

# Это документ с интерактивным меню

Чтобы перейти на нужный пункт, кликните



В правом нижнем углу на страницах расположена кнопка  
нажмите на нее, чтобы вернуться к оглавлению.





# Перечень недолжных приемов в закупках

Набор карточек содержит краткое описание приемов, применяемых заказчиками государственных и муниципальных закупок для организации желаемого ими результата закупки . Рассматриваемые приемы сами по себе не являются коррупцией и, тем более, не образуют составов преступлений коррупционной направленности. Зачастую эти приемы даже используются в благих целях: например, ограничивая конкуренцию, заказчик может содействовать победе участника, способного, по его мнению, обеспечить лучшее качество приобретаемых товаров работу и услуг . Тем не менее, приведенные приемы – по отдельности или, чаще всего, в различных сочетаниях — применяются и при осуществлении коррупционных правонарушений в закупочной деятельности.

и Перечень приемов составлен по итогам изучения соответствующей судебной практики, информации о результатах контрольных и экспертно-аналитических мероприятий, проведенных Счетной палатой РФ; информационно-аналитических материалов Генеральной прокуратуры РФ и Следственного комитета РФ; жалоб, рассмотренных ФАС России в 2017-2018 годах; научно-исследовательской литературы и информации на профильных ресурсах.

На каждый прием из данного перечня исследовательская команда обнаружила несколько реальных примеров его использования, основываясь на проанализированных кейсах осуществления государственной закупки. Представленный прием является анонимизированным обобщением данных реальных примеров.

# Сокращения и условные обозначения

**№223-ФЗ** — Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

**№44-ФЗ** — Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

**договор ГПХ** — договор гражданско-правового характера

**ЕИС** — Единая информационная система в сфере закупок

**ЖВНЛП** — жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты

**МСП** — субъекты малого и среднего предпринимательства

**НМЦК** — начальная максимальная цена контракта

(здесь также используется для обозначения цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком)

**НПА** — нормативный правовой акт

**ОИВ** — орган исполнительной власти

**ОКВЭД 2** – общероссийский классификатор видов экономической деятельности

**ОКПД 2** – общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности

**РНП** – реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей)

**СОНО** – социально-ориентированные некоммерческие организации

**СРО** – саморегулируемая организация

**ТРУ** – товары, работы, услуги

**ЭТП** – электронная торговая площадка

# Перечень приемов

## ЭТАП I. Подготовка и планирование закупки

- Прием N 1. .... Удачный выбор
- Прием N 2. .... Новая организация
- Прием N 3. .... «Вращающаяся дверь»
- Прием N 4. .... Приобретение организации с опытом
- Прием N 5. .... Сговор с существующими организациями
- Прием N 6. .... Фиктивный пул
- Прием N 7. .... Реальный пул
- Прием N 8. .... Лояльная специализированная организация
- Прием N 9. .... Лояльная экспертиза
- Прием N 10. .... Лояльный строительный контроль
- Прием N 11. .... Лояльная разработка и проверка проектно-сметной документации
- Прием N 12. .... Лояльный внешний аудит
- Прием N 13. .... Лояльная ЭТП
- Прием N 14. .... Льготы для «лояльного» исполнителя

## ЭТАП II. Организация и проведение закупки

- Прием N 15. .... Выполнение работ заранее силами исполнителя
- Прием N 16. .... Выполнение работ заранее силами заказчика
- Прием N 17. .... Выполнение работ заранее силами иных организаций
- Прием N 18. .... Замена закупки выдачей субсидии
- Прием N 19. .... Замена закупки договором ГПХ
- Прием N 20. .... Замена закупки по 44-ФЗ закупкой по 223-ФЗ
- Прием N 21. .... Замена одного способа закупки другим
- Прием N 22. .... Запрос коммерческих предложений у «лояльных» организаций
- Прием N 23. .... Подмена предмета закупки
- Прием N 24. .... Многократное направление запросов коммерческих предложений
- Прием N 25. .... Неправильный расчет ключевых показателей
- Прием N 26. .... Завышение стоимости отдельных элементов закупки



- Прием N 27.** ..... Включение в калькуляцию необоснованных затрат
- Прием N 28.** ..... Завышение предельных цен при установлении нормативных затрат
- Прием N 29.** ..... Использование наиболее высоких предельных отпускных цен на ЖНВЛП
- Прием N 30.** ..... Необоснованное неприменение коэффициентов
- Прием N31.** ..... Одновременное использование нескольких методов определения стоимости
- Прием N 32.** ..... Выбор более дорогого способа приобретения прав на пользование имуществом
- Прием N 33.** ..... Закупка ТРУ с избыточными характеристиками
- Прием N 34.** ..... Закупка ненужных ТРУ
- Прием N 35.** ..... Завышение авансового платежа
- Прием N 36.** ..... Закупка у единственного поставщика на основании НПА
- Прием N 37.** ..... Дробление закупки
- Прием N 38.** ..... Закупка при отсутствии чрезвычайных ситуаций
- Прием N 39.** ..... Закупка спустя длительное время после возникновения чрезвычайных ситуаций
- Прием N 40.** ..... Закупка ТРУ, неприменимых для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций
- Прием N 41.** ..... Прерогатива ОИВ и подведомственных организаций
- Прием N 42.** ..... Закупка культурно- развлекательных мероприятий
- Прием N 43.** ..... Закупка у МСП и СОНО
- Прием N 44.** ..... Предквалификация с завышенными требованиями
- Прием N 45.** ..... Централизация закупок
- Прием N 46.** ..... Нестандартные названия ТРУ
- Прием N 47.** ..... Короткие сроки подачи заявок
- Прием N 48.** ..... Нестандартные форматы закупочной документации
- Прием N 49.** ..... Запутанные требования
- Прием N 50.** ..... Затруднение подачи документов
- Прием N 51.** ..... Нереалистичные сроки исполнения контракта
- Прием N 52.** ..... Необоснованно низкая НМЦК
- Прием N 53.** ..... Недостаточно детализированное описание предмета закупки
- Прием N 54.** ..... Большой размер обеспечения заявки / контракта
- Прием N 55.** ..... Отсутствие объективных критериев оценки
- Прием N 56.** ..... Закупка товаров конкретных производителей
- Прием N 57.** ..... Укрупнение закупки
- Прием N 58.** ..... Требования об использовании специфических ресурсов
- Прием N 59.** ..... Требования о наличии специфических лицензий, сертификатов, наград, членства в СРО



