

# Отчёт по тендеру

## Поставка офисной мебели для бизнес-центра «Северная башня»

Сформирован: 2026-06-06 16:34 UTC · Проект № 001419 · Документов: 5 · Статус: completed

### Сводка по тендеру

6	2	3	1
Рисков всего	Высокие	Средние	Низкие
Тип тендера	Коммерческий тендер	Уверенность классификации	92%
Документов загружено	5	Оценка бюджета тендера	12 950 000.00 ₽

### Финансовые риски

<b>ВЫСОКИЙ</b>	<b>Неустойка 0,5% в день за просрочку поставки</b>
Фрагмент	Поставщик уплачивает пеню в размере 0,5% от цены недоставленного Товара за каждый день просрочки.
Норма	Пункт 8.2. Ставка выше стандартной (0,1-0,3%). Требуйте снижения.
<b>СРЕДНИЙ</b>	<b>Постоплата 60% после монтажа и подписания акта</b>
Фрагмент	Окончательный расчёт — в течение 30 календарных дней после подписания акта приёмки.
Норма	Пункт 4.3. Стандарт для коммерческой поставки, но связан с риском задержки монтажа.
<b>НИЗКИЙ</b>	<b>Ставка НДС 22% с 01.01.2026</b>
Фрагмент	Цена Договора включает НДС по действующей ставке.
Норма	Пункт 3.2. Нейтральный фактор.

### Юридические риски

<b>ВЫСОКИЙ</b>	<b>Право одностороннего отказа заказчика без компенсации</b>
Фрагмент	Заказчик вправе отказаться от исполнения Договора в одностороннем внесудебном порядке, уведомив Поставщика за 10 дней.
Норма	Пункт 11.3. До отгрузки производителю убытки лягут на поставщика.

СРЕДНИЙ		Гарантия на мебель — 36 месяцев
Фрагмент		Гарантийный срок на поставленный Товар — 36 месяцев с даты подписания акта приёмки.
Норма		Пункт 7.1. Gap с 24 мес гарантии производителя — закрывается за счёт поставщика.

  

СРЕДНИЙ		Обязанность поставщика утилизировать старую мебель за свой счёт
Фрагмент		Поставщик обеспечивает вывоз и утилизацию демонтированной мебели.
Норма		Пункт 6.4. Объём демонтажа в спецификации не указан.

## Итоговое заключение

**Требует внимательной оценки.** Взвесить. Аванс 40% — плюс, но агрессивные пени и отказ без компенсации  
Аванс 40% и единоразовая поставка делают контракт оборотно-привлекательным. Но пени 0,5%/день и право одностороннего отказа без компенсации превращают его в лотерею. До подписания обязательно согласовать протокол разногласий.

Сильные стороны

- Аванс 40% закрывает производственный цикл
- Частный заказчик. реальная возможность править договор
- Единоразовая поставка — простая логистика

Слабые стороны

- Пеня 0.5%/день — выше рынка в 2-3 раза
- Односторонний отказ без компенсации фактических затрат
- Заложки платежей у заказчика по истории

Что сделать до подачи заявки

- Снизить пеню до 0.1-0.3%/день в протоколе разногласий
- Закрепить возмещение расходов при одностороннем отказе
- Уточнить объём демонтажа старой мебели до подписания

## Отчёт подготовлен в сервисе TenderEasy



ИИ-анализ тендера за минуты: риски и выгоды в одном отчёте.

**При регистрации — 2 расчёта тендера бесплатно →**

[tendereasy.ru](https://tendereasy.ru) →