

ПОСТАВЩИКУ

ПАМЯТКА ПО УЧАСТИЮ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

Введение в 44-ФЗ и ответы на часто задаваемые вопросы

Автор: Кирилл Владимирович Кузнецов

Руководитель центра эффективных закупок Tendery.ru (www.tendery.ru)

info@kkuznetsov.ru

Москва, 2016

Оглавление

Введение	3
Регулирование закупок	3
Основные правила участия в закупках в рамках контрактной системы.....	4
Как узнать о проводимой закупке?.....	5
Как продавать?	6
Кто может участвовать в госзакупках?	9
Какие требования к продукции может установить заказчик?	11
Подготовка к участию в закупке.....	14
Основные приемы, используемые недобросовестными сотрудниками заказчика для влияния на результат закупки	15
Этап 1. Планирование. Определение потребностей заказчика	15
Этап 2. Составление требований к закупаемой продукции	16
Этап 3. Подготовка закупочной документации	18
Этап 4. Проведение закупочной процедуры	19
Этап 5. Заключение и исполнение контракта	20

Введение

В настоящее время большинство даже коммерческих заказчиков выбирают поставщиков преимущественно на конкурентной основе. Для работающих же в сфере государственных и государственно-корпоративных закупок это обязательно.

Чтобы получить шансы на заключение контракта, поставщику необходимо соответствовать установленным в законодательстве требованиям и предлагать продукцию, полностью отвечающую техническому заданию и условия поставки заказчика.

Победить же возможно только составив заявку полностью соответствующую требованиям документации заказчика и предложить лучшие, по сравнению с конкурентами, условия. Для аукционов и запросов котировок это цена, а вот победителя конкурса и запроса предложений определяют по нескольким критериями (их перечень, значимость и порядок расчетов должны быть указаны в документации закупки).

Регулирование закупок

Государственные и муниципальные закупки регулируются законом о контрактной системе – 44-ФЗ¹. По этим правилам работают государственные и муниципальные заказчики, бюджетные учреждения (закупающие за счет средств из бюджета), а с 2017 года и государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Закупки естественных монополий и госкомпаний регламентирует закон 223-ФЗ². Согласно этому закону правила закупок устанавливает каждый заказчик самостоятельно в своем Положении о закупке. Такие

¹ Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее – 44-ФЗ).

² Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – 223-ФЗ).

закупки проводят монополисты, государственные компании, автономные учреждения, а так же бюджетные учреждения (за счет полученных грантов и заработанных ими средств).

В настоящей памятке мы рассмотрим ключевые вопросы участия в закупках по 44-ФЗ.

Основные правила участия в закупках в рамках контрактной системы

Для получения контракта нужно:

1. **Быть способным поставить товары, работы услуги** (на момент подачи заявки участник закупки не обязан иметь в наличии продукцию, хотя в отдельных случаях заказчик вправе устанавливать требования по его квалификации и наличии финансовых и производственных ресурсов, необходимых для выполнения контракта).
2. **Своевременно узнать** о готовящейся или объявленной закупке. Для этого можно мониторить план-графики заказчиков и закупки, пользуясь поиском в единой информационной системе (ЕИС) (zakupki.gov.ru) или специальными поисковыми сервисами (например, <http://search.tendery.ru>). При этом, прежде чем начинать готовить заявку – внимательно изучите требования заказчика, проанализируйте возможные «заточки» под конкурентов.
3. **Своевременно подготовить и подать заявку**, полностью соответствующую требованиям документации закупки. В ряде случаев требуется предоставление обеспечения заявки (в виде банковской гарантии или перечисления заказчику денежных средств – по выбору участника закупки). Отклонение заявок за формальные недочеты в части оформления или описания предлагаемой продукции не редки.
4. В заявке сделать **лучшее, по сравнению с конкурентами, предложение**. Либо, если выбор поставщика осуществляется на аукционе – выиграть по цене в ходе торга.
5. Своевременно **подписать и направить заказчику проект контракта** (для аукционов и конкурсов часто требуется представить так же обеспечение исполнения контракта).

Как узнать о проводимой закупке?