- Прием N 60. .... Требования о наличии работников со специфическими характеристиками
- Прием N 61. .... Требования о наличии специфического опыта
- Прием N 62. .... Возможность не учитывать опыт «нелояльных» участников
- Прием N 63. .... Уникальный опыт
- Прием N 64. .... Требования к свойствам товара, выявляемым только при его наличии у исполнителя
- Прием N 65. .... «Правильная» формула
- Прием N 66. .... Оплата частями
- Прием N 67. .... Закупка с фиктивными элементами
- Прием N 68. .... Экономия на ресурсах
- Прием N 69. .... Исполнение контракта силами заказчика
- Прием N 70. .... Создание видимости конкуренции
- Прием N 71. .... Отслеживание участников на контролируемой ЭТП
- Прием N 72. .... Каскад цен
- Прием N 73. .... Таран
- Прием N 74. .... Повторное проведение запроса котировок
- Прием N 75. .... Право «вето»
- Прием N 76. .... Отмена закупки до окончания срока подачи заявок
- Прием N 77. .... Отмена закупки в связи с обстоятельствами непреодолимой силы

## **ЭТАП III. Исполнение контакта**

- Прием N 78. .... Переубеждение «нелояльного» исполнителя
- Прием N 79. .... Изменение условий контракта
- Прием N 80. .... Заключение дополнительных соглашений
- Прием N 81. .... Передача всех работ на субподряд
- Прием N 82. .... Выполнение «лояльным» исполнителем части работ
- Прием N 83. .... Фиктивный субподряд
- Прием N 84. .... Передача работ на субподряд «лояльным» организациям
- Прием N 85. .... Дробление субподряда
- Прием N 86. .... Нарращивание опыта
- Прием N 87. .... Неприменение или смягчение санкций
- Прием N 88. .... Приемка невыполненных работ: без принятия действий по завершению работ
- Прием N 89. .... Приемка невыполненных работ: с последующей закупкой ремонтных работ



- Прием N 90.** ..... Приемка невыполненных работ: с последующей закупкой продолжения работ
- Прием N 91.** ..... Приемка с последующим выполнением работ силами заказчика
- Прием N 92.** ..... Приемка невыполненных работ: «снежный ком»
- Прием N 93.** ..... Расторжение контракта по соглашению сторон
- Прием N 94.** ..... Повторная закупка: открытая повторная закупка
- Прием N 95.** ..... Повторная закупка: фиктивная первая закупка
- Прием N 96.** ..... Повторная закупка: «вклад» исполнителя
- Прием N 97.** ..... Повторная закупка: фиктивная доработка
- Прием N 98.** ..... Повторная закупка: обман субподрядчиков
- Прием N99.** ..... Невозврат ресурсов после демонтажа
- Прием N 100.** ... Использование «утилизированной» продукции



№ Приема	Тип (группа) приемов	Прием	Описание приема
-------------	----------------------	-------	-----------------

## Этап I Подготовка и планирование закупки

1	Определение оптимального предмета закупки	Удачный выбор	<p>В план закупочной деятельности включаются закупки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— дорогостоящих нестандартных /уникальных ТРУ, «справедливую» цену которых сложно рассчитывать;</li> <li>или</li> <li>— ТРУ, требующихся на постоянной/массовой основе;</li> <li>или</li> <li>— предметов роскоши</li> </ul>
2	Подбор «лояльных» исполнителей	Новая организация	<p>К участию в закупке привлекается организация, готовая следовать указаниям заказчика относительно участия в закупке и выплачивать заказчику «коррупционное» вознаграждение.</p> <p>Для участия в закупке создается новая организация: реальная (способная предоставить закупаемые ТРУ) или «фиктивная» (существующая только на бумаге).</p>
3	Подбор «лояльных» исполнителей	«Вращающаяся дверь»	<p>К участию в закупке привлекается организация, готовая следовать указаниям заказчика относительно участия в закупке и выплачивать заказчику «коррупционное» вознаграждение.</p> <p>К участию в закупке привлекается:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— организация, в которой ранее работали / являлись собственниками / учредителями одно или несколько должностных лиц заказчика</li> </ul> <p>или</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— организация, в которую перешли на работу одно или несколько должностных лиц заказчика</li> </ul>





4	Подбор «лояльных» исполнителей	Приобретение организации с опытом	<p>К участию в закупке привлекается организация, готовая следовать указаниям заказчика относительно участия в закупке и выплачивать заказчику «коррупционное» вознаграждение.</p> <p>Для участия в закупке приобретается организация, ранее не связанная с заказчиком, уже обладающая определенным опытом по поставке закупаемых ТРУ.</p>
5	Подбор «лояльных» исполнителей	Сговор с существующими организациями	<p>К участию в закупке привлекается организация, готовая следовать указаниям заказчика относительно участия в закупке и выплачивать заказчику «коррупционное» вознаграждение.</p> <p>Недобросовестный заказчик договаривается о взаимодействии с существующими, формально неподконтрольными ему, участниками рынка.</p>
6	Создание пула «лояльных» исполнителей	Фиктивный пул	<p>Для участия в закупке формируется группа «лояльных» исполнителей, позволяющая решать задачи, непосильные одной организации.</p> <p>В пул включаются аффилированные друг с другом компании. На практике они представляют собой «аватары» одного и того же «лояльного» исполнителя.</p>



