месте?

Не стоит строить проверку на угадывании одной неправильной буквы. В группе компаний могут существовать разные официальные домены. У внешнего организатора торгов может быть собственный адрес. И наоборот, сходство с известным названием ничего не подтверждает. Полезный вопрос звучит иначе: какой независимый источник связывает этот адрес с указанным участником сделки?

Роснефть на своём закупочном портале предупреждает о приглашениях, направляемых от имени компании с посторонних доменов, и о навязывании документов. Это конкретное корпоративное предупреждение, а не универсальное правило о внешнем виде любой деловой почты. Его смысл для поставщика — подтверждать происхождение обращения по правилам самого заказчика.

Где начинается независимый канал

В нашей учебной ситуации менеджер не использует ссылку и телефон из письма. Он обращается к официальному источнику, известному независимо от этой переписки: ранее проверенной карточке контрагента, официальному сайту организации, подтверждённой записи процедуры или уже установленному рабочему контакту.

Самостоятельный поиск тоже не делает любой найденный результат надёжным. Рекламная ссылка, справочник и похожий сайт могут вести не туда. Нужно сопоставить организацию, её реквизиты и назначение ресурса. Если компания уже работает с контрагентом, обычно разумнее начать с подтверждённого контакта из прежней сделки, а не заново выбирать первый результат поиска.

В разговоре следует проверить конкретное сообщение. «У вас работает Петров?» — слабый вопрос. «Направлял ли ваш отдел нашей компании предложение по такому предмету, с таким номером и требованием оплатить такую услугу?» — намного полезнее. Для ответа собеседнику может потребоваться время или переадресация. Это нормальная часть проверки.

Если оператор общей линии не знает о закупке, вывод пока ограничен: этот сотрудник не подтвердил сведения. Не нужно превращать его неосведомлённость в доказательство обмана. Запрос направляется тому подразделению, которое вправе подтвердить процедуру и условия участия.

Как сохранить результат разговора

После звонка удобно отправить короткое резюме по подтверждённому адресу: «Сегодня уточнили, что ваше подразделение проводит закупку такого предмета. Просим подтвердить, относится ли к ней письмо с указанным номером и требование предоставить дополнительный документ». Ответ связывает человека, событие и содержание разговора.

Если всё подтверждено только устно, так и записывают. Собственная заметка помогает восстановить ход проверки, но не превращается в официальный ответ контрагента. В журнале нужны дата, источник контакта, собеседник и конкретный подтверждённый факт. Формула «созвонились, всё нормально» почти бесполезна следующему сотруднику.

Не следует отправлять неизвестному адресату весь комплект коммерческих и личных документов ради проверки его личности. Для первоначального уточнения обычно достаточно описания предложения и необходимых реквизитов сообщения. Объём передаваемой информации соотносится с целью обращения.

Если письмо пришло от знакомого человека

Угроза не исчезает после первой успешной сделки. Адрес может быть скомпрометирован, переписка — перехвачена, а в цепочку могут добавить нового участника. Поставщику не обязательно устанавливать техническую причину. Достаточно заметить существенное изменение действия: новый счёт, срочная передача доступа, другой получатель товара.

В такой ситуации подтверждают именно изменение через ранее известный независимый канал. Нельзя считать ответ на подозрительное письмо самостоятельной проверкой этого же письма. Если привычный сотрудник отвечает в той же цепочке, но независимого контакта не было, существенный вопрос может остаться нерешённым.

Добросовестное объяснение тоже возможно: человека перевели в другое подразделение, организацию обслуживает новый оператор, сотрудник временно работает с согласованного адреса. Такие изменения подтверждаются установленным способом. Они не должны быть ни автоматически приняты, ни автоматически объявлены преступными.

Вложения и срочные инструкции

Подозрительное вложение не нужно открывать ради доказательства собственной осторожности. Особенно если письмо просит включить дополнительные функции, установить неизвестную программу или перейти в новый личный кабинет. Для компании это повод обратиться к ответственному за информационную безопасность или обслуживающему специалисту и использовать установленный порядок работы с файлами.

Поставщик не обязан самостоятельно исследовать вредоносную программу. Не следует также пересылать опасное вложение всем коллегам со словами «посмотрите, что прислали». Сохранение исходного сообщения и передача ответственному специалисту выполняются так, чтобы не расширять риск.

ФНС в своих предупреждениях описывает рассылки, имитирующие ведомственные письма, и случаи неправомерного использования электронной подписи. Из этого следует рабочая осторожность, а не возможность по одному виду файла установить конкретный состав правонарушения.

