

Результаты анализа закупки

Капитальный ремонт помещений здания по адресу: г. Санкт-Петербург, ул. Седова, д. 9, лит. Щ, по закупке № 32616063891. Заказчик — ООО «ПетербургГаз» (ОГРН 1047833005406, ИНН 7838017541). Закупка по 223-ФЗ, участниками могут быть только субъекты малого и среднего предпринимательства (СМСП) и самозанятые.

Источник: извещение и документация о проведении запроса предложений в электронной форме (223-ФЗ, только СМСП, площадка РТС-тендер) № 32616063891 и приложения — техническое задание (Приложение № 4), проект договора (Приложение № 5), локальная смета и обоснование НМЦ (3 коммерческих предложения), карточки закупки и сведения о лоте, печатная форма извещения с ЕИС. Отчёт основан только на переданных файлах; недостающие сведения отмечены как зоны риска или ограничения. Дата отчёта: 01.06.2026.

1. Паспорт закупки

| ПАРАМЕТР | ЗНАЧЕНИЕ | ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ | ДЕЙСТВИЕ |
|----------------------|--|--|---|
| Предмет | Капитальный ремонт помещений здания (ул. Седова, д. 9, лит. Щ). По ТЗ — отделочные, сантехнические и электромонтажные работы на 1-м и 4-м этажах (пом. 20, 22, 58, 72–74, 3–7), а также в пом. Щ1 и 1ЛК: полы (демонтаж, стяжки, линолеум, плитка), стены (огрунтовка, стеклообои, окраска, облицовка ГВЛ/плиткой), потолки Армстронг, замена 77 светильников, замена унитазов/раковин/смесителей, замена трубопроводов. ОКПД2 41.20.10.190. | Комплексный косметическо-капитальный ремонт нескольких санузлов и помещений, а не один вид работ. Объём разнородный: отделка + сантехника + электрика. | Сверить ведомость объёмов ТЗ с позициями локальной сметы построчно перед расчётом цены. |
| Способ и участники | Запрос предложений в электронной форме, участниками могут быть только СМСП и самозанятые. Один лот, один этап. Победитель — по сумме баллов, а не по минимальной цене. | Запрос предложений — конкурентная процедура с балльной оценкой по нескольким критериям. Нужно быть в реестре СМСП (ofd.nalog.ru) либо иметь статус самозанятого. | Подтвердить наличие в реестре СМСП на дату подачи. Готовить заявку под балльную оценку, а не только под цену. |
| НМЦ (потолок цены) | 5 652 037,97 руб. В обосновании помечена как «без учёта НДС» и совпадает с итогом локальной сметы (цены 1 кв. 2026 г., ресурсно-индексный метод). Три коммерческих предложения дают среднюю ровно 5 652 037,97 руб. | НМЦ — начальная (максимальная) цена; предложение участника не может её превышать. Совпадение трёх КП с итогом сметы до копейки указывает, что НМЦ привязана к смете. | Считать цену от сметы, а не от «рынка». До подачи прояснить трактовку НДС (см. зону риска «Налоги»). |
| Критерии оценки | Цена — 30%; Опыт (5 исполненных договоров, каждый $\geq 40\%$ НМЦ, т.е. $\geq 2\,260\,815$ руб, с 01.01.2020, размещённых в ЕИС) — 20%; Трудовые ресурсы (до 20 чел.) — 10%; Бригада по электробезопасности (1 бригада: 1 спец. IV гр. + 3 спец. III гр.) — 10%; Финансовые ресурсы (чистая прибыль за 2025 г.) — 30%. В документации есть расхождение: п. 3.1 называет 10 договоров, а шкала оценки даёт 100 баллов уже за 5. | Неценовые критерии дают 70% веса. Решают деньги и опыт: «финансы» и «опыт» вместе — 50%. Снижение цены даёт мало. | Собрать максимум подтверждающих документов по опыту, штату, бригаде, прибыли — это важнее агрессивной цены. |
| Срок и условия работ | 6 месяцев с момента начала (передачи объекта). Работы в рабочие дни с 9:00 до 18:00 на действующем предприятии. Склады и бытовки заказчиком не предоставляются. Подключение к электросетям заказчика не допускается — нужен автономный источник электроснабжения. | Работа на действующем газовом предприятии с пропускным режимом, без бытовой инфраструктуры и без электричества заказчика — это дополнительные затраты и логистика. | Заложить в цену генератор, бытовку, вывоз мусора, пропуска, СИЗ, огнетушители. |
| Обеспечение | Обеспечение заявки — 2% НМЦ = 113 040,76 руб (спецсчёт или независимая гарантия). Обеспечение исполнения договора — не применяется. | Деньги под заявку временно блокируются/резервируются. Отсутствие обеспечения исполнения снижает входной барьер и нагрузку на оборотные средства. | Заранее открыть/пополнить спецсчёт на площадке либо оформить независимую гарантию со сроком ≥ 1 мес. после окончания подачи. |

