Как правильно составить обоснование единственного поставщика: практические советы

Работа с государственными и муниципальными закупками часто ставит перед заказчиками непростой выбор: проводить конкурентную процедуру или заключить контракт напрямую с единственным поставщиком. Второй вариант удобен, когда нужна срочная поставка, уникальное оборудование или услуги, которые могут оказать только конкретные исполнители. Однако за кажущейся простотой скрывается серьёзная юридическая работа. Главный документ, который позволяет заказчику обосновать такой выбор, — это обоснование единственного поставщика. Без него контролирующие органы могут признать закупку недействительной или наложить штраф.

Что такое обоснование единственного поставщика и зачем оно нужно

Федеральный закон № 44-ФЗ допускает заключение контракта с единственным поставщиком в строго определённых случаях. Перечень этих случаев закрыт, и каждый из них требует документального подтверждения. Заказчик обязан подготовить отчёт или пояснительную записку, в которой доказывает, что именно данная ситуация подпадает под одно из исключений. Именно этот документ и называют обоснованием единственного поставщика. Его цель — не просто формально зафиксировать причины, а показать, что заказчик действовал рационально, в рамках закона и с учётом интересов бюджетных средств.

Когда я впервые столкнулся с подготовкой такого обоснования, мне казалось, что достаточно просто сослаться на пункт части 1 статьи 93. На практике всё оказалось сложнее. Контролёры запрашивали не просто номер пункта, а развёрнутое пояснение, почему именно в этой ситуации конкурс или аукцион невозможны или нецелесообразны. Пришлось собирать дополнительные документы: письма от потенциальных участников, технические обоснования, справки о срочности. С тех пор я усвоил: обоснование единственного поставщика — это не отписка, а полноценный анализ.

Типичные ошибки при подготовке

Первая и самая распространённая ошибка — шаблонность. Многие заказчики копируют формулировки из интернета или из прошлых контрактов, не адаптируя их под конкретную ситуацию. Например, если закупается программное обеспечение, которое

может поставить только один разработчик, нужно указать, почему именно этот разработчик уникален: у него есть исключительные права, продукт уже используется в других госорганах, или альтернативы не соответствуют техническим требованиям. Простое перечисление пункта закона без доказательств делает обоснование уязвимым.

Вторая ошибка — игнорирование экономической составляющей. В обосновании единственного поставщика обязательно нужно показать, что цена контракта не завышена по сравнению с рыночной. Хорошо бы приложить коммерческие предложения от других поставщиков (даже если они не могут выполнить заказ) или данные о средних ценах на аналогичные товары. Если этого нет, контролёры могут решить, что заказчик просто не хотел проводить торги.

Третья ошибка — неполнота сведений о поставщике. Закон требует указывать реквизиты контрагента, его ИНН, ОГРН, а также подтверждение его добросовестности: отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков, наличие лицензий или сертификатов. Если поставщик новый или малоизвестный, обоснование должно содержать дополнительные гарантии — например, банковскую гарантию или договор поручительства.

Как структурировать документ

Обычно обоснование единственного поставщика состоит из нескольких блоков. Первый — описание потребности: что именно закупается, для каких целей, в какие сроки. Второй — ссылка на конкретное основание из 44-ФЗ с указанием пункта и части статьи. Третий — обоснование невозможности или нецелесообразности конкурентной процедуры. Четвёртый — информация о поставщике и подтверждение его способности исполнить контракт. Пятый — расчёт цены и её обоснование. Иногда добавляют шестой блок — заключение о том, что контракт будет исполнен в соответствии с требованиями качества.

Я предпочитаю оформлять эти блоки в виде таблицы или нумерованного списка. Это упрощает проверку: каждый пункт можно быстро найти и сверить с законом. Но главное — не форма, а содержание. Каждый тезис должен подкрепляться ссылкой на документ или на фактическое обстоятельство.

Пример из практики

Пару лет назад нашему отделу потребовалось срочно закупить медицинское оборудование для новой лаборатории. Проводить аукцион не было времени: оборудование нужно было запустить через три недели, а сроки поставки у

единственного производителя составляли ровно 21 день. Мы подготовили обоснование единственного поставщика, где подробно расписали: почему оборудование не может быть заменено аналогом (специфические технические характеристики), почему только один поставщик может его поставить (эксклюзивный дистрибьютор), и как мы убедились, что цена не превышает рыночную (запросы к трём другим дистрибьюторам, которые не могли поставить в срок). Контрольный орган принял обоснование без замечаний. Ключевым фактором здесь стала детализация: мы не просто написали «срочность», а привели график и подтверждающие письма.

Когда обоснование может не спасти

Даже самое идеальное обоснование единственного поставщика не гарантирует, что контракт не оспорят. Если заказчик систематически закупает у одного и того же поставщика без объективных причин, контролёры могут заподозрить сговор или нецелевое использование средств. В таких случаях они могут провести внеплановую проверку или передать материалы в антимонопольную службу. Поэтому обоснование должно быть не только правильным с точки зрения закона, но и разумным с точки зрения здравого смысла. Если вы каждый месяц покупаете канцтовары у одной и той же фирмы, ссылаясь на «исключительность», это вызовет вопросы.

Ещё один риск — изменение обстоятельств. Допустим, вы заключили контракт с единственным поставщиком на основании срочности, но потом сроки поставки сместились, и срочность исчезла. В этой ситуации обоснование может быть признано недействительным. Поэтому я рекомендую в самом обосновании указывать, что документ теряет силу, если изменились исходные данные, и что заказчик обязан уведомить контролёров об изменениях.

Практические рекомендации

- Начинайте подготовку обоснования единственного поставщика сразу после того, как приняли решение о закупке, а не в последний день перед подписанием контракта. Сбор доказательств требует времени.
- Храните все черновики и переписку с поставщиками. Если возникнет спор, они подтвердят, что вы действовали добросовестно.
- Проверьте, не попадает ли закупка под дополнительные ограничения — например, если товар включён в перечень импортозамещения или требует согласования с вышестоящим органом.

В конечном счёте обоснование единственного поставщика — это инструмент, который помогает заказчику работать быстрее и эффективнее, но только при условии, что он

используется честно и профессионально. Не стоит воспринимать его как формальность. Лучше потратить лишний день на подготовку качественного документа, чем потом месяцы разбираться с предписаниями ФАС.

И помните: закон не запрещает закупку у единственного поставщика, он лишь требует, чтобы это было исключением, а не правилом. Если вы чувствуете, что начинаете злоупотреблять этим механизмом, вернитесь к конкурентным процедурам — это снизит риски для вас и для организации в целом.