

ДЕМО-РАЗБОР / 223-ФЗ / КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

Предварительный разбор закупки №32616063891

Капитальный ремонт помещений здания ООО «ПЕТЕРБУРГГАЗ» в Санкт-Петербурге. Разбор показывает, какие условия подрядчику стоило уточнить или заложить в экономику до подачи заявки.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ СТАТУС

Участвовать только после уточнения ключевых условий

До решения об участии требовалось снять неоднозначность по НДС, посчитать собственные баллы по неценовым критериям, подтвердить финансирование работ при постоплате и учесть договорные и площадочные расходы.

ПАСПОРТ ЗАКУПКИ

ЗАКОН 223-ФЗ	ФОРМАТ Запрос предложений	УЧАСТНИКИ Только СМСП	НМЦ 5 652 037,97 руб.
-----------------	------------------------------	--------------------------	--------------------------

Что установлено

- Цена давала только 30% итоговой оценки, а 70% формировали неценовые критерии.
- Обоснование НМЦ и проект договора допускали разные трактовки цены и НДС.
- Информационная карта, техническое задание и локальная смета расходились по этажам.
- Постоплата, площадочные расходы, ответственность, субподряд и скрытые работы влияли на маржу и исполнение.

Ключевые вопросы для подрядчика

БЛОК	ЧТО НУЖНО ЗАКРЫТЬ	ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО
НДС и цена	Снять трактовку НМЦ и договора	Разная формулировка способна изменить фактическую выручку подрядчика.
Оценка	Посчитать свои неценовые баллы	Цена даёт только 30% итоговой оценки.
Финансирование	Посчитать кассовый разрыв	Материалы и работы финансируются подрядчиком при постоплате.
Исполнение	Сверить объёмы и площадку	Расхождения и дополнительные обязанности меняют расчёт цены.

ЗАКАЗЧИК ООО «ПЕТЕРБУРГГАЗ»	СРОК РАБОТ Около 6 месяцев	ОПЛАТА После приёмки	ГАРАНТИЯ 5 лет
--------------------------------	-------------------------------	-------------------------	-------------------

КОМПЛЕКТ ДОКУМЕНТОВ

Сверка предмета, требований и выводов по документам

Кейс собран в том же формате, что основной демо-разбор СтройВердикта: выводы привязаны к конкретным документам и официальной антимонопольной практике.

БЛОК	ЧТО БЫЛО В ЗАКУПКЕ	ЧТО УСТАНОВЛЕНО
Извещение и карта	Параметры закупки и критерии	Цена имеет вес 30%; в карте указан 3-й этаж.
Техническое задание	Объект, площадка и порядок работ	ТЗ относится к 1-му и 4-му этажам; ресурсы площадки обеспечивает подрядчик.
Локальная смета	Объёмы и связь с ТЗ	Смету нужно сверять с ТЗ построчно и снять расхождение по этажам.
Обоснование НМЦ	Формулировка цены	Цена обозначена без учёта НДС, что требует сверки с проектом договора.
Проект договора	Оплата, ответственность и субподряд	Постоплата, штрафы, пятилетняя гарантия и ограничения субподряда влияют на экономику.

Что проверить в первоисточнике

- Какая цена является пределом обязательств заказчика для конкретного налогового режима участника.
- Какие этажи и помещения входят в фактический объём и совпадают ли карта, ТЗ и смета.
- Какие ресурсы подрядчик обеспечивает самостоятельно: электроэнергия, вода, бытовые помещения и логистика.
- Как применяется требование выполнить не менее 51% работ своими силами и согласовывать субподряд.

Красные флаги

СВЯЗКА	НАБЛЮДЕНИЕ	ДЕЙСТВИЕ
НМЦ ↔ договор	Разные формулировки по НДС	Запросить однозначное разъяснение до ценового решения.
Карта ↔ ТЗ ↔ смета	Расхождение по этажам	Зафиксировать корректный объём и основание расчёта.
ТЗ ↔ договор	Площадочные обязанности распределены по разным пунктам	Собрать их в отдельную смету накладных расходов.

КАРТА РИСКОВ

Риски 01-03

Каждая карточка разделяет подтверждённый факт, возможное влияние на подрядчика и действие, которое имеет смысл выполнить до подачи заявки.

01 НДС: неоднозначная трактовка цены

ПРИОРИТЕТ

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	В обосновании НМЦ цена обозначена без учёта НДС, а в проекте договора используется формулировка «в том числе НДС __%».
ЧЕМ ГРОЗИТ	Участник может посчитать выручку и маржу по другой базе, чем будет применяться при заключении договора.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	До подачи получить письменное разъяснение о пределе цены и заполнении строки НДС.
ИСТОЧНИК	Обоснование НМЦ; проект договора, пункт 5.1.

02 Цена даёт только 30% итоговой оценки

ПРИОРИТЕТ

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	70% итоговой оценки формируется неценовыми критериями, включая финансовые показатели и опыт исполнения договоров.
ЧЕМ ГРОЗИТ	Снижение цены может почти не компенсировать слабые неценовые баллы.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	Посчитать собственные баллы по каждому критерию и сравнить эффект от дополнительного снижения цены.
ИСТОЧНИК	Закупочная документация, раздел 6, критерии оценки.

03 Постоплата без аванса

ПРИОРИТЕТ

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	Материалы и выполнение работ финансируются подрядчиком; оплата производится после приёмки.
ЧЕМ ГРОЗИТ	Возникает кассовый разрыв на период закупки материалов, выполнения и приёмки работ.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	Построить месячный денежный поток и учесть резерв на задержку приёмки и стоимость финансирования.
ИСТОЧНИК	Проект договора, пункты 5.3, 2.2.1 и 2.2.12.