7	Создание пула «лояльных» исполнителей	Реальный пул	<p>Для участия в закупке формируется группа «лояльных» исполнителей, позволяющая решать задачи, непосильные одной организации.</p> <p>Реальные конкурирующие организации идут на сговор, в том числе по инициативе заказчика, заранее распределяя структуру побед в конкурсных процедурах. В отдельных случаях организация, которая «должна выиграть» контракт, сама оформляет заявки от лица других участников пула, чтобы они не несли соответствующих издержек.</p>
8	Формирование инфраструктуры	Лояльная специализированная организация	<p>Для проведения закупочных процедур создается специализированная организация (ст. 40 N -44ФЗ), все участники отчисляют ей за оказание услуг определенный процент от стоимости контракта.</p> <p>При этом специализированную организацию контролируют связанные с заказчиком лица, тем самым обеспечивается дополнительный «заработок».</p>
9	Формирование инфраструктуры	Лояльная экспертиза	<p>Для проведения обязательной экспертизы в рамках закупки привлекается «лояльная» заказчику организация. Такая организация может «не заметить» недостатки продукции «лояльных» исполнителей и (или) акцентировать внимание на реальных или надуманных недостатках продукции «нелояльных» участников.</p>
10	Формирование инфраструктуры	Лояльный строительный контроль	<p>Для осуществления обязательного строительного контроля в отношении работ / услуг, выполненных «лояльным» исполнителем, создается или привлекается организация, контролируемая таким исполнителем или заказчиком.</p>
11	Формирование инфраструктуры	Лояльная разработка и проверка проектно-сметной документации	<p>Для достижения благоприятных для «лояльного» исполнителя результатов рассмотрения проектов сметных нормативов / проверки достоверности сметной стоимости / экспертизы проектной документации / аудита предложений о закупках «под ключ» налаживается неформальное взаимодействие с организациями, оказывающими соответствующие услуги.</p>



<b>12</b>	Формирование инфраструктуры	Лояльный внешний аудит	Для осуществления обязательного внешнего аудита создается или привлекается организация, контролируемая исполнителем или заказчиком.
<b>13</b>	Формирование инфраструктуры	Лояльная Электронная торговая площадка (ЭТП)	Заказчик организует неформальное взаимодействие с ЭТП, на которой проходит закупка. В отдельных, более редких, случаях ЭТП контролируется заказчиком.
<b>14</b>	Льготы для «лояльного» исполнителя	Льготы для «лояльного» исполнителя	Для «лояльного» исполнителя создаются дополнительные преимущества за рамками закупочной процедуры, повышающие его конкурентоспособность, например: — ускоренное получение необходимых разрешительных документов с одновременным затруднением их оформления для «нелояльных» конкурентов; — получение льготных кредитов

## Этап II: Организация и проведение закупки

<b>15</b>	Выполнение работ заранее:	Силами исполнителя	На момент проведения закупки работы, являющиеся предметом закупки, уже выполнены, полностью или частично, силами «лояльного» исполнителя (или контролируемых им организаций).
<b>16</b>	Выполнение работ заранее:	Силами заказчика	На момент проведения закупки работы, являющиеся предметом закупки, уже выполнены, полностью или частично, силами заказчика (или контролируемых им организаций).
<b>17</b>	Выполнение работ заранее:	Силами иных организаций	На момент проведения закупки работы / услуги, являющиеся предметом закупки, уже выполнены, полностью или частично, силами иных организаций (например, в рамках ранее осуществлявшихся закупок).



18	Уход от закупочных процедур или выбор оптимального способа закупки	Замена закупки выдачей субсидии	Государственный орган не проводит закупку в соответствии с -44ФЗ, а вместо этого выдает субсидию «лояльной» организации, на которую не распространяется действие указанного закона. Данная организация, в свою очередь, проводит закупку в интересах такого государственного органа. Это позволяет проводить закупку в значительно менее жестко регулируемом формате.
19	Уход от закупочных процедур или выбор оптимального способа закупки	Замена закупки договорами ГПХ	Заказчик вместо проведения закупочных процедур заключает гражданско-правовой договор на поставку товаров / выполнение работ / оказание услуг. Возможным вариантом при этом является заключение договора на выполнение работ / оказание услуг, реализация которых уже входит в должностные обязанности отдельных работников заказчика.
20	Уход от закупочных процедур или выбор оптимального способа закупки	Замена закупки по -44ФЗ закупкой по -223ФЗ	ТРУ в интересах государственного органа закупает подведомственная ему организация, осуществляющая закупочную деятельность в соответствии с N -223ФЗ. Это позволяет проводить закупку в значительно менее жестко регулируемом формате.
21	Уход от закупочных процедур или выбор оптимального способа закупки	Замена одного способа закупки другим	Один конкурентный способ закупки заменяется другим. Одним из вариантов является замена электронного аукциона на открытый конкурс путем подмены предмета закупки и выбора позиции в каталоге ТРУ или кода ОКВЭД 2/ ОКПД 2, не соответствующих реально выполняемым работам. Это позволяет заказчику «настраивать» неценовые критерии оценки заявок под определенного исполнителя.
22	Завышение НМЦК	Запрос коммерческих предложений у «лояльных» организаций	При использовании метода сопоставимых рыночных цен для расчета НМЦК заказчик направляет запросы коммерческих предложений только в те организации, которые готовы заявить завышенную цену. Тем самым обеспечивается получение высокой средней цены и, соответственно, НМЦК.



23	Завышение НМЦК	Подмена предмета закупки	В случае если использование метода сопоставимых рыночных цен для закупаемых ТРУ законодательством не предусмотрено, заказчик подменяет предмет закупки, в том числе указывает наименование лота и код ОКВЭД2/ОКПД2, несоответствующие реально приобретаемым ТРУ.
24	Завышение НМЦК	Многочисленные направления запросов коммерческих предложений	Если при использовании метода сопоставимых рыночных цен для расчета НМЦК не удалось сформировать необходимую заказчику среднюю цену, заказчик пытается договориться с организациями, предложившими «слишком низкую» цену, или исключить их участие. После этого он незначительно меняет техническое задание и повторно направляет запрос коммерческого предложения.
25	Завышение НМЦК	Неправильный расчет ключевых показателей	При использовании проектно- сметного или затратного метода для расчета НМЦК коррумпированный заказчик использует завышенные значения соответствующих показателей (количество товара, масштабы работ и т.д.) с целью увеличения стоимости работ, и соответственно, НМЦК.
26	Завышение НМЦК	Завышение стоимости отдельных элементов закупки	При расчете НМЦК заказчик завышает не ключевые показатели, а дополнительные расходы: стоимость составляющих оборудования, являющегося предметом закупки, размер оплаты труда работников, участвующих в реализации контракта.
27	Завышение НМЦК	Включение в калькуляцию необоснованных затрат	При использовании затратного метода для расчета НМЦК заказчик включает в плановую калькуляцию позиции, содержание которых нуждается в дополнительной расшифровке, не проводя анализа обоснованности включения таких позиций и оценки их стоимости. В частности, в калькуляцию могут включаться расходы на сопроводительные консультационные и иные услуги, стоимость которых сопоставима или даже превышает стоимость основных закупаемых ТРУ.