Информация о планируемых и проводимых закупках содержится в Единой информационной системе, доступной через интернет по адресу www.zakupki.gov.ru.

Помимо ЕИС, действует ряд поисковых систем и аналитических ресурсов, выбор их весьма субъективен, поэтому рекомендуем ознакомиться с мнениями поставщиков на интернет-форуме www.tendery.ru.

Недобросовестные сотрудники заказчиков иногда пробуют скрыть информацию. Рассмотрим **некоторые подобные приемы**:

Использование нестандартного написания. К этой группе относятся разнообразные попытки обмана поисковых механизмов ЕИС. Это и замена символов на визуально одинаковые, но имеющие другие машинные коды (кириллица – на латиницу), грамматические ошибки («брадюрный каминь»), разделители (с-т-о-л) и тому подобное.

Можно отнести подобные уловки к «устаревшим», ибо они блокируются совершенствованием поисковых механизмов и установлением фильтров при вводе информации.

Трудночитаемая документация. Например, отсутствие структурирования и форматирования информации, значительное число перекрестных ссылок, экзотические шрифты и курсивное выделение, мелкий или переменный размер шрифтов и т. п.

Закрытие документации от копирования и контекстного поиска. Обычно это достигается путем размещения информации в графическом виде (например, отсканированных в низком разрешении документов), а так же выбора соответствующих форматов файлов (популярный Portable Document Format (PDF) предоставляет возможность установление запрета на копирование информации и ее печать).

Вуалирование предмета контракта. Нередко в рамках одной закупки заказчик приобретает достаточно разную продукцию, и на подобном основании называет ее обобщающе (из серии «поставка оборудования для нужд заказчика»). Так, участие в одном и том же мероприятии может быть названо одним заказчиком «консультационной услугой», тогда как второй определит это как «участие в семинаре».

Следует отметить, что при проведении торгов, запроса котировок, запроса предложений для обеспечения государственных и муниципальных нужд запрещается включение в состав лотов товаров, работ, услуг, технологически и функционально не связанных с товарами, работами, услугами, поставки, выполнение, оказание которых являются предметом торгов, запроса котировок, запроса предложений .

Внесение изменений. Обычно наиболее конкурентные участники закупок стараются изучить требования заказчика сразу после размещения документов закупки. И если нет явных нарушений законодательства, но коммерчески условия не привлекательны – зачастую отказываются от подачи заявки, уже не отслеживая судьбу закупки.

А зря, потому что через несколько дней заказчик вносит изменения, которые радикально меняют картину. Формально для заказчика запрещены лишь изменение объекта закупки и увеличение размера обеспечения заявок.

Так же встречаются и иные приемы, например:

- Закрытие документации от копирования и поиска (метод «Сизифа»);
- Затруднение копирования (таблицы в текстовом виде и др.);
- Многослойные pdf-файлы (метод «Матрешка»);
- Досрочное предоставление сведений о закупке отдельным поставщикам;
- Расширенная информация по закупке для отдельных поставщиков.

Как продавать?

Заказчики используют следующие способы выбора поставщика:

1. Неконкурентные - закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя). Поставщик выбирается без конкурентного отбора.
2. Конкурентные
 - конкурсы
 - открытый конкурс,
 - конкурс с ограниченным участием,
 - двухэтапный конкурс,
 - закрытый конкурс,
 - закрытый конкурс с ограниченным участием,
 - закрытый двухэтапный конкурс,

- аукционы
 - аукцион в электронной форме (электронный аукцион),
 - закрытый аукцион,
- запрос котировок,
- запрос предложений.

При неконкурентных закупках заказчик осуществляет выбор поставщика на безальтернативной основе. Большинство поставщиков сталкивается с таким выбором, когда речь идет³ о:

- заключении договора на сумму не превышающую 100 тыс. руб. (заказчик вправе расходовать таким образом не более 5% своего закупочного бюджета и не более чем 50 млн. руб.⁴ Для сельских поселений указанных ограничений не установлено.);
- заключении договора на сумму не превышающую 400 тыс. руб. образовательными организациями и отдельными заказчиками⁵ ;
- заключении контракта в случае, если не состоялась конкурентная закупочная процедура (при условии получения заказчиком надлежащего согласования).