| ПАРАМЕТР | ЗНАЧЕНИЕ | ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ | ДЕЙСТВИЕ |
|----------------------------|--|--|--|
| Оплата | Постоплата в течение 7 рабочих дней после приёмки (КС-2, КС-3, счёт, счёт-фактура). Аванс не предусмотрен. Материалы — за счёт подрядчика. Цена твёрдая, при росте ставки НДС увеличению не подлежит. | Подрядчик финансирует все материалы и работы из своих средств до приёмки. Линолеум, плитка, ГВЛ, светильники — крупная закупка вперёд. | Оценить кассовый разрыв на 6 месяцев и стоимость отвращения оборотных средств; включить в маржу. |
| Гарантия и ответственность | Гарантийный срок — 5 лет с подписания КС-2. Неустойка за просрочку — 0,1% от стоимости работ за день; штраф за ненадлежащее качество — 10% стоимости работ; штраф за нарушение пожарной безопасности — 500 руб/факт. Заказчик вправе на односторонний отказ при просрочке. | Длительная гарантия плюс ощутимые штрафы. 10% за качество и 0,1%/день за срыв срока — существенные суммы при цене ~5,65 млн. | Юристу — оценить штрафные риски и порядок одностороннего расторжения до подачи. |
| Ключевые даты | Подача заявок: с 29.05.2026 до 08.06.2026, 09:00 МСК. Запросы на разъяснения — до 03.06.2026, 09:00. Рассмотрение 1-х частей — 08.06.2026; 2-х частей — 09.06.2026; итоги — 10.06.2026. | Окно на разъяснения короткое и закрывается раньше окончания подачи. Все спорные вопросы нужно задать заранее. | Отправить запросы на разъяснения не позднее 03.06.2026; подать заявку с запасом до 08.06. |

2. Краткий вывод

Комплект документации полный и для подачи пригоден: есть извещение, документация, техническое задание с ведомостью объёмов, локальная смета и обоснование НМЦ, проект договора. Главное, что нужно понять подрядчику: **эту закупку выигрывает не самая низкая цена, а набранные баллы.** Цена весит только 30%, причём баллы по ней начисляются по занятому месту (1-е — 100, 2-е — 90, 3-е — 80, 4-е и далее — 50), а не по формуле снижения. При этом «Финансовые ресурсы» (чистая прибыль за 2025 г.) — 30%, «Опыт» (5 исполненных договоров) — 20%. Финансово сильный и опытный участник почти гарантированно обходит того, кто просто демпингует. Поэтому ставку нужно делать на качество заявки: подтверждение прибыли, реестр из 5 договоров (каждый ≥ 2,26 млн руб), 20 квалифицированных специалистов, бригада с группами по электробезопасности. Второй ключевой момент — НДС: НМЦ помечена «без НДС» и равна итогу сметы, тогда как проект договора предусматривает строку «в том числе НДС __%». С 01.01.2026 базовая ставка НДС — 22%, переходного периода нет. Для плательщика НДС от трактовки («НДС сверх предложения» или «в том числе НДС в цене») зависит, сохранится ли сметная выручка или окажется примерно на 1 млн руб ниже, поэтому это нужно прояснить запросом до 03.06.2026. Дополнительно учтите: работа на действующем предприятии без бытовок и без электричества заказчика (нужен генератор), постоплата без аванса и закупка всех материалов вперёд. Расхождение в описании объекта («3 этаж» в карте против 1-го и 4-го этажей в ТЗ) — формально обязывает ТЗ и смета, но формулировку стоит уточнить.