28	Завышение НМЦК	Завышение предельных цен при установлении нормативных затрат	В утверждаемом государственным органом ведомственном перечне закупаемых ТРУ устанавливаются завышенные предельные цены.
29	Завышение НМЦК	Использование наиболее высоких предельных отпускных цен на ЖНВЛП	В рамках закупки ЖНВЛП заказчик целенаправленно выбирает наиболее дорогие позиции из государственного реестра предельных отпускных цен производителей на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП. Прием может дополняться объединением в одном лоте ЖНВЛП и иных лекарственных препаратов.
30	Завышение НМЦК	Необоснованное применение коэффициентов	При использовании проектно-сметного метода для расчета НМЦК заказчик не использует понижающие или использует повышающие коэффициенты к расценкам, установленным в сборниках сметных норм на различные виды работ, без надлежащего обоснования.
31	Завышение НМЦК	Одновременное использование нескольких методов определения стоимости	При составлении сметного расчета в рамках закупок строительных работ заказчик определяет размер основной части затрат с использованием одного метода (например, базисно-индексного), но при этом в нарушение действующих норм для определения оставшейся части затрат применяет другой метод (например, ресурсный). При этом применение другого метода позволяет завязать стоимость соответствующей продукции.
32	Завышение НМЦК	Выбор более дорогого способа приобретения прав на пользование имуществом	При проведении закупки, предметом которой является право на пользование имуществом, заказчик выбирает более дорогой способ приобретения такого права, например, получение оборудования в аренду вместо его покупки.
33	Завышение НМЦК	Закупка ТРУ с избыточными характеристиками	В качестве предмета закупки определяются ТРУ, обладающие характеристиками, в которых конечный потребитель не заинтересован, или свойствами, которые не будут востребованы в реальных условиях. Это позволяет существенно завязать НМЦК, впоследствии получив дополнительный «коррупционный доход» за счет низкого качества выполняемых работ.



34	Завышение НМЦК	Закупка ненужных ТРУ	В качестве предмета закупки определяется завышенное количество ТРУ. Впоследствии избыток товаров либо не используется, либо, наоборот, расходуется в необоснованно больших объемах, чтобы скрыть чрезмерность объема закупки.
35	Завышение авансового платежа	Завышение авансового платежа	Заказчик устанавливает необоснованно высокий авансовый платеж в целях последующего его размещения «лояльным» исполнителем на депозитных счетах и получения дополнительного дохода. Прием может применяться и на этапе исполнения контракта: в таком случае производится дополнительное ступенчатое авансирование через заключение дополнительных соглашений в случае выполнения работ на сумму предыдущего аванса без их реального выполнения.
36	Ограничение конкуренции	Закупка у единственного поставщика на основании НПА	Заказчик реализует возможность, предоставленную п. 2 ч. 1 ст. 93 N -44 ФЗ: обосновывает необходимость проведения закупки у единственного поставщика на основании указа, распоряжения или поручения Президента РФ, постановления или распоряжения Правительства РФ, используя для этого «лоббистские» возможности и / или вводящие в заблуждение аргументы. В качестве такого единственного поставщика выступает «лояльная» заказчику организация.
37	Ограничение конкуренции	Дробление закупки	Заказчик реализует возможность, предоставленную п. 3 ч. 1 ст. 93 N -44ФЗ (или аналогичными нормами положения о закупке): искусственно разделяет общий объем закупаемых ТРУ на части, стоимость которых не превышает 100 тыс. руб. (или 400 тыс. руб.) с тем, чтобы иметь возможность осуществить эти мелкие закупки у единственного поставщика.
38	Ограничение конкуренции	Закупка при отсутствии чрезвычайных ситуаций	Заказчик реализует возможность, предоставленную п. 9 ч. 1 ст. 93 N -44 ФЗ: обосновывает необходимость проведения закупки у единственного поставщика наличием аварии, иных чрезвычайных ситуаций, непреодолимой силы, потребности оказания медицинской помощи в экстренной форме. При этом на практике чрезвычайная ситуация либо отсутствует, либо соответствующее понятие трактуется заказчиком излишне расширительно.



39	Ограничение конкуренции	Закупка спустя длительное время после возникновения чрезвычайных ситуаций	<p>Заказчик реализует возможность, предоставленную п. 9 ч. 1 ст. 93 N -44 ФЗ: обосновывает необходимость проведения закупки у единственного поставщика наличием аварии, иных чрезвычайных ситуаций, непреодолимой силы, потребности оказания медицинской помощи в экстренной форме.</p> <p>При этом закупка осуществляется спустя длительное время после возникновения чрезвычайной ситуации, когда возможность ликвидации ее последствий уже маловероятна.</p>
40	Ограничение конкуренции:	Закупка ТРУ, неприменимых для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций	<p>Заказчик реализует возможность, предоставленную п. 9 ч. 1 ст. 93 N -44 ФЗ: обосновывает необходимость проведения закупки у единственного поставщика наличием аварии, иных чрезвычайных ситуаций, непреодолимой силы, потребности оказания медицинской помощи в экстренной форме.</p> <p>При этом закупаются ТРУ, которые неприменимы или избыточны с точки зрения ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.</p>
41	Ограничение конкуренции	Прерогатива ОИВ и подведомственных организаций	<p>Заказчик необоснованно признает, что закупаемые работы / услуги могут выполняться / предоставляться только органом исполнительной власти или подведомственными ему государственным учреждением, государственным унитарным предприятием. При этом нарушается одно или несколько условий, установленных п.6 ст.-44 93ФЗ. Тем самым обосновывается закупка у единственного поставщика.</p> <p>Разновидностью приема является наделение одной организации исключительными полномочиями в условиях существующего конкурентного рынка.</p>