Ответ отправителю может быть спокойным: «Получили предложение. Подтверждаем его через официальный контакт вашей организации. До завершения проверки не устанавливаем дополнительное программное обеспечение и не передаём доступ к рабочим системам. Уточнения направим по подтверждённому каналу».

Результат главы — не умение отличать все поддельные адреса на глаз. Нужна привычка связывать существенное действие с независимо подтверждённым человеком и конкретным запросом. Она продолжает работать, даже когда логотип, имя и история переписки выглядят безупречно.

4. Существует ли этот заказ

«Проверил, всё настоящее», — пишет менеджер руководителю и прикладывает ссылку. На экране есть номер закупки, организация и внушительная сумма; название товара совпадает с полученным приглашением. Между тем письмо предлагает другой объём, называет иного получателя и требует оплатить подготовку документов посторонней компании. Эта ситуация вымышленная.

Поиск подтвердил существование закупки. Он не подтвердил происхождение письма и связь дополнительного платежа с этой закупкой. Чтобы не перепутать эти выводы, проверять нужно совпадение нескольких существенных обстоятельств и актуальное состояние заказа.

Сначала определите, что вам предлагают

В разговоре словом «тендер» называют и регулируемую закупочную процедуру, и сбор коммерческих предложений, и обычные переговоры о поставке. По одному слову невозможно установить порядок действий. Нужно выяснить, кто покупатель, в какой системе он действует и какой этап сейчас проходит.

Для закупки по 44-ФЗ источником правил будут применимые нормы и документы соответствующей процедуры. В закупках по 223-ФЗ существенны положение заказчика и условия конкретной закупки. В частной коммерческой сделке может действовать иной порядок. Этого различия достаточно для первоначальной проверки; пересказывать весь закон в карточке предложения не требуется.

Уточняющий вопрос не выглядит подозрением: «Просим сообщить номер процедуры, используемую площадку и порядок участия. Если предложение не относится к опубликованной закупке, просим пояснить порядок согласования заказа и контакт ответственного подразделения». Хороший ответ даёт возможность проверить следующий факт, а не просто повторяет приглашение.

Найденный номер должен объяснять предложение

Сопоставляются юридическое лицо заказчика, предмет, объём, даты, способ взаимодействия и текущий этап. Название группы компаний не заменяет конкретного покупателя. Закупка одного дочернего общества не подтверждает обещание от имени другого. Близкий предмет не означает, что речь идёт о вашей поставке.

Особенно важно состояние процедуры. Возможно, изменились документы или срок, закупка отменена, результаты подведены либо договор уже заключён. Тогда письмо может оказаться устаревшим, ошибочным или исходить от лица, которое использует старую информацию. Причину нужно установить, прежде чем предпринимать требуемое действие.

Сохраняйте источник и дату проверки. Запись «нашли в интернете» не позволяет позднее понять, какую версию видели сотрудники. Достаточно ссылки на официальный ресурс, существенных реквизитов и сохранённого подтверждения в принятом компанией формате. Если доступна история изменений, важно различать актуальные условия и прежнюю редакцию.

Настоящая закупка не подтверждает чужое требование

Возможна ситуация, когда номер и предмет совпадают полностью, но письмо направил посторонний посредник. Он может продавать помощь в подготовке заявки или использовать реальную процедуру как повод для другого платежа. Платная помощь сама по себе не запрещена общим правилом. Однако она не становится обязательной услугой заказчика из-за ссылки на настоящий тендер.

Нужно установить, кто является стороной договора услуг, что именно он делает и откуда взялось утверждение об обязательности покупки. Если посредник говорит «без нашей проверки вас не допустят», это отдельное проверяемое заявление. Его не подтверждает ни карточка закупки, ни наличие у посредника действующего юридического лица.

Обратная ситуация тоже встречается: настоящий заказчик просит уточнить предложение, а поставщик принимает письмо за гарантированное получение заказа. Уточнение, запрос цены и предварительный интерес не всегда означают принятое обязательство купить. Это важно не только для защиты от обмана, но и для обычного управления продажами.

Если в открытой ЕИС ничего не найдено

Отсутствие открытой записи не позволяет сделать универсальный вывод. Не все частные сделки подлежат публикации в ЕИС. Для регулируемых закупок существуют специальные режимы и исключения размещения сведений. Возможны также ошибка поиска, неверный номер и техническая недоступность ресурса.

Поэтому нельзя писать: «Любой настоящий тендер обязан находиться на открытом сайте». Такая формула кажется простой, но может привести к отказу от законного предложения. Не следует и считать объяснение «закупка закрытая» достаточным основанием для доверия. Оно только указывает на необходимость другого применимого способа подтверждения.

