

ПАМЯТКА
по выявлению коррупциогенных факторов и других злоупотреблений
в заявках на закупки товаров (работ, услуг) заказчиков

№	Содержание коррупциогенного фактора	Неблагоприятные последствия
Этап планирования закупок		
1.	<p>Дробление заказа на прямые договора до 100 тысяч рублей несколько отдельных процедур для ухода от конкурентных процедур либо сокращения минимального срока извещения. <i>Согласно статьями 63 и 74 Закона № 44-ФЗ при проведении запроса котировок с НМЦК до 250 тыс. рублей минимальный срок на подачу заявок составляет 4 дня, при проведении электронного аукциона с НМЦК до 3 млн рублей – 7 дней, свыше 3 млн рублей – 15 дней).</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение конкуренции в пользу компаний, которые были заранее извещены о предстоящей процедуре. • Завышение цены отдельных работ по сравнению с проведением комплексных работ одним исполнителем (совместных торгов). • Увеличение сроков проведения экспертизы заявок с НМЦК до 3 млн. рублей, поскольку такие заявки подаются в уполномоченное учреждение Пензенской области, в то время как экспертиза социально значимой закупка с НМЦК более 3 млн. рублей фактически проводится в уполномоченном органе за 3- 5 дней.
2.	<p>Объединение большого объема разноплановых товаров, работ, услуг в один лот.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничивает конкуренцию, не давая малым, специализированным компаниям участвовать в конкурсах. • Питает монополистов рынка, крупные компании, способные выполнять комплексные контракты. • Повышает стоимость контракта за счет сложной логистики его исполнения.
3.	<p>Планирование закупки в форме открытого конкурса вместо аукциона для включения качественных показателей. <i>Используется при закупке крупных партий товаров, замаскированных под выполнение социального заказа на реализацию «услуг по поставке».</i></p>	
4.	<p>Объединение в техническом задании товаров (работ, услуг) с Товарами (работами, услугами), включенными в Перечень товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион), утвержденный распоряжением Правительства РФ № 2019-р от 31.10.2013</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Повышает риск осуществления необоснованной закупки, которая является бесполезной и не используется заказчиком для достижения целей, установленных государственными программами.

5.	<p>Не проведения открытого обсуждения описания объекта закупок свыше 10 млн в соответствии с распоряжением Правительства Пензенской области № 114-рП от 20.03.2015 «Об утверждении Методики открытого обсуждения описания объекта закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Пензенской области в 2015 году»</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение стоимость контракта за счет включения необоснованных пунктов. • Необоснованные траты бюджета и расточительство. • Возможное ограничение конкуренции за счет использования эксклюзивных прав отдельных поставщиков на товар или услуги.
6.	<p>Планирование закупки товара, работы, услуги, которых не существует на рынке или потребительские свойства которых невозможны к реализации, с последующей поставкой товара или услуги, не соответствующей заявленным качествам. <i>Чаще всего фактически данные работы, услуги не будут поставляться, но в последующем будет заключен контракт на обслуживание или сопровождение «своим» исполнителем.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение конкуренции в пользу конкретной лояльной компании, которая, чаще всего, и выступает разработчиком технического задания для заказчика. • Завышение цены контракта за счет невозможности сравнения реальной цены с ценой несуществующих на рынке товаров или услуг.
7.	<p>Планирование одинаковой закупки дважды. <i>В первый раз выигрывает недобросовестный поставщик (как правило, за счет демпинга). Контракт расторгается по взаимному согласию заказчика и поставщика. Заказчик передает недобросовестному поставщику данные обо всех участниках первых торгов и их ценах. Он договаривается с ними о том, что они за определенное вознаграждение не будут участвовать в закупке. Второй тендер проводится по повышенной цене, включающей компенсацию всем участникам процесса.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение конкуренции в пользу конкретного лояльного поставщика. • Двукратное увеличение стоимости заказа (если повторяющаяся закупка направлена на исполнение одной и той же социально-экономической функции).
Описания объекта закупки (Техническое задание)		
8.	<p>Указание в ТЗ конкретной торговой марки.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение конкуренции на рынках с небольшим кругом поставщиков. • Необоснованные закупки дорогостоящих товаров (предметов роскоши), неоднозначно взаимосвязанных с целями основной деятельности заказчика.
9.	<p>Широта и неопределенность описания предмета закупки с общими ссылками на необходимость соответствия «каким-то» документам и нормативным правовым актам.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение конкуренции путем эксклюзивного разъяснения лояльному исполнителю всей сути контракта и недопущения к реализации контракта других компаний на