В случае выбора поставщика конкурентными способами, выбор зависит от нюансов закупочной процедуры. Как правило, **ключевыми моментами, на которые следует обратить внимание**, являются:

- требования к поставщику, его квалификации;
- требования ккупаемым товарам, работам, услугам;
- условия контракта (сроки, ответственность, порядок приемки и т. п.);
- критерии и порядок определения лучшего предложения.

Рассмотрим кратко основные конкурентные способы определения поставщика.

Конкурсы делятся на 6 разновидностей. «Базовой» является открытый конкурс. К участию в открытом конкурсе допускаются все желающие, победитель определяется по нескольким критериям (не менее двух), определенных в конкурсной документации, которая должна содержать сами критерии, их значимость и порядок проведения оценки заявок.

³ Прочие основания (порядка трех десятков) приведены в ст. 93 44-ФЗ

⁴ Исключение составляют закупки сельских поселений, для которых такие ограничения отсутствуют.

⁵ Перечень таких заказчиков приведен в пп. 5 п. 1 ст. 93 44-ФЗ

В конкурсе с ограниченным участием имеется этап отбора, на котором поставщики, не соответствующие требованиям по квалификации отклоняются. Для участия в конкурсе потребуется подготовить и подать заявку, включающую ее обеспечение (в размере до 5% от начальной максимальной цены контракта), в форме перевода денежных средств на счет заказчика или банковской гарантии.

Двухэтапный конкурс проводится в случае необходимости уточнения заказчиком своей первоначальной документации (на втором этапе).

Закрытые конкурсы (закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием и закрытый двухэтапный конкурс) проводятся без размещения информации в открытой части ЕИС, соответственно участвовать в них можно только в случае получения приглашения от заказчика.

Электронный аукцион проводится на электронной торговой площадке, определенной в документации заказчика. Для того, чтобы принять в нем участие, поставщик должен пройти аккредитацию и, в случае успеха, перечислить на открытый для него счет сумму, требующуюся для обеспечения заявки (до 5% от начальной максимальной цены контракта). Далее готовится и подается в виде двух документов в электронной форме заявка. Первая часть содержит предложение поставщика по продукции и не должна раскрывать инкогнито поставщика, вторая – все персонифицированные данные по поставщику. При соответствии первой части заявки поставщик допускается до электронного торга, по завершению которого, случае, если он предложил минимальную цену и вторая часть заявки соответствует требованиям документации, с ним заключается контракт.

При проведении запроса котировок победителем становится поставщик, подавший минимальное ценовое предложение.

Запрос предложений проходит в два этапа, по завершению первого оглашаются условия лучшего из поданных предложений. На втором этапе подаются окончательные предложения.

В 2017 г. планируется перевод всех закупок в электронную форму. Когда это произойдет, все описанные выше процедуры будут проводиться через электронные площадки и документооборот, включая заключение контракта, будет осуществляться в электронной форме.

Кто может участвовать в госзакупках?

Участником закупки может **любое юридическое лицо** независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения (за исключением офшоров) и места происхождения капитала или **любое физическое лицо**, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя (ИП).

44-ФЗ не предусматривает участие группы юридических лиц, например, простого товарищества, но не запрещает привлечение соисполнителей (субподрядчиков).

При этом участник закупки должен соответствовать ряду требований, которые обязана проверить комиссия заказчика при рассмотрении его заявки:

1) соответствие требованиям, установленным в соответствии с законодательством РФ к лицам, осуществляющим поставку товара, выполнение работы, оказание услуги, являющихся объектом закупки;

2) правомочность участника закупки заключать контракт;

а так же ряду требований, которые могут быть проверены:

1) непроведение ликвидации/банкротство и открытие конкурсного производства;

2) неприостановление деятельности на дату подачи заявки на участие в закупке;

3) отсутствие у участника закупки **недоимки (и ее не обжалование) по обязательным платежам в бюджеты** (за исключением предоставления отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита...) за прошедший календарный год, размер которых **превышает 25%** балансовой стоимости активов по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период;