Проверка продолжается через независимо установленное подразделение заказчика. Выясняются существование предложения, допустимый порядок участия и способ получения необходимых документов. При этом никто не должен обходить ограничения доступа или добывать закрытые материалы неустановленным способом.

Если законный способ подтверждения пока не найден, вывод остаётся ограниченным: конкретное действие не согласовано из-за нехватки данных. Это управленческое решение компании, а не юридический приговор собеседнику.

Где заканчивается разумный поиск

Иногда сотрудники часами перебирают сайты, хотя гораздо полезнее один точный запрос. Нужно заранее определить, какой факт необходим. Например, компания готова продолжить обсуждение после подтверждения закупочным подразделением, что письмо относится к текущему сбору предложений. Это лучше бесконечного поиска плохих отзывов по названию.

Полезно установить внутренний срок проверки и ответственного за следующий шаг. Если вопрос не решён, его передают руководителю с конкретным описанием последствий: какие деньги требуется перечислить, какие сведения отсутствуют и какой срок настоящей процедуры приближается. Руководитель получает задачу, а не эмоциональный спор двух сотрудников.

Рабочий ответ может быть таким: «В открытом источнике найдена процедура с указанным номером, однако её предмет и условия не полностью совпадают с письмом. Просим подтвердить действующую версию предложения и основание дополнительного требования. До уточнения этот платёж не согласован».

Главный результат — связать предложение с конкретной существующей работой заказчика. Проверка не должна заканчиваться первым совпавшим названием и не должна объявлять отсутствие результата доказанным обманом. В обоих случаях компании нужен один и тот же навык: точно понимать, что уже установлено и чего найденные сведения ещё не доказывают.

Тренажёр А. В открытой ЕИС ничего нет

Это короткая вымышленная ситуация. Все названия условны, адрес электронной почты не предназначен для использования.

Компания «Маяк-Поставка» получила письмо с адреса tender@sever-trade.invalid. Собеседник предлагает направить цену на партию упаковки. Он называет покупателем частную торговую компанию «Север-Трейд», просит приложить краткое описание продукции и сообщает, что после сравнения предложений стороны обсудят договор. Номер закупки в ЕИС не указан. Платы за рассмотрение предложения нет.

Менеджер ищет название в открытой ЕИС, ничего не находит и предлагает прекратить разговор: «Если тендер настоящий, он обязан быть на сайте». Руководитель возражает: «ИНН существует, значит, всё нормально». Бухгалтер пока не получила ни счёта, ни проекта договора.

На корпоративном сайте, найденном независимо от письма, указан общий телефон. Через него менеджера соединили с закупочным подразделением. Сотрудник подтвердил, что компания собирает предложения на упаковку, но попросил переслать тему и дату полученного письма на опубликованный рабочий адрес, чтобы проверить конкретного отправителя.

Остановитесь перед разбором. Какой вывод сейчас подтверждён? Можно ли назвать письмо поддельным? Достаточно ли существования ИНН для признания отправителя представителем покупателя? Что можно делать дальше без оплаты и передачи лишних документов?

Разбор

Первоначальные выводы обоих сотрудников слишком широки. Отсутствие частного коммерческого предложения в открытой ЕИС не доказывает обман. Существование юридического лица не подтверждает принадлежность письма этому лицу.

Независимый контакт подтвердил сбор предложений по нужному предмету. Он ещё не подтвердил конкретное письмо. Следующий шаг понятен: направить минимально необходимые сведения о сообщении по независимо установленному рабочему адресу и получить уточнение.

До этого компания может готовить общедоступное описание продукции и собственный расчёт. Передавать доступ, личные документы или деньги никто не просил; придумывать такие действия не нужно. После подтверждения письма проверка перейдёт к условиям предполагаемой сделки.

В карточке уместна запись: «Сбор предложений подтверждён закупочным подразделением. Отправитель конкретного письма уточняется. Следующее действие — запрос подтверждения по официальному адресу». Здесь нет ни необоснованного обвинения, ни преждевременного разрешения любой дальнейшей операции.

Если позднее появится новый счёт или дополнительный получатель, их проверяют отдельно. Подтверждение первоначального приглашения не действует как бессрочный пропуск для всех последующих просьб.

5. Компания настоящая. Собеседник тоже?

«Я проверил: организация работает двенадцать лет, директор тот же, долгов не видно». Менеджер кладёт на стол распечатку и считает вопрос закрытым. Бухгалтер замечает, что счёт выставлен другой фирмой. «Это их партнёр, — отвечает менеджер. — Мне объяснили по телефону». В этой вымышленной сцене проверили существование одного лица, а деньги собираются отдать другому.