		<p>основе широкой трактовки технического задания.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Завышение общей начальной (максимальной) цены контракта, так как без подробных технических характеристик стоимость аналогичных товаров может значительно различаться. • Возможность за счет широких формулировок включить и исключить различные виды работ, поставить и не поставить дополнительные комплектующие.
10.	<p>Описание в ТЗ товаров иностранных производителей, имеющих ограниченный круг представителей, искусственное ограничение доступа для отечественных конкурентов. Использование в описании закупки иностранных обозначений, технологий, систем сертификации. Зачастую в технических заданиях к данным закупкам используются наименования иностранных товаров, но указывается, что товар можно заменить на аналогичный. При этом требования для аналогичного товара выставляются такие, что ни один товар российского производителя под данные требования не подходит.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение конкуренции в пользу конкретной лояльной компании, которая, чаще всего, и выступает разработчиком технического задания для заказчика. • Нанесение вреда российской экономике за счет ограничения доступа отечественных производителей, сдерживание развития реального сектора экономики. • Завышение стоимости заказа за счет использования дорогостоящих иностранных поставщиков на рынках, где существуют отечественные аналоги. • Фиктивный анализ рынка и обоснование начальной (максимальной) цены контракта.
11.	<p>Указание в ТЗ таких технических подробностей, которые делают возможным закупку только одной конкретной товарной позиции или услуги.</p>	
12.	<p>Приложение к заявке электронных файлов технического задания в нераспространенных текстовых редакторах, не позволяющих поиск и копирование информации.</p>	
13.	<p>В требованиях к исполнителю прописывается необходимость получения документов от организации лояльной к конкретному исполнителю или заказчику.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Завышение цены контракта за счет монополизации рынка. • Создание спроса на сертификационные услуги конкретной организации, не имеющего под собой реального обоснования.
14.	<p>Включение завышенных требований к исполнителю заказа в отношении опыта, наличия лицензий, сертификатов и т.д., не относящихся к сути контракта.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение конкуренции в пользу компаний, которые имеют в своем арсенале избыточное количество сертификатов, лицензий и документов, напрямую не указывающих на высокое качество их работ.

		<ul style="list-style-type: none"> • Препятствование развитию малого и среднего предпринимательства.
Обоснование начальной (максимальной) цены контракта		
15.	Начальная (максимальная) цена контракта не обоснована или обоснована некорректно, без использования принятых методов расчета.	<ul style="list-style-type: none"> • Неэффективное расходование бюджетных средств. • «Откаты»
16.	Проведения анализа рынка методом сопоставимых рыночных цен на основании нескольких коммерческих предложений на одну и ту же марку (модель) товара одного производителя.	
17.	Запрос нескольких коммерческих предложений у одной фирмы, имеющей несколько аффилированных лиц, а также подделка коммерческих предложений (наложение бланков, реквизитов печатей и подписей при снятии копий и прочее).	
18.	Формирование ведомости объемов работ, часть которых выполнять не нужно, так как они были сделаны ранее и установление слишком низкой начальной (максимальной) цены. В результате НМЦК становится неконкурентной и привлекательной только для лояльного исполнителя.	
Проект Контракта		
19.	Срок исполнения заказа сокращен так, что без готового решения контракт не может быть исполнен.	<ul style="list-style-type: none"> • Завышение стоимости контракта за счет ограничения конкуренции. • Незаконное отклонение добросовестных участников. • Возможное снижение качества предлагаемой продукции или услуг за счет невозможности выполнения в указанные сроки иным исполнителем с лучшим качеством работ, услуг.
20.	Установление несоразмерной ответственности контрагента за ненадлежащее исполнение обязательства. Включение в проект контракта неустойки, превышающей размеры, установленные постановлением Правительства РФ от 25.11.2013 № 1063	<ul style="list-style-type: none"> • Ограничение конкуренции, путем «отпугивания» нежелательных участников закупки.

<p>«Об утверждении Правил определения размера штрафа, начисляемого в случае ненадлежащего исполнения заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением просрочки исполнения обязательств заказчиком, поставщиком (подрядчиком, исполнителем), и размера пени, начисляемой за каждый день просрочки исполнения поставщиком (подрядчиком, исполнителем) обязательства, предусмотренного контрактом».</p>	
---	--