4) отсутствие у участника закупки - физического лица либо у руководителя, членов коллегиального исполнительного органа или главного бухгалтера юридического лица - участника закупки **судимости за преступления в сфере экономики** (за исключением лиц, у которых такая судимость

погашена или снята), а также неприменение в отношении указанных физических лиц наказания в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, которые связаны с поставкой товара, выполнением работы, оказанием услуги, являющихся объектом осуществляемой закупки, и административного наказания в виде дисквалификации (правда, возможность это проверить для заказчика – скорее теоретическая). С 2017 года так же не должно быть таких судимостей по статьям УК РФ 289, 290, 291, 291.1. (взяточничество), а для юрлиц – статье 19.28 КОАП РФ (взяточдача). Не забывайте все это указывать в своей декларации;

5) обладание участником закупки исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности, если в связи с исполнением контракта заказчик приобретает права на такие результаты, за исключением случаев заключения контрактов на создание произведений литературы или искусства, исполнения, на финансирование проката или показа национального фильма.

б) отсутствие между участником закупки и заказчиком конфликта интересов .

Кроме того, Заказчик **вправе** установить требование об отсутствии в реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) информации об участнике закупки, в том числе информации об учредителях, о членах коллегиального исполнительного органа, лице, исполняющем функции единоличного исполнительного органа участника закупки - юридического лица.

Правительство РФ вправе устанавливать для конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, закрытых конкурсов с ограниченным участием, закрытых двухэтапных конкурсов или аукционов, дополнительные требования, **в том числе** к наличию:

- 1) финансовых ресурсов для исполнения контракта;
- 2) на праве собственности или ином законном основании оборудования и других материальных ресурсов для исполнения контракта;
- 3) опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации;
- 4) необходимого количества специалистов и иных работников определенного уровня квалификации для исполнения контракта.

Перечень документов, которые подтверждают соответствие участников закупок - устанавливается Правительством РФ. В этом случае заказчик обязан эти требования устанавливать.

Какие требования к продукции может установить заказчик?

Для участия в закупке необходимо внимательно изучить закупочную документацию и проект контракта, поняв требования по квалификации поставщика (если они установлены), а так же к продукции.

44-ФЗ более четко определяет требования к описанию закупаемой продукции (техническому заданию). Описание объекта закупки должно носить **объективный характер**. При этом указываются функциональные, технические и качественные характеристики, эксплуатационные характеристики объекта закупки (при необходимости).

С 1 июля 2016 года при составлении описания объекта закупки законодательство требует использования:

1. показателей,
2. требований,
3. условных обозначений и терминологии, касающихся
 - технических характеристик,
 - функциональных характеристик (потребительских свойств) ТРУ и
 - качественных характеристик объекта закупки,которые предусмотрены
4. иными требованиями, связанных с определением соответствия поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги потребностям заказчика.
 - техническими регламентами, принятыми в соответствии с законодательством РФ о техническом регулировании,
 - документами, разрабатываемыми и применяемыми в национальной системе стандартизации, принятыми в соответствии с законодательством РФ о стандартизации,

Если заказчиком не используются установленные в соответствии с законодательством РФ о техническом регулировании и стандартизации

показатели, требования, условные обозначения и терминология, в документации о закупке должно содержаться обоснование необходимости использования других показателей, требований, условных обозначений и терминологии.

Иными словами, заказчик должен устанавливать требования, соответствующие ГОСТам, а если желает приобрести что-то выходящее за их рамки – обязан в документации обосновать это.

Описание объекта закупки **может** включать в себя спецификации, планы, чертежи, эскизы, фотографии, результаты работы, тестирования, требования, в том числе в отношении проведения испытаний, методов испытаний, упаковки в соответствии с требованиями ГК РФ, маркировки, этикеток, подтверждения соответствия, процессов и методов производства в соответствии с требованиями технических регламентов, стандартов, технических условий, а также в отношении условных обозначений и терминологии.