42	Ограничение конкуренции	Закупка культурно-развлекательных мероприятий	Заказчик реализует возможность, предоставленную п. 18 ч. 1 ст. 93 N -44ФЗ: под видом закупки услуг по реализации входных билетов на посещение театрально-зрелищных, культурно-просветительных и зрелищно-развлекательных мероприятий, экскурсионных билетов и экскурсионных путевок закупает у единственного поставщика любые развлекательные мероприятия.
43	Ограничение конкуренции	Закупка у МСП и СОНО	Заказчик использует обязанность осуществлять определенную долю закупок у МСП / СОНО: — осуществляет закупку таких ТРУ, которые обычные МСП / СОНО не могут поставить в силу их сложности / специфичности, но может поставить «лояльная» МСП / СОНО, что позволяет устранить конкуренцию; — осуществляет закупку таких ТРУ, которые обычные поставляют «нелояльные» крупные организации, с тем чтобы избежать конкуренции и обеспечить победу «лояльной» МСП / СОНО.
44	Ограничение конкуренции	Предквалификация с завышенными требованиями	При проведении предквалификации в рамках конкурентного способа осуществления закупки заказчик устанавливает необоснованные требования к участникам (например, наличие у исполнителя материальных ресурсов, не относящихся прямо к предмету закупки).
45	Ограничение конкуренции	Централизация закупок	Заказчик проводит закупки определенных ТРУ через один координирующий государственный орган, препятствуя при этом организациям осуществлять такие закупки самостоятельно. Это позволяет обеспечивать закупку значительных объемов ТРУ у «лояльного» исполнителя, в том числе по завышенным ценам.



46	Ограничение конкуренции	Нестандартные названия ТРУ	При размещении информации о закупке в ЕИС заказчик использует нестандартные названия / неочевидные синонимы обозначений ТРУ с тем, чтобы усложнить поиск объявленных закупок для потенциальных «нелояльных» участников.
47	Ограничение конкуренции	Короткие сроки подачи заявок	Заказчик устанавливает слишком короткие сроки для подачи заявок или такие сроки, которые приходится на «неудобные» периоды времени, например, совпадают с государственными праздниками или концом года.
48	Ограничение конкуренции	Нестандартные форматы закупочной документации	При размещении информации о закупке в ЕИС заказчик использует нестандартные форматы файлов закупочной документации: чтение невозможно без специализированного программного обеспечения, содержат фрагменты текста в неаппаратно читаемом графическом формате и т.д.
49	Ограничение конкуренции	Запутанные требования	Заказчик включает в конкурсную документацию сложные или даже противоречащие друг другу требования к предмету закупки, что увеличивает вероятность несоответствий или допущения формальных ошибок при подаче заявок потенциальными «нелояльными» участниками.
50	Ограничение конкуренции	Затруднение подачи документов	При проведении закупки на ЭТП, контролируемой заказчиком или связанными с ним лицам, для «нелояльных» участников создаются препятствия при подаче заявок, например, связанные с вводом данных, прикладыванием документов и т.д. Затруднения могут создаваться и при личной подаче документов (например, трудности с получением пропуска для прохода в здание заказчика).
51	Ограничение конкуренции	Нереалистичные сроки исполнения контракта	Заказчик устанавливает слишком короткие сроки исполнения контракта, в результате чего «нелояльные» исполнители не принимают участие в закупке, осознавая, что не смогут исполнить контракт в срок. Таким образом, обеспечивается ограничение конкуренции в пользу «лояльного» исполнителя, который может исполнить контракт в срок, т.к. работы, являющиеся предметом закупки, уже были выполнены заранее.



52	Ограничение конкуренции	Необоснованно низкая НМЦК	<p>Заказчик устанавливает слишком низкую НМЦК, невыгодную для участников рынка, в результате чего «нелояльные» организации не принимают участие в закупке.</p> <p>Заказчик при этом стремится обеспечить получение «лояльным» исполнителем необходимого опыта для использования в последующих более «дорогих» закупках или рассчитывает компенсировать заниженную НМЦК путем заключения дополнительных соглашений с «лояльным» исполнителем.</p>
53	Ограничение конкуренции	Недостаточно детализированное описание предмета закупки	<p>Заказчик включает в конкурсную документацию расплывчатые требования, не позволяющие определить итоговый объем закупаемых ТРУ, их важные характеристики, и, соответственно, стоимость.</p> <p>В результате «нелояльные» организации не решаются принять участие в закупке.</p>
54	Ограничение конкуренции	Большой размер обеспечения заявки / контракта	<p>Заказчик устанавливает слишком большой размер обеспечения заявки и (или) контракта, в результате чего «нелояльные» исполнители, не имеющие возможности вывести из оборота такую сумму на длительный срок, не принимают участие в закупке.</p>
55	Ограничение конкуренции	Отсутствие объективных критериев оценки	<p>Заказчик оставляет возможности для субъективной оценки заявок: например, не указывает количество баллов, присуждаемых за определенное значение критерия, не устанавливает пропорциональную зависимость между количеством присваиваемых баллов и представляемыми сведениями.</p>



56	Ограничение конкуренции	Закупка товаров конкретных производителей	<p>Заказчик включает в закупочную документацию требования, под которые подходит только конкретный товар:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- указывая конкретный товарный знак / марку;</li> <li>- детализируя требования таким образом, что под них подходит только продукция конкретного производителя;</li> <li>- детализируя требования таким образом, что под них попадают несколько товаров, но один из них является заведомо более дешевым и его наличие обеспечивает организации-обладателю ценовые преимущества.</li> </ul>
57	Ограничение конкуренции	Укрупнение закупки	<p>Заказчик совмещает в одной закупке разные ТРУ, поставить которые в полном объеме «нелояльные» исполнители не могут в силу недостатка ресурсов, узкой специализации и т.д. Дополнительным ограничителем является большой размер обеспечения такого укрупненного контракта, зачастую непосильный для непосредственных производителей отдельных товаров, входящих в закупку.</p> <p>Данный прием также позволяет завязать НМЦК.</p>
58	Ограничение конкуренции	Требования об использовании специфических ресурсов	<p>Заказчик включает в закупочную документацию требования об использовании в процессе исполнения контракта специфических ресурсов: материалов, программного обеспечения, объектов инфраструктуры и т.д., которые имеются только у «лояльного» исполнителя или у очень ограниченного круга потенциальных участников.</p>
59	Ограничение конкуренции	Требования о наличии лицензий, сертификатов, членства в СРО	<p>Заказчик включает в закупочную документацию требования о наличии у потенциального исполнителя специфических лицензий, сертификатов, наград, членства в СРО, которые имеются только у «лояльного» исполнителя или у очень ограниченного круга потенциальных участников.</p> <p>Дополнительно может создаваться ситуация, при которой лицензия / сертификат выдается только определенной контролируемой организацией, которая всячески затрудняет их получение «нелояльными» участниками.</p>



60	Ограничение конкуренции	Требования о наличии работников со специфическими характеристиками	Заказчик включает в закупочную документацию требования о наличии у штатных работников потенциального исполнителя определенного опыта работы, научной степени, членства в комиссиях, лицензий и т.п., которые, вероятнее всего, будут отсутствовать у «нелояльных» участников.
61	Ограничение конкуренции	Требования о наличии специфического опыта	Заказчик включает в закупочную документацию в качестве требования или в качестве элемента балльной оценки, имеющего определяющий вес, наличие у потенциального исполнителя специфического опыта поставки товаров / выполнения работ / оказания услуг. При этом такой опыт в максимальном объеме имеется только у «лояльного» исполнителя.
62	Ограничение конкуренции	Возможность не учитывать опыт «нелояльных» участников	Определяя критерии оценки заявок, заказчик устанавливает такие требования к опыту, которые позволяют «отсеять» часть «нелояльных» участников, в том числе: - «предельное значение» опыта, - детализированные требования к опыту (например, опыт выполнения работ в течение определенного промежутка времени, когда такие работы заведомо не выполнялись «нелояльным» исполнителем).
63	Ограничение конкуренции	Уникальный опыт	В рамках предшествующей закупки, непривлекательной для добросовестных участников рынка, заказчик обеспечивает победу и получение уникального опыта «лояльным» исполнителем. После этого проводится крупная закупка, в которой наличие такого опыта является решающим критерием оценки.
64	Ограничение конкуренции	Требования к свойствам товара, выявляемым только при его наличии	Заказчик устанавливает такие требования к характеристикам закупаемого товара, выявить которые можно только при наличии у исполнителя самого товара и (или) результатов его испытаний.



65	Ограничение конкуренции	«Правильная» формула	Заказчик составляет формулу для определения наилучшего предложения таким образом, чтобы при подсчете баллов «лояльный» исполнитель с учетом его характеристик получал максимальный результат в любом или практически любом случае. «Нелояльные» участники могут составить ему конкуренцию только в случае сильного снижения цены, которое будет для них заведомо невыгодным.
66	Ограничение конкуренции	Оплата частями	Из общего объема подлежащих закупке ТРУ выделяется часть, которая закупается заранее у «лояльного» исполнителя (посредством закупок у единственного поставщика или заключения договоров ГПХ). При проведении основной закупки устанавливается НМЦК, соответствующая полному объему работ. «Лояльный» исполнитель получает возможность снизить цену контракта на сумму уже оплаченных работ, не теряя реальной прибыльности.
67	Ограничение конкуренции	Закупка с фиктивными элементами	Заказчик включает в предмет закупки ТРУ, реальная поставка которых в дальнейшем не предполагается. «Лояльный» исполнитель, зная об этом, получает возможность снизить предлагаемую стоимость контракта на цену фиктивных элементов и получить конкурентное преимущество. После исполнения контракта в объеме, необходимом заказчику, с исполнителем подписывается соглашение о расторжении контракта «в связи с отсутствием потребности» в недопоставленных ТРУ.
68	Ограничение конкуренции	Экономия на ресурсах	Заказчик заранее информирует «лояльного» исполнителя о том, что предоставит ему необходимые для исполнения контракта ресурсы (технику, материалы и т.п.), которые «нелояльным» участникам придется приобретать самостоятельно. «Лояльный» исполнитель получает возможность снизить цену контракта на стоимость таких ресурсов.



69	Ограничение конкуренции	Исполнение контракта силами заказчика	Заказчик заранее договаривается с «лояльным» исполнителем о том, что на практике контракт будет полностью или частично исполняться силами самого заказчика. Это позволяет «лояльному» исполнителю значительно снизить цену контракта.
70	Ограничение конкуренции	Создание видимости конкуренции	В закупке принимают участие организации, являющиеся участниками фиктивного или реального пула. В такой закупке организация-победитель уже определена заранее, остальные участники действуют согласно договоренностям с тем, чтобы способствовать ее победе. Таким образом, создается видимость конкурентной закупки, что призвано способствовать сокрытию недобросовестных действий от контролирующих органов.
71	Ограничение конкуренции	Отслеживание участников на контролируемой ЭТП	Заказчик, организовавший неформальное взаимодействие с ЭТП, отслеживает заявки «нелояльных» участников и, с учетом предлагаемых ими условий, сообщает лояльному исполнителю о необходимости внесения изменений в его заявку.
72	Ограничение конкуренции	«Каскад цен»	В закупке участвует фиктивный или реальный пул «лояльных» организаций: первая организация предлагает самую высокую цену и в наибольшей степени соответствует неценовым критериям, вторая – цену ниже и качественные характеристики несколько хуже и т.д.  При отсутствии конкурирующих «нелояльных» участников победителем становится «лояльная организация», предложившая наиболее высокую цену, но и лучшие качественные характеристики. При наличии «нелояльного» участника, предлагающего не самую высокую цену, победителем становится «лояльная» организация, предложившая еще более низкую цену или лучшие неценовые критерии.