Данные организации полезны, когда понятно, на какой вопрос они отвечают. Выписка может подтвердить регистрационные сведения. Официальный сайт показывает, как компания представляет себя рынку. История договоров помогает увидеть прежнюю деятельность. Но эти источники не устанавливают автоматически, кто ведёт с вами текущий разговор.

Имя, бренд и юридическое лицо

На вывеске может стоять известное название группы, а покупателем выступать отдельное общество. У двух несвязанных компаний могут быть похожие наименования. Человек вправе работать в организации, но не иметь отношения к предложенному заказу. Поэтому начинать полезно с точного юридического лица, а не с узнаваемого логотипа.

В карточку предложения заносят наименование и идентификаторы покупателя. Затем отдельно фиксируют отправителя, предполагаемого подписанта и получателя денег. Если это разные лица, устанавливают связь между ними. Различие само по себе не запрещает сделку, но его нельзя оставлять на уровне устного «они все из одной группы».

Даже общий собственник не делает каждую организацию ответственной по обязательствам соседней компании. Для практической проверки достаточно понимать: обещание крупного бренда не заменяет обязательство конкретного контрагента. Если сотрудник называет финансово сильную корпорацию, а договор предлагается заключить с небольшим неизвестным обществом, коммерческое решение принимают уже по этому обществу и подтверждённым условиям.

Что доказывает выписка

Сведения государственного реестра позволяют сопоставить регистрационные данные, лицо, действующее без доверенности, статус организации и другие доступные обстоятельства. Для проверки стоит получать сведения из официального источника, а не довольствоваться файлом, присланным собеседником. Время получения тоже имеет значение: старый документ может не отражать изменения.

Но регистрационная запись не является сертификатом надёжности сделки. Она не подтверждает наличие товара у продавца, денег у покупателя, подлинность письма или намерение исполнить договор. Если компания зарегистрирована, вывод ограничен существованием и отражёнными в реестре сведениями.

Присланная настоящая выписка может принадлежать организации, не участвующей в разговоре. Это особенно важно, когда к письму приложен большой комплект открытых документов. Количество файлов создаёт впечатление проверенности, хотя все они могут отвечать лишь на один вопрос: такая организация действительно существует.

Не превращайте признаки в приговор

Молодая компания, адрес с несколькими организациями, небольшой штат или непривычный вид деятельности могут потребовать дополнительных вопросов. Они не доказывают мошенничества по отдельности. Новый бизнес должен иметь возможность получать первые заказы, а небольшая команда может законно пользоваться подрядчиками и представителями.

То же относится к найденному судебному делу. Важно установить, о чём спор, кто выступает истцом и ответчиком, каково текущее состояние и результат. Само количество упоминаний в судах без контекста плохо объясняет риск конкретного предложения. Крупная действующая компания может регулярно взыскивать долги, а отсутствие дел у новой фирмы ничего не говорит о качестве будущего исполнения.

Не нужно самостоятельно собирать закрытые сведения о сотрудниках или покупать сомнительные базы. Задача поставщика — проверить деловую связь и основания операции законными доступными способами. Если требуются более глубокие выводы о финансовом состоянии или судебном риске, вопрос передают профильному специалисту с конкретным запросом.

Подтверждайте связь, а не сходство

В нашей сцене недостаточно ещё раз проверить известную организацию. Нужно спросить её уполномоченное подразделение, действительно ли оно направляло предложение и почему платёж должен получить другое лицо. Затем изучается документальное основание этого платежа.

Если деньги относятся к отдельной услуге посредника, в карточке именно так и пишут. Покупатель заказа и исполнитель услуги — разные контрагенты с разными обязанностями. Если утверждается, что третье лицо получает средства в рамках основной сделки, связь должна быть надлежащим образом установлена. Общая фраза о партнёрстве её не создаёт.

Рабочий ответ: «Регистрационные сведения покупателя проверены. Для согласования счёта просим пояснить роль указанного получателя и направить основание оплаты именно этому лицу. Подтверждение получим также у ответственного представителя покупателя по известному рабочему каналу».

Как выглядит достаточное заключение

Хорошее заключение не заканчивается словами «компания чистая». Оно разделяет результаты: юридическое лицо установлено; конкретное предложение подтверждено; собеседник связан с ним; полномочия на требуемое действие проверяются отдельно; роль получателя денег установлена либо пока неизвестна.

При этом объём проверки соотносится с действием. Для отправки общедоступного каталога и для отгрузки дорогостоящей партии нужны разные основания. Отдел продаж не должен месяцами исследовать каждого адресата рекламного предложения. Однако перед передачей денег или товара недостаток существенного подтверждения нельзя оправдать тем, что обычное знакомство уже состоялось.

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.