Заказчик не должен устанавливать требования к товарам, информации, работам, услугам при условии, что такие **требования влекут за собой ограничение количества** участников закупки, кроме отдельных, предусмотренных законом случаев.

Товарный знак может использоваться:

1. Если не имеется другого способа, обеспечивающего **более точное и четкое** описание характеристик объекта закупки.
2. Если при выполнении работ, оказании услуг предполагается использовать товары, поставки которых не являются предметом контракта.

При этом обязательным является включение "или эквивалент", за **исключением**

- **несовместимости** товаров, на которых размещаются другие ТЗ, и **необходимости обеспечения взаимодействия** таких товаров с товарами, используемыми заказчиком,
- случаев **закупок запасных частей и расходных материалов** к машинам и оборудованию, используемым заказчиком, **в соответствии с техдокументацией** на указанные материалы и оборудование.

Так же следует отметить, что документация о закупке должна содержать **показатели**, позволяющие определить соответствие закупаемых товара, работы, услуги установленным заказчиком требованиям. **При этом указываются максимальные и (или) минимальные значения таких показателей, а также значения показателей, которые не могут изменяться.**

Не допускается включение в документацию о закупке (в том числе в форме требований к качеству, техническим характеристикам товара, работы или услуги, требований к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара):

- требований к производителю товара,
- к участнику закупки (в том числе требования к квалификации участника закупки, включая наличие опыта работы),
- требования к деловой репутации участника закупки,
- требования к наличию у него производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых и других ресурсов, необходимых для производства товара, поставка которого является предметом контракта, для выполнения работы или оказания услуги, являющихся предметом контракта,

за исключением случаев, если возможность установления таких требований к участнику закупки специально предусмотрена 44-ФЗ.

Особенности описания отдельных видов объектов закупок могут устанавливаться Правительством Российской Федерации.

Для проверки предоставленных поставщиком (подрядчиком, исполнителем) результатов, предусмотренных контрактом, в части их соответствия условиям контракта **заказчик обязан провести экспертизу.**

Экспертиза результатов, предусмотренных контрактом, может проводиться заказчиком своими силами или к ее проведению могут привлекаться эксперты, экспертные организации на основании контрактов, заключенных в соответствии с 44-ФЗ.

Резюмируя вышесказанное, рекомендуем **тщательно изучать документацию закупки**, в случае неясностей – пользоваться правом запрашивать у заказчика разъяснения.

Иногда недобросовестный сотрудник заказчика умышленно запутывает описание объекта закупки в документации и готовит трудночитаемую инструкцию по заполнению заявки. В этом случае следует пользоваться правом на направление запроса на разъяснение, а так же жалобу в контролирующий орган (в первую очередь – ФАС РФ).

Подготовка к участию в закупке

Прежде чем тратить силы и ресурсы на борьбу за контракт, рекомендуем провести анализ закупочной документации, заказчика, как минимум в двух измерениях (полный перечень вопросов для анализа поставщик определяется для себя сам, в зависимости от возможностей).

1. Объективный анализ:

- Квалификационные требования (явные и скрытые);
- Технические требования;
- Условия поставки, оплаты, обслуживания;
- Требования к документам;
- Процент отклоняемых заявок в прошлых закупках заказчика;
- Основания, использованные ранее для отклонения заявок (**очень важно учесть при подготовке заявки!**);
- ...

Субъективный анализ:

- Кто участвовал и побеждал в конкурентных закупках заказчика ранее? На каких условиях? Есть ли сложившийся круг поставщиков?
- Количество и результаты обжалования закупок заказчика.
- Какие отзывы о проведенных конкурсах?
- Что представляет из себя руководитель контрактной службы (контрактный управляющий) заказчика, ответственный за закупку?
- ...

Как правило, для участия в торгах и дальнейшего исполнения контракта потребуется финансовое обеспечение (банковская гарантия или денежные средства). Учитывайте этот момент.

Основные приемы, используемые недобросовестными сотрудниками заказчика для влияния на результат закупки

Для того, чтобы понять возможность влияния на процесс выбора поставщика, вне зависимости от используемых закупочных процедур, попробуем рассмотреть его основные этапы⁶ (не претендуя, разумеется, на полноту охвата).