73	Ограничение конкуренции	«Таран»	<p>В закупке участвует фиктивный или реальный пул «лояльных» организаций. При закупке в форме аукциона две организации «лояльного» пула торгуются, снижая цену до неприемлемого для «нелояльных» участников уровня. Перед окончанием аукциона третий «лояльный» участник предлагает цену выше заявленной первыми двумя, но ниже той, которую предложили «нелояльные» участники. Заявки «лояльных» организаций, предложивших две самых низких цены, отклоняются после рассмотрения вторых частей заявок. Победителем становится третья «лояльная» организация.</p>
74	Ограничение конкуренции	Повторное проведение запроса котировок	<p>При проведении закупки в форме запроса котировок после получения предложений «нелояльных» участников заказчик отменяет проведение процедуры. Получив данные о том, какие цены готовы предложить конкурирующие «нелояльные» организации, заявка «лояльной» организации корректируется таким образом, чтобы обеспечить ей конкурентные преимущества. После этого проводится повторная процедура запроса котировок, победителем становится «лояльная» организация, предложившая наиболее выгодную цену.</p>
75	Ограничение конкуренции	Право «вето»	<p>В соответствии с положением о закупке организации-заказчика один из членов закупочной комиссии наделяется правом «вето», т.е. правом в определенных случаях приостановить или полностью заблокировать любое решение комиссии. Заказчик может использовать эту возможность для отмены закупки в случае, когда становится очевидной победа нелояльного участника.</p>
76	Ограничение конкуренции	Отмена закупки до окончания срока подачи заявок	<p>Заказчик использует возможность отмены проведения закупки до окончания срока подачи заявок в случае, когда становится очевидной победа «нелояльного» участника. Учитывая, что сроки такой отмены законодательно ограничены, заказчик может усложнять прием: в закупку вносятся незначительные изменения (внесение изменений возможно вплоть до двух дней до окончания срока подачи заявок), что автоматически продляет срок подачи заявок не менее, чем на семь дней. После этого у заказчика будет достаточно времени, чтобы отменить закупку без нарушения установленных законодательством сроков.</p>





77	Ограничение конкуренции	Отмена закупки в связи с обстоятельствами непреодолимой силы	Заказчик использует возможность отмены проведения закупки в связи с обстоятельствами непреодолимой силы в случае, когда становится очевидной победа «нелояльного» участника. При этом может применяться необоснованно широкая трактовка понятия «обстоятельства непреодолимой силы».
----	-------------------------	--	--

### Этап III. Исполнение контракта

78	Переубеждение «нелояльного» исполнителя	Переубеждение «нелояльного» исполнителя	В случае победы в закупке «нелояльного» участника заказчик предпринимает попытку договориться с ним о коррупционном взаимодействии (например о заключении договора субподряда с “лояльными” организациями): - посредством использования положительных стимулов (обещания победы в последующих закупках); - посредством использования угроз (затруднения приемки работ, вплоть до полного отказа от приемки и попадания организации в РНП; проблем с участием в будущих закупках).
79	Изменение условий контракта	Изменение условий контракта	После победы «лояльного» исполнителя заказчик меняет условия, предусмотренные проектом контракта, являвшегося частью закупочной документации. Итоговый контракт корректируется в интересах исполнителя, например, путем смягчения или исключения возможных санкций за ненадлежащее выполнение этапов работ, несоблюдение сроков и т.д.
80	Заключение дополнительных соглашений	Заключение дополнительных соглашений	При изначальном установлении невыгодных условий в целях победы «лояльного» исполнителя (занижение НМЦК, нереалистичные сроки исполнения) заказчик корректирует их посредством заключения дополнительных соглашений. Один из возможных вариантов также заключается в замене предмета закупки на более дешевый аналог без изменения цены заключенного контракта, например в соответствии с ч.7 ст.-44 95ФЗ



81	Недобросовестное использование субподряда	Передача всех работ на субподряд	«Лояльный» исполнитель, получивший контракт, не выполняет его самостоятельно, а передает все работы на субподряд, оставляя себе определенный процент оплаты (является «генеральным подрядчиком-прокладкой»). Реальные поставщики при этом могут формировать «лояльный» пул, но работающий не с коррумпированным заказчиком, а с генеральным подрядчиком.
82	Недобросовестное использование субподряда	Выполнение «лояльным» исполнителем части работ	«Лояльный» исполнитель, получивший контракт, выполняет самостоятельно лишь небольшую часть работ, не соответствующую по стоимости той части оплаты, которую он оставляет себе, или берет на себя коррупционнoемкие работы (закупка оборудования и материалов и т.п.). Остальные работы передаются на субподряд.
83	Недобросовестное использование субподряда	Фиктивный субподряд	«Лояльный» исполнитель, получивший контракт, официально привлекает для выполнения работ субподрядчиков, но на практике выполняет все или почти все работы самостоятельно. Прием используется для вывода денежных средств, полученных в качестве оплаты по контракту, в том числе в интересах коррумпированного заказчика.
84	Недобросовестное использование субподряда	Передача работ на субподряд «лояльным» организациям	«Лояльный» исполнитель, получивший контракт, привлекает для выполнения работ субподрядчиков из числа иных организаций «лояльного» пула. Прием используется для сохранения «лояльности» организаций, не ставших победителями в рамках текущей закупки, с целью продолжения использования их в будущем.
85	Недобросовестное использование субподряда	Дробление субподряда	Исполнитель, получивший контракт с НМЦК выше 1 млрд. руб., заключает договоры субподряда с несколькими аффилированными между собой организациями. Стоимость каждого договора не превышает 10% цены заключенного исполнителем контракта, однако общая цена переданных на субподряд работ существенно выше 1%. Такой прием используется для сокрытия соисполнителей и обхода требований ч.ст. -44 34ФЗ.



86	Недобросовестное использование субподряда	Наращивание опыта	«Лояльный» исполнитель, получивший контракт, привлекает для выполнения работ в качестве субподрядчика недавно созданную организацию из «лояльного» пула. При этом в реальности такая организация может вообще не выполнять работы. Прием используется для получения недавно созданной «лояльной» организацией необходимого опыта для участия в будущих закупках.
87	Неприменение или смягчение санкций	Неприменение или смягчение санкций	В случае невыполнения «лояльным» исполнителем условий контракта (например, нарушения сроков поставки) заказчик не применяет к нему предусмотренные контрактом санкции или необоснованно занижает их размер. В отдельных случаях заказчик может неправомерно списать начисленные суммы неустоек (штрафов, пеней). Прием может использоваться и в отношении «нелояльного» исполнителя, получившего контракт: в этом случае заказчик требует от исполнителя «вознаграждение» за неприменение или занижение санкций.
88	Приемка невыполненных работ	Без принятия действий по завершению работ	<p>Заказчик, зная, что работы не были выполнены в полном объеме или были выполнены некачественно, подписывает акты приемки работ у «лояльного» исполнителя.</p> <p>Действий по обеспечению завершения таких работ или устранению допущенных нарушений не предпринимается.</p>
89	Приемка невыполненных работ .	С последующей закупкой ремонтных работ	<p>Заказчик, зная, что работы не были выполнены в полном объеме или были выполнены некачественно, подписывает акты приемки работ у «лояльного» исполнителя.</p> <p>После этого заказчик проводит новую закупку услуг по ремонту, предметом которой фактически является устранение дефектов работ, выполненных в рамках предыдущего контракта.</p>



90	Приемка невыполненных работ	С последующей закупкой продолжения работ	<p>Заказчик, зная, что работы не были выполнены в полном объеме или были выполнены некачественно, подписывает акты приемки работ у «лояльного» исполнителя.</p> <p>После этого заказчик проводит новую закупку, предметом которой является продолжение или развитие проекта, реализованного в рамках предыдущего контракта.</p> <p>На практике одной из задач новой закупки становится устранение дефектов работ, выполненных в рамках предыдущего контракта.</p>
91	Приемка невыполненных работ	С последующим выполнением работ силами заказчика	<p>Заказчик, зная, что работы не были выполнены в полном объеме или были выполнены некачественно, подписывает акты приемки работ у «лояльного» исполнителя.</p> <p>После этого заказчик завершает невыполненные работы или проводит работы по устранению дефектов собственными силами (силами подведомственных организаций).</p>
92	Приемка невыполненных работ	«Снежный ком»	<p>Заказчик зная, что закупаемый товар не был поставлен и (или) имущество не было введено в эксплуатацию, сначала подписывает соответствующие акты приемки, а после этого оплачивает и работы по обслуживанию этого имущества.</p>
93	Расторжение контракта по соглашению сторон	Расторжение контракта по соглашению сторон	<p>В случае если «лояльный» исполнитель не в состоянии выполнить условия контракта и нет возможности обеспечить приемку невыполненных / выполненных не в полном объеме работ, заказчик принимает решение расторгнуть контракт по соглашению сторон.</p> <p>Такой прием позволяет избежать попадания «лояльного» исполнителя в РНП с тем, чтобы он мог и дальше принимать участие в последующих закупках.</p>



94	Повторные закупки	«Открытая» повторная закупка	<p>После проведения закупки заказчик объявляет о проведении новой закупки с другим названием, но с тем же или почти тем же содержанием.</p> <p>Таким образом, «лояльный» исполнитель, ранее уже исполнивший аналогичный контракт, получает конкурентные преимущества перед иными «нелояльными» участниками (например, возможность значительного снижения цены).</p>
95	Повторные закупки	Фиктивная первая закупка	<p>В рамках первой закупки заказчик обеспечивает приемку невыполненных работ у «лояльного» исполнителя.</p> <p>После этого заказчик проводит новую более дорогую закупку с тем же или почти тем же содержанием. Решающим критерием оценки при выборе победителя является наличие опыта выполнения аналогичных работ.</p> <p>Таким образом, «лояльный» исполнитель, формально получивший такой опыт в рамках первой закупки, имеет решающее конкурентное преимущество.</p> <p>Фактическое выполнение или завершение работ, предусмотренных первым контрактом, «лояльный» исполнитель осуществляет в рамках исполнения второго контракта.</p>



96	Повторные закупки	«Вклад» исполнителя	<p>В рамках первой закупки «лояльный» исполнитель становится победителем, значительно снизив цену, и выполняет часть работ за свой счет.</p> <p>После этого заказчик объявляет о проведении новой более дорогой закупки с тем же или почти тем же содержанием. При этом решающим критерием оценки при выборе победителя является наличие опыта выполнения аналогичных работ.</p> <p>Таким образом, «лояльный» исполнитель, получивший такой опыт в рамках первой закупки, имеет решающее конкурентное преимущество.</p> <p>Расходы «лояльного» исполнителя компенсируются завышенной стоимостью второго контракта.</p>
97	Повторные закупки	Фиктивная доработка	<p>После проведения первой закупки заказчик проводит новую закупку, предметом которой является доработка продукта, полученного в результате исполнения первого контракта.</p> <p>При этом фактически доработка либо не требуется, либо ее стоимость неоправданно высока (в отдельных случаях близка к стоимости повторной разработки продукта).</p>
98	Повторные закупки	Обман субподрядчиков	<p>«Лояльный» исполнитель, выигравший контракт заключает контракты с субподрядчиками, получает от них (полностью или частично) необходимые результаты работ, после чего объявляет о своем банкротстве, не оплачивая услуги субподрядчиков.</p> <p>Через некоторое время заказчик проводит новую закупку с тем же объемом работ и ценой, в которой принимает участие другой «лояльный» исполнитель из пула.</p> <p>Таким образом, обеспечивается создание конкурентных преимуществ второму «лояльному» исполнителю, уже располагающему необходимыми результатами работ, полученными от субподрядчиков в рамках исполнения первого контракта.</p>



99	Невозврат ресурсов после демонтажа	Невозврат ресурсов после демонтажа	<p>«Лояльный» исполнитель не выполняет обязанность по передаче материальных ресурсов от разборки (демонтажа) зданий, сооружений, оборудования в распоряжение заказчика.</p> <p>Заказчик не указывает исполнителю на необходимость устранения этого нарушения.</p> <p>В дальнейшем такие материальные ресурсы могут быть реализованы исполнителем с целью получения дополнительного дохода, в том числе в интересах заказчика.</p>
100	Использование «утилизированной» продукции	Использование «утилизированной» продукции	<p>«Лояльный» исполнитель получает первый контракт на оказание услуг по утилизации какого-либо имущества, второй – на поставку определенных товаров.</p> <p>При выполнении первого контракта имущество утилизируется не полностью (отдельные его элементы извлекаются и сохраняются) или не утилизируется совсем.</p> <p>В рамках второго контракта неутилизированное имущество или его отдельные сохраненные элементы поставляются в качестве новых товаров.</p>