3. Требования к участнику и как выиграть

| ТРЕБОВАНИЕ К УЧАСТНИКУ | КАК ПОДТВЕРДИТЬ ИЛИ ЗАКРЫТЬ |
|---|--|
| Статус СМСП или самозанятого | Быть в реестре СМСП (ofd.nalog.ru) или иметь статус самозанятого (nprd.nalog.ru) на дату подачи; проверить запись заранее. |
| Нет ликвидации и банкротства | Юрлицо не ликвидируется, нет решения суда о банкротстве; подтверждается выпиской ЕГРЮЛ и декларацией. |
| Деятельность не приостановлена | Отсутствие приостановления деятельности по КоАП РФ; декларация. |
| Нет крупной налоговой недоимки | Недоимка за прошлый год ≤ 25% балансовой стоимости активов; сверить с бухгалтером, при наличии — погасить или обжаловать. |
| Нет судимости и дисквалификации у руководства | У руководителя/главбуха нет непогашенной судимости по ст. 289–291.1 УК и адм. дисквалификации; декларация. |
| Нет нарушения по ст. 19.28 КоАП за 2 года | Отсутствие привлечения юрлица к ответственности за коммерческий подкуп; декларация. |
| Нет в реестре недобросовестных поставщиков | Проверить себя в РНП по 223-ФЗ и 44-ФЗ на сайте ЕИС. |
| Соответствие требованиям к выполнению работ | Иметь разрешительные документы, если они требуются для соответствующих видов работ. |

КАК ВЫИГРАТЬ

1. Сначала закройте обязательные требования (статус СМСП, отсутствие в РНП, отсутствие крупной недоимки) — без допуска баллы не помогут.

2. Посчитайте свои неценовые баллы: финансы (30%), опыт (20%), штат (10%), бригада (10%) — это 70% оценки и главный фактор победы.
3. Документально подтвердите каждый показатель: незаявленное или неподтверждённое = 0 баллов по критерию.
4. Соберите по опыту 5–10 договоров (каждый $\geq 2,26$ млн руб, с 01.01.2020, размещённых в ЕИС) с актами КС-2; подтвердите чистую прибыль за 2025 г. с отметкой налоговой.
5. Не снижайте цену «в пол»: разрыв между 1-м и 2-м местом — всего 3 балла, достаточно умеренного снижения ради 1-го места.
6. Аккуратно оформите первую часть заявки: описание работ по объёмам ТЗ, без названия участника и без цены.
7. Снимите неясности запросом до 03.06.2026 (НДС, этаж, 10/5 договоров); подготовьте обеспечение заявки 113 040,76 руб; подайте заявку до 08.06.2026.