Этап 1. Планирование. Определение потребностей заказчика

Процесс начинается с того, что заказчик принимает решение о необходимости приобретения того или иного ресурса.

Соответственно, на данном этапе уже есть возможность влияния – формирование у заказчика потребности в продукции, специфичной для конкретного поставщика.

В этих целях поставщики проводят различные мероприятия, бесплатные для заказчиков («курортные» семинары, деловые завтраки и т. п.) в ходе которых явно или скрытно рекламируют свою продукцию, направляют рекламные материалы, предоставляют образцы для тестирования и т. п.

Основные приемы:

- Искусственное формирование потребности;

⁶ Сразу оговоримся – не следует примерять описываемые приемы на каждого закупщика, большинство специалистов по размещению государственного и муниципального заказа добросовестно выполняют свою работу.

- Преждевременное списание в интересах продавца нового или покупателя списанного;
- Повторная закупка выполненных работ/оказанных услуг;
- Несвоевременная закупка (не сезон, заблаговременно и др.);
- Необоснованный выбор технической альтернативы, условия выполнения контракта, сужение требований к закупке до предложения конкретного поставщика, завышенные/заниженные требования по качеству;
- Сужение требований к закупке до предложения конкретного поставщика;
- Приобретение ТРУ по относительно низкой стоимости, но со значительной стоимостью обязательной к приобретению сопутствующей или связанной продукции (комплектующие, расходные материалы, программное обеспечение и базы данных, совместимая продукция и др.) и жизненного цикла;
- Необоснованный выбор «единственного» поставщика (цены выше рыночных);
- Процесс выполнения контракта выгоднее оплаты по контракту («бонусные» нагрузки к контракту).

Ключевые сотрудники заказчика: инициаторы закупок.

Меры по снижению рисков⁷: анализ рынка на предмет альтернативных предложений (определение заказчиком цели, а не одного из путей ее достижения). Контроль обоснованности закупок.

Этап 2. Составление требований к закупаемой продукции

Другая возможность «простроить» закупку под конкретного производителя (а зачастую – и поставщика) возникает на этапе подготовки технического задания. При его подготовке могут быть учтены специфические особенности,

⁷ Ключевые, но далеко не все возможные.

присущие предложению конкретного поставщика. Например, точные характеристики товара, вплоть до точных габаритных размеров, требований по упаковке, маркировке, особенностям сервисного обслуживания и т.п.

Основные приемы:

- Формирование лота (искусственное укрупнение (труба или труба+изоляция+крепеж+установка), все лекарства – единой закупкой и др.);
- Закрытые спецификации - требования соответствуют продукции конкретного производителя (консерватизм потребителя);
- Необоснованные требования к продукции (точные характеристики, уникальные диапазоны характеристик, уникальные технические решения); Жесткие требования, формально обязательные, но которые могут существовать «только на бумаге» (поддержка в режиме 7x24, ежечасный осмотр территории, постоянный запас материалов не менее..., по запросу заказчика выполняется...);
- Значительные объемы «виртуальных», в том числе «сопутствующих» услуг;
- Излишние требования по упаковке и пр.

Ключевые сотрудники заказчика: пользователи продукции

Меры по снижению рисков: анализ обоснованности устанавливаемых требований, определение ожидаемого результата, а не способа его получения. Разработка типовых «открытых» спецификаций на закупаемую продукцию (не завязанные на технические решения конкретных производителей).

Этап 3. Подготовка закупочной документации

Следующий этап, позволяющий свести закупку уже к конкретному поставщику – подготовка закупочной документации, в том числе – проекта контракта.

Если на втором этапе основным приемом является подгонка требований заказчика под продукцию конкретного производителя, то на третьем главным приемом является установление условий выполнения контракта, неприемлемых для «не своих поставщиков». Примером является установление малореальных сроков поставок, высокие штрафные санкции. Нередко на этом этапе манипулируют с формированием лотов – составляя уникальные комбинации, включая различного рода «сопутствующие» услуги и т. п. Встречаются разные чудеса, вплоть до превращения контракта по поставке товара в контракт на оказание услуг по установке (при том, что львиную долю цены такого контракта составит именно поставка товара).

