



**ЗА
ЧЕСТНЫЕ
ЗАКУПКИ**

СЕРАЯ КНИГГА II

КАРТЕЛИ

г. Москва, 2019 год

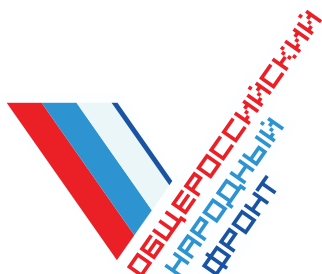
ПРОЕКТ ОБЩЕРОССИЙСКОГО НАРОДНОГО ФРОНТА
«ЗА ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ»

z4z.onf.ru

Вступление

ОТ ПРОЕКТА ОНФ «ЗА ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ»





ЗА ЧЕСТНЫЕ ЗАКУПКИ



Федеральная
Антимонопольная
Служба

Картели и сговоры обычно ассоциируются с нефтяниками или кокаиновыми мафиози, которые достойны скорее литературы в жанре политического детектива.

Лимузины, частная охрана с АК-47, миллиарды наличными и мраморные доги на входе в загородные особняки.

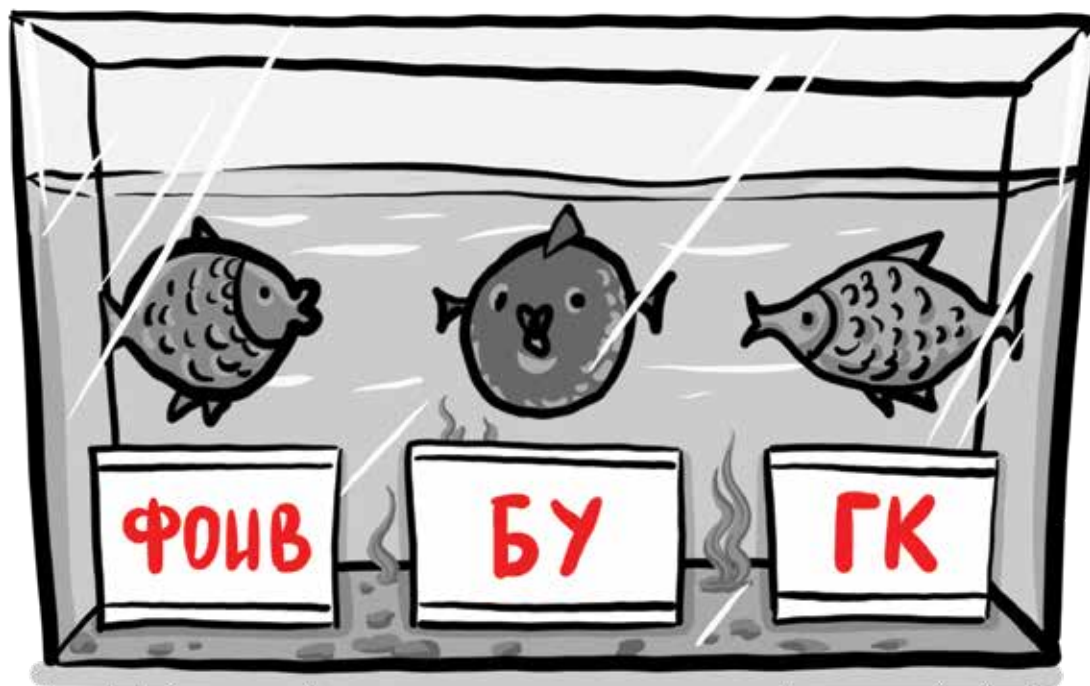
Эта книга о необычных картелях.

Хотя, по сути, они более «обычны», ведь они существуют в нашей с вами жизни. О картелях, из-за которых на полках аптек не хватает лекарств для льготников, дороги строятся из рук вон плохо, бензин дорожает, а в школах вместо мяса дают полуфабрикаты низкого качества. В основе этих картелей неумная жажда наживы, когда компании договариваются между собой, делят рынки, завышают цены и не дают развиваться бизнесу на местах.

Мы покажем на примерах, как они организуются и как можно обнаружить их признаки.

А главное, что после этого делать, чтобы пресечь их. В этом нам помогут 135-ФЗ «О защите конкуренции», Уголовный кодекс, Кодекс об административных правонарушениях, 44-ФЗ «О контрактной системе» и история расследований, собранная командами Федеральной антимонопольной службы России и проекта «За честные закупки» Общероссийского народного фронта.

Книга написана максимально просто, чтобы стать наглядным пособием для максимально широкого круга общественников в области контроля госзакупок.



Предупреждение

Составляя эту книгу, мы понимали, что некоторые схемы могут быть использованы не во благо, а как учебник по антиконкурентным практикам.

Спешим предостеречь любого от таких неразумных действий.

Во-первых, мы немного умолчим о способах расследований и дадим только базовый инструментарий. Без учета спецсредств, которыми владеет ФАС, а также коллеги из МВД, ФСБ, Прокуратуры, и спецнавыков, которые есть у некоторых активистов ОНФ.

А во-вторых, это уже вторая книга, посвященная нарушениям в госзакупках.

Как показала практика, с выходом книги (а она ушла тиражом более 10 000 экземпляров) количество и качество общественного контроля повысилось в разы.

✓ Определение картеля

Какие бывают картели?

В университете первым вопросом на большинстве экзаменов было определение предмета науки и классификация. Какие виды тракторов, самолетов, рисунков, зданий и языков вы знаете? Это казалось таким неважным, что многие пропускали этот «непринципиальный» вопрос. Многие, но только не юристы. Юристы знают, что правильно квалифицировать нарушение - один из важнейших навыков. Ведь когда ты ловишь кого-то, нарушающего закон, то его действия должны точно подходить под конкретное определение.

Ошибка чревата тем, что дело просто развалится в суде. Поэтому подойдем скучно, как юристы.

Картель - соглашение между конкурентами, которое приводит или может привести к установлению и поддержанию цен на торгах, разделу рынка, созданию дефицита или отказу от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями (бойкоту).

✓ Что важно в этом определении?

- У группы преступников должна быть договоренность (устная, письменная, кровью - неважно).
- Итогом их деятельности может стать ограничение конкуренции (поддержание единых цен, ограничение входа на рынок для других компаний и т.д.).
- Они не являются частью одного целого - не принадлежат одной и той же структуре, хозяину.

Если разобраться, то картели создают жадные трусы, которые боятся конкурировать. Их главная цель - захватить рынок так, чтобы никто больше на нем не появился, а дальше вынудить всех покупать товары только у участников картеля.

В этом определении и скрыт один из самых простых механизмов расследований. Так как в преступной договоренности участвуют как минимум двое, жадность их и губит. Всегда найдется кто-то, кому не хватило прибыли, и он, как правило, приходит с заявлением в компетентные органы.

За содействие следствию он освобождается от ответственности, а вот остальных участников ждут суровые штрафы. Сразу оговоримся: сознаться без последствий можно только один раз.

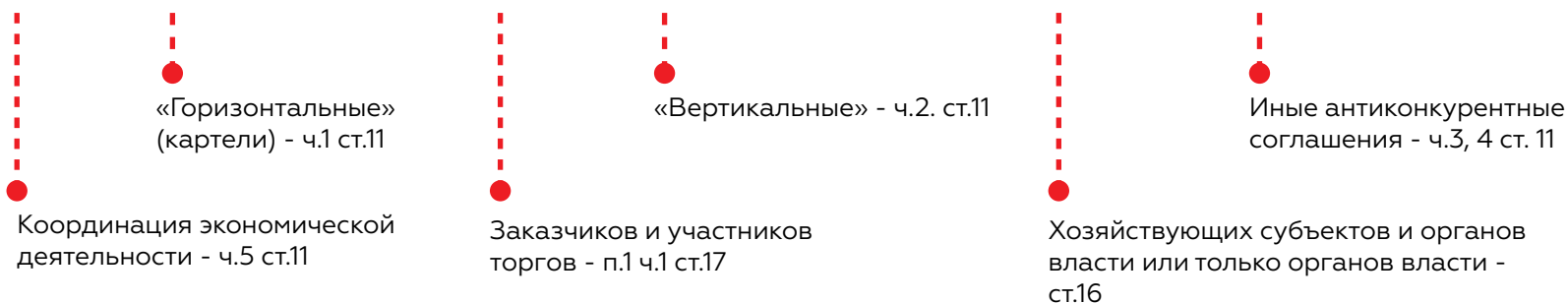


Виды картелей и сговоров

Картели не единственный вид преступной схемы, которая приводит к ограничению конкуренции. На практике выделен целый набор действий, которые очень похожи на действия картелей, но законодательно отличаются.

Для удобства, в рамках этой книги мы будем называть их одинаково - картели, но в каждом случае уточнять, какой тип антиконкурентного соглашения использован.

Запрещенные соглашения — 135-ФЗ «О защите конкуренции»



Картель

Картели или горизонтальные соглашения (ч.1 ст.11) - соглашения между субъектами-конкурентами, осуществляющими продажу или приобретение на одном товарном рынке, если они приводят или могут привести к определенным последствиям.

Пример

Две компании в течение года боролись за рынок поставки продуктов питания в столицу одного из регионов. Снижения в аукционах доходили до 30-40%, и за это время они успели наработать опыт.

На следующий год заказчик начал проводить вместо аукциона конкурс с ограниченным участием, где к поставщику предъявляются дополнительные требования для осуществления предквалификационного отбора (опыт за предыдущий год).

Таким образом, ни одна из местных пищевых компаний не соответствовала заданным требованиям, поэтому те две, что имели прошлогодний опыт, перестали бороться и стали уступать друг другу контракты без снижения начальной цены.

Когда специалисты проекта ОНФ обратили на это внимание, выяснилось, что территориально поставки были поделены: левый берег реки отдан компании Левобережная, а правый - компании Правобережная. В итоге при проведении проверки ФАС было выявлено, что компании подписали договор о намерениях о разделе рынка.

✓ Вертикальные соглашения

Вертикальные соглашения (ч.2 ст.11) - соглашения между компаниями разного уровня (например, официальными представителями, дистрибьюторами и дилерами), которые приводят к установлению цен и недопущению других игроков до рынка.



Пример

Один машиностроительный завод и его дилеры заключили запрещенные «вертикальные» соглашения на поставку промышленных стиральных и стирально-отжимных машин.

