

Поставка мебели: ценовой риск почти на 2 млн ₽

Закупка на 26,9 млн ₽: 45 позиций, 1 991 изделие. Проверены требования, ключевые цены, Условия поставки и договор. Названия сторон и номер закупки не указаны.

01 / Проверка экономики ключевой позиции

86 металлических шкафов	Сумма
Бюджет позиции заказчика	10 120 141,16 ₽
Партия по опубликованной цене производителя	12 117 400 ₽
Превышение бюджета без логистики	1 997 258,84 ₽
Скидка только для попадания в бюджет	Не менее 16,48%

Розничный ориентир, а не закупочная цена

В расчёте использована опубликованная цена 140 900 ₽ за шкаф на дату анализа. Она не заменяет письменное предложение на партию. Превышение бюджета не означает подтверждённый убыток или достигнутую экономию.

02 / Условия, влияющие на исполнение

Логистика: около 11,1 тонны без упаковки; подъём и расстановка требуют отдельного расчёта.

Гарантия: договор предусматривает 24 месяца, карточка производителя - 12 месяцев. Нужно согласовать покрытие второго года.

Оплата: аванс 80%; остаток 20% после приёмки. Аванс снижает потребность в финансировании, но не устраняет ценовой риск.

Что проверить до решения об участии

03 / Требования и состав заявки

В рассмотренном извещении не установлены отдельные обязательные требования к опыту, минимальной выручке, СРО, лицензии и численности работников. Общие требования проверяются по конкретному участнику.

Комплект: заявка и декларации; анкета участника; предложение по всем 45 позициям; учредительные документы и полномочия; одобрение крупной сделки, если требуется; независимая гарантия на 538 322,53 ₽. При снижении цены на 25% и более предусмотрено обоснование цены.

04 / Существенные риски договора

Условие из рассмотренного договора	Почему важно
Просрочка поставки более 5 дней	Право покупателя отказаться от приёмки / расторгнуть договор
Пеня поставщика 0,1% в день	Начисляется от просроченной партии
Приёмка после сборки и расстановки	Нужно учесть трудозатраты и готовность объекта
Ошибки в документах при поставке	Могут задержать оплату

05 / Рекомендация руководителю

Участвовать при подтверждении закупочной цены, наличия, сроков и полной себестоимости. До этого не утверждать снижение цены. Получить письменное КП, рассчитать доставку и подъём, согласовать гарантию и календарь исполнения.

Что получает клиент

Перечень конкретных вопросов для снабжения, логистики и руководителя. Решение об участии принимается с учётом стоимости, обязательств и рисков, а не только размера аванса.

Основа примера: отчёт от 08.09.2026 по комплекту из 13 файлов закупки; ценовой ориентир - карточка производителя на дату анализа. Это исторический пример, не актуальное предложение. Внутренние цены клиента и служебные статусы исключены.