4. Карта рисков — найдено зон: 9

| ЗОНА | НАБЛЮДЕНИЕ И ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ | РИСК ДЛЯ ПОДРЯДЧИКА | ДЕЙСТВИЕ ДО ПОДАЧИ |
|------------------------------------|--|---|---|
| Критерии оценки · приоритет | <p>Цена — 30% и оценивается по месту (1-е — 100, 2-е — 90, 3-е — 80, 4-е и далее — 50 баллов). «Финансовые ресурсы» (чистая прибыль за 2025 г.: >10 млн руб = 100 баллов) — 30%. «Опыт» (5 договоров с 01.01.2020, каждый $\geq 40\%$ НМЦ = ≥ 2 260 815 руб, размещённых в ЕИС) — 20%.</p> <p>ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ДОКУМЕНТАЦИЯ · РАЗДЕЛ 6 И РАЗДЕЛ 8, П. 8.7 (ПОРЯДОК ОЦЕНКИ) · П. 3.1 ПП. 9 (ПОДТВЕРЖДАЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ)</p> | <p>Демпинг почти не помогает: между 1-м и 2-м местом по цене разница всего 3 балла (10×0,30), а отставание по «финансам» с <2 млн прибыли — минус 30 баллов. Участник без 5 крупных договоров и без высокой прибыли проигрывает даже при минимальной цене.</p> | <p>Собрать максимум документов по опыту, штату, бригаде и прибыли. Реально оценить достижимый балл до решения об участии и о размере снижения цены.</p> |
| Налоги (НДС) · приоритет | <p>НМЦ 5 652 037,97 руб в обосновании помечена «без учёта НДС» и совпадает с итогом сметы (без строки НДС). Проект договора, п. 5.1 — «составляет ___ руб, в том числе НДС ___% / НДС не облагается». П. 3.4 документации по-разному ограничивает предложения для плательщиков и неплательщиков НДС.</p> <p>ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ОБОСНОВАНИЕ НМЦ (КП «БЕЗ УЧЁТА НДС») · ДОКУМЕНТАЦИЯ · ИНФОРМАЦИОННАЯ КАРТА, П. 9 · П. 3.4 · ПРОЕКТ ДОГОВОРА, П. 5.1</p> | <p>С 01.01.2026 базовая ставка НДС — 22% (ФЗ от 28.11.2025 № 425-ФЗ), переходного периода нет: ставка применяется к работам, выполненным с 2026 г., независимо от даты договора. Возможны две трактовки. Если НДС начисляется сверх предложения «без НДС» (типично при НМЦ «без НДС») — сметная выручка сохраняется. Если же 5 652 037,97 руб — это потолок цены «с НДС» (на это указывает формулировка договора «в том числе НДС»), то «очищенная» выручка плательщика НДС ≈ 4 632 818 руб, то есть примерно на 1,0 млн руб ($\approx 18\%$) ниже сметы. Цена твёрдая и при росте НДС не повышается.</p> | <p>Запросом до 03.06.2026 уточнить: потолок без НДС или с НДС и как заполняется строка договора. Просчитать варианты ОСН (НДС 22%) и УСН (спецставки) с бухгалтером.</p> |
| Описание объекта | <p>В информационной карте (п. 3) предмет указан как ремонт помещений («3 этаж»), тогда как техническое задание и локальная смета описывают работы на 1-м и 4-м этажах (пом. 20, 22, 58, 72–74, 3–7), а также в пом. Щ1 и 1ЛК. Этаж «3» в составе работ отсутствует.</p> <p>ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ИНФОРМАЦИОННАЯ КАРТА, П. 3 («3 ЭТАЖ») · ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ, ПЕРЕЧЕНЬ И ОБЪЁМ РАБОТ · ЛОКАЛЬНАЯ СМЕТА (РАЗДЕЛЫ ПО ЭТАЖАМ)</p> | <p>Противоречие в описании объекта. Обязывающим является ТЗ и смета, но расхождение может создать спор об объёме и месте работ при приёмке или при обжаловании.</p> | <p>Запросить разъяснение, какой объём считать верным; готовить предложение строго по ТЗ и смете.</p> |
| Условия на площадке | <p>Работы на действующем предприятии в рабочие дни 9:00–18:00. Складские и бытовые помещения не предоставляются. Подключение к инженерным сетям водоснабжения и электроснабжения не допускается; при производстве работ подрядчик обязан иметь автономный источник электроснабжения. Пропускной и внутриобъектовый режим, вводный инструктаж.</p> <p>ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ, П. 4 «ТРЕБОВАНИЯ К ПРОИЗВОДСТВУ РАБОТ», ПП. А, Ж · ПРОЕКТ ДОГОВОРА, П. 2.2.9–2.2.11</p> | <p>Скрытые затраты: аренда/доставка генератора и его топливо, бытовка, вода, организация пропусков, ограниченное рабочее окно. На действующем газовом объекте — повышенные требования к пожарной и промышленной безопасности.</p> | <p>Заложить в цену генератор, бытовку, топливо, пропуска и СИЗ. Уточнить точки и условия временного водоснабжения.</p> |
| Финансирование работ | <p>Аванс не предусмотрен. Оплата — постоплата в течение 7 рабочих дней после приёмки по КС-2/КС-3. Материалы (линолеум, плитка, ГВЛ, светильники, сантехника) закупаются силами и за счёт подрядчика. Вывоз и утилизация мусора — в стоимости работ.</p> <p>ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ПРОЕКТ ДОГОВОРА, П. 5.3 (ОПЛАТА 7 Р.Д.), П. 2.2.1, 2.2.12 · ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ, АБЗАЦ О КОМПЛЕКТАЦИИ МАТЕРИАЛОВ</p> | <p>Кассовый разрыв до 6 месяцев: подрядчик финансирует весь объём ($\approx 5,65$ млн) из своих средств до приёмки. При снижении цены маржа дополнительно сжимается стоимостью отвлечённого капитала.</p> | <p>Рассчитать потребность в оборотных средствах на весь срок и стоимость их привлечения; учесть в марже и в решении о снижении цены.</p> |

| ЗОНА | НАБЛЮДЕНИЕ И ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ | РИСК ДЛЯ ПОДРЯДЧИКА | ДЕЙСТВИЕ ДО ПОДАЧИ |
|--------------------------------------|--|---|--|
| Первая часть заявки | Первая часть заявки — содержательное описание предлагаемых работ по форме Приложения № 1 (наименование, место, сроки, виды и объёмы работ), без сведений об участнике и без цены. Формулировка «в соответствии с техническим заданием заказчика» без описания прямо признана неприемлемой. ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ДОКУМЕНТАЦИЯ · П. 3.1, П. 3.2 · ПРИЛОЖЕНИЕ № 1, ИНСТРУКЦИЯ ПО ЗАПОЛНЕНИЮ | Наличие в первой части сведений об участнике или о цене — основание для отклонения. Формальное «в соответствии с ТЗ» вместо описания — отклонение заявки. | Подготовить развёрнутое описание работ своими словами по объёмам ТЗ; перепроверить первую часть на отсутствие наименования участника и любой цены. |
| Ответственность и расторжение | Гарантия 5 лет с КС-2. Неустойка 0,1% стоимости работ за день просрочки; штраф 10% стоимости за ненадлежащее качество; 500 руб за каждый факт нарушения пожарной безопасности. Заказчик вправе расторгнуть договор в одностороннем порядке при нарушении сроков. ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ПРОЕКТ ДОГОВОРА · П. 4.3 (ГАРАНТИЯ), П. 6.2, 6.3, 6.5 (САНКЦИИ), П. 7.2 (ОДНОСТОРОННИЙ ОТКАЗ) | При цене ~5,65 млн штраф за качество ≈ 565 тыс. руб, месяц просрочки ≈ 170 тыс. руб. Односторонний отказ заказчика при срыве срока — риск незавершённого объекта и репутационных потерь, вплоть до РНП. | Юристу — оценить санкции и порядок расторжения; заложить реалистичный график на 6 месяцев с запасом. |
| Субподряд и демонтаж | Привлечение субподрядчиков — только с предварительного письменного согласия заказчика; не менее 51% объёма подрядчик выполняет собственными силами. Демонтированные материалы осматриваются совместно; утилизация непригодного — за счёт подрядчика, лом металла и пригодное — на склад заказчика по акту. Затраты на утилизацию не компенсируются. ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ПРОЕКТ ДОГОВОРА · П. 2.4 (51% И СОГЛАСИЕ) · П. 2.2.16 (ДЕМОНТАЖ, УТИЛИЗАЦИЯ, ЛОМ) | Ограничение на субподряд снижает гибкость при нехватке собственного персонала. Утилизация демонтажа — невозмещаемая статья затрат, которую легко упустить в расчёте. | Подтвердить наличие собственных ресурсов на ≥51% объёма; включить утилизацию и передачу лома в смету затрат. |
| Скрытые работы и материалы | Все скрытые работы принимаются заказчиком актами освидетельствования; закрывать их без приёмки запрещено, заказчик вправе требовать вскрытия. Состав работ и материалов должен соответствовать применённым сметным расценкам (по расходу и стоимости). Приобретение материалов (марка, цвет, место производства) согласуется с заказчиком; применение без согласования запрещено. ГДЕ В ДОКУМЕНТАХ: ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ, П. 5 «ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ» · ПРОЕКТ ДОГОВОРА, П. 2.2.3, 3.2 | Замена материалов на более дешёвые без согласования и отступление от расценок ведут к отказу в приёмке и переделкам за свой счёт. Согласование цвета/марки может затянуть закупку и сроки. | Согласовать перечень и характеристики материалов с заказчиком заранее; обеспечить сертификаты и паспорта; вести исполнительную документацию по скрытым работам. |

5. Вопросы заказчику

- По НДС: начальная (максимальная) цена 5 652 037,97 руб указана без НДС или с НДС, и как заполняется строка п. 5.1 проекта договора «в том числе НДС ___%» для плательщика НДС при ставке 22% с 01.01.2026?
- В информационной карте предмет указан как «3 этаж», а в техническом задании и смете — 1-й и 4-й этажи, пом. Щ1 и 1ЛК. Какой объём и места работ считать верными?
- Каков порядок и сроки передачи объекта по акту (п. 2.1.1 договора) и предполагается ли поэтапная передача помещений на действующем предприятии?
- Подтвердите, что складские и бытовые помещения не предоставляются и подключение к электро- и водоснабжению заказчика не допускается; какие точки для подвоза воды и размещения генератора возможны?
- Каковы сроки рассмотрения и согласования заказчиком предлагаемых материалов (марка, цвет, производитель), чтобы уложиться в 6-месячный срок работ?
- Верно ли, что непредставление подтверждающих документов по критериям п. 3.1 пп. 9 не отклоняет заявку, но даёт 0 баллов по соответствующему критерию?
- По критерию «Опыт» в документации расхождение: п. 3.1 называет 10 договоров, а шкала оценки начисляет 100 баллов уже за 5 договоров — какое количество считать предельным для максимального балла?

6. Что проверить вручную

Сметчику: Сверить ведомость объёмов ТЗ с позициями локальной сметы построчно. Проверить актуальность индексов (смета — 1 кв. 2026 г., ресурсно-индексный метод) и трактовку НДС 22%. Отдельно проверить материалы, оценённые по текущей цене (плита Армстронг Vajkal Board) и расценки на сантехнику/электрику. Оценить влияние коэффициента снижения (п. 3.2.1 договора) на маржу.

Юристу: Проверить строку НДС в п. 5.1 и твёрдость цены при росте ставки; санкции (0,1%/день, 10% за качество); порядок одностороннего расторжения (п. 7.2); требование $\geq 51\%$ собственными силами и согласование субподряда; гарантию 5 лет и риски РНП. Уточнить требования к обеспечению заявки (спецсчёт/независимая гарантия) и срокам её действия.

Руководителю: Оценить достижимый балл прежде всего по «финансам» (чистая прибыль за 2025 г.) и «опыту» (5 договоров $\geq 2,26$ млн руб в ЕИС) — без них участие малоперспективно. Просчитать кассовый разрыв на 6 месяцев при постоплате без аванса и закупке материалов вперёд, а также затраты на работу на действующем объекте с автономным генератором и без бытовок.

7. Ограничения разбора

Это предварительный информационно-аналитический разбор переданной документации закупки № 32616063891. Он не является юридическим заключением, инженерной или сметной экспертизой, налоговой консультацией либо гарантией допуска, победы или экономического результата. Денежные ориентиры (в том числе расчёт «очищенной» выручки при НДС 22%) приведены как порядок величины и требуют точного расчёта с бухгалтером и сметчиком. Выводы сделаны строго по переданным файлам. План закупки (строка № 401) не передавался, поэтому соответствие опубликованной закупки плановой строке не проверялось; при необходимости такой сверки документ нужно предоставить отдельно.

Заказать разбор своей закупки. Напишите в Telegram t.me/stroyverdikt_bot или на info@stroyverdikt.ru · сайт stroyverdikt.ru. Документы передаются в переписке; материалы с персональными данными лучше присылать в обезличенном виде.