Играют и с условиями выполнения контракта, устанавливая несправедливый график оплаты, нереальные сроки поставки, завышенные штрафные санкции и т.п.

Основные приемы:

- Условия проекта контракта, приемлемые лишь конкретным поставщикам (сроки поставки, платежа, порядок приемки и т. п.);
- Высокие штрафные санкции (например, 1% за день просрочки);
- Управляемые условия контракта («возможна выплата аванса», «оплата по мере поступления средств» и т. д.);
- Разнородный лот;
- Ограничительные требования по логистике; (разные места поставок, подъем на этаж и т.п.);
- Требование необязательных до поставки документов (сертификат на партию и т.п.);

- Требования под конкретное техническое решение.

Ключевые сотрудники заказчика: сотрудники закупающего подразделения, авторы закупочной документации (часто главная фигура – секретарь закупочной комиссии).

Меры по снижению рисков: разработка и утверждение типовых комплектов закупочной документации, типовых проектов контрактов (включая типовые условия). Уточнение требований по формированию лотов.

Поставщик может обжаловать ограничивающие участие, а значит и конкуренцию, условия закупочной документации обращаясь в суд и контролирующие органы, в первую очередь - в Федеральную антимонопольную службу.

Этап 4. Проведение закупочной процедуры

Надо отметить, что первые три этапа слабо регламентированы законодательством, поэтому возможности манипулирования результатами в этом случае наибольшая.

Электронный аукцион позволяет минимизировать риск сговора между поставщиками, а так же поставщиков и заказчика. Хотя и не исключает его полностью, особенно на «узких» рынках.

При проведении конкурсов появляются возможности манипулирования оценками (установление набора критериев и их значимости под показатели конкретного поставщика, необъективность оценки квалификации, функциональных характеристик, потребительских свойств или качественные характеристики товара и т. д.), прямого влияния на поставщиков (в силу не анонимности поданных заявок) и другие.

Запрос котировок уязвим, прежде всего, риском передачи сведений о ценовых предложениях участников размещения заказа «своему» поставщику - заявка которого будет подана позднее и с чуть меньшей ценой (при этом зарегистрирована она может быть «задним» числом).

Основные приемы:

- Нарушение правил закупок;
- Необоснованное отклонение заявок;
- Доступ к содержанию чужих заявок;
- Ограничение допуска (отказ в приеме заявок);
- Адресная «работа» с поставщиками (обзвон и т. п.).

Ключевые сотрудники заказчика: сотрудники закупающего подразделения, члены закупочной комиссии

Меры по снижению рисков: устранение неточностей и неясностей в регламентации существующих закупочных процедур, развитие системы электронных закупок. Обоснованность решений членов закупочных комиссий.

Этап 5. Заключение и исполнение контракта

На последнем этапе так же возможны попытки переиграть результаты торгов, искусственно создав ситуацию, когда победитель не сумеет в срок подписать проект контракта, или же не сможет исполнить контракт (соответственно, в ряде случаев контракт может быть «передан» занявшему второе место). В свою очередь поставщик может попытаться поставить продукцию, не соответствующую требованиям заказчика.

Основные приемы:

- Искусственно затягивание срока заключения контракта (непринятие проекта контракта от УРЗ);
- Внесение изменений в проект контракта;
- Отсутствие в контракте надлежащего порядка контроля исполнения, экспертизы, приемки.
- Выборка объема контракта, расторжение по частичному исполнению;
- «Временное хранение» – при срыве сроков поставки «своим» поставщиком;
- Штрафные санкции;
- Приемка продукции (приемка несоответствующей, «плата» за приемку);
- «Плата» за «правильную» трактовку «управляемых» условий контракта;
- Приемка не поставленной продукции.

Ключевые сотрудники заказчика: сотрудники, ответственные за контрактную работу.

Меры по снижению рисков: тщательная приемка продукции, контроль за соответствием условий контракта первоначальным.