КАРТА РИСКОВ

Риски 04-06

Каждая карточка разделяет подтверждённый факт, возможное влияние на подрядчика и действие, которое имеет смысл выполнить до подачи заявки.

04 Расхождение по этажам

КОНТРОЛЬ

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	В информационной карте фигурирует 3-й этаж, а ТЗ и смета относятся к работам на 1-м и 4-м этажах.
ЧЕМ ГРОЗИТ	Без разъяснения возможны споры об объёме обязательств, составе сметы и приёмке.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	Запросить разъяснение и построчно сверить техническое задание с локальной сметой.
ИСТОЧНИК	Информационная карта, пункт 3; техническое задание; локальная смета.

05 Площадка требует собственных ресурсов

КОНТРОЛЬ

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	Заказчик не предоставляет бытовые помещения и подключение к инженерным сетям.
ЧЕМ ГРОЗИТ	Расходы на генератор, воду, бытовку, логистику и пропуска могут отсутствовать в прямой смете.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	Отдельно посчитать площадочные накладные расходы и проверить, учтены ли они в цене.
ИСТОЧНИК	Техническое задание, пункт 4; проект договора, пункты 2.2.9–2.2.11.

06 Первая часть заявки должна описывать работы

КОНТРОЛЬ

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	Первая часть подаётся без сведений об участнике и цены, при этом требуется конкретное предложение по выполнению работ.
ЧЕМ ГРОЗИТ	Формальная ссылка на ТЗ может быть недостаточной, а идентифицирующие сведения создают риск отклонения.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	Проверить содержание первой части, отсутствие цены и идентифицирующих данных и соответствие форме.
ИСТОЧНИК	Закупочная документация, пункты 3.1–3.2; приложение № 1.

КАРТА РИСКОВ

Риски 07-09

Каждая карточка разделяет подтверждённый факт, возможное влияние на подрядчика и действие, которое имеет смысл выполнить до подачи заявки.

07 Штрафы, пени и длительная гарантия**КОНТРОЛЬ**

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	За нарушения качества предусмотрен штраф 10% от цены договора; также установлены пени и гарантия 5 лет.
ЧЕМ ГРОЗИТ	Нарушение может заметно снизить маржу, а гарантийные обязательства продолжаются после закрытия работ.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	Заложить резерв ответственности и организовать контроль качества и исполнительной документации.
ИСТОЧНИК	Проект договора, пункты 4.3, 6.2, 6.3, 6.5 и 7.2.

08 Ограничения на субподряд**КОНТРОЛЬ**

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	Не менее 51% работ требуется выполнить своими силами; привлечение субподрядчиков связано с согласованием.
ЧЕМ ГРОЗИТ	Нельзя строить расчёт на полном перераспределении работ субподрядчикам.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	Подтвердить собственные ресурсы и заранее определить работы для возможного согласованного субподряда.
ИСТОЧНИК	Проект договора, пункт 2.4.

09 Скрытые работы и согласование материалов**КОНТРОЛЬ**

ЧТО В ДОКУМЕНТАХ	Скрытые работы требуют актов освидетельствования; марки и цвета материалов согласовываются с заказчиком.
ЧЕМ ГРОЗИТ	Несвоевременные акты или несогласованные материалы могут остановить приёмку и привести к переделкам.
ЧТО СДЕЛАТЬ ДО ЗАЯВКИ	Назначить ответственного за исполнительную документацию и контрольные точки до закрытия конструкций.
ИСТОЧНИК	Техническое задание, пункт 5; проект договора, пункты 2.2.3 и 3.2.

РЕШЕНИЕ

Что сделать до подачи заявки

Финальная страница переводит материалы контрольного органа в короткий чек-лист для коммерческого решения. Рекомендации не подменяют полный текст решения ФАС/УФАС и исходную документацию.

Go / No-Go

НДС и ценовая база	УТОЧНИТЬ ДО ПОДАЧИ
Неценовые критерии	ПОСЧИТАТЬ СВОИ БАЛЛЫ
Кассовый разрыв	ПОДТВЕРДИТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ
Объём и площадка	СВЕРИТЬ И ЗАЛОЖИТЬ В СМЕТУ

Чек-лист команды

РОЛЬ	ДО ПОДАЧИ ЗАЯВКИ
Директор	Утвердить минимальную маржу, лимит кассового разрыва и допустимый договорный риск.
Тендерный отдел	Получить разъяснения, посчитать баллы и проверить форму первой части заявки.
Сметчик / финансы	Сверить ТЗ и смету; вынести площадочные расходы и проверить налоговую базу цены.
ПТО / производство	Проверить график, ресурсы, скрытые работы, материалы и собственный объём работ.

Предварительная рекомендация

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ СТАТУС

Уточнить условия, затем принимать решение об участии

Цена предложения не должна определяться до закрытия вопросов по НДС, неценовой оценке, финансированию и фактическому объёму работ. После разъяснений нужен повторный расчёт экономики.

Источники и ограничения

Проверено по публичному комплекту закупки № 32616063891: извещению и информационной карте, техническому заданию, локальной смете, обоснованию НМЦ и проекту договора. Номер, предмет закупки, заказчик и НМЦ дополнительно сверены по официальному поиску ЕИС. Выводы требуют проверки профильными специалистами перед принятием обязательств.

СТРОЙВЕРДИКТ	stroyverdikt.ru • info@stroyverdikt.ru • карточка в ЕИС
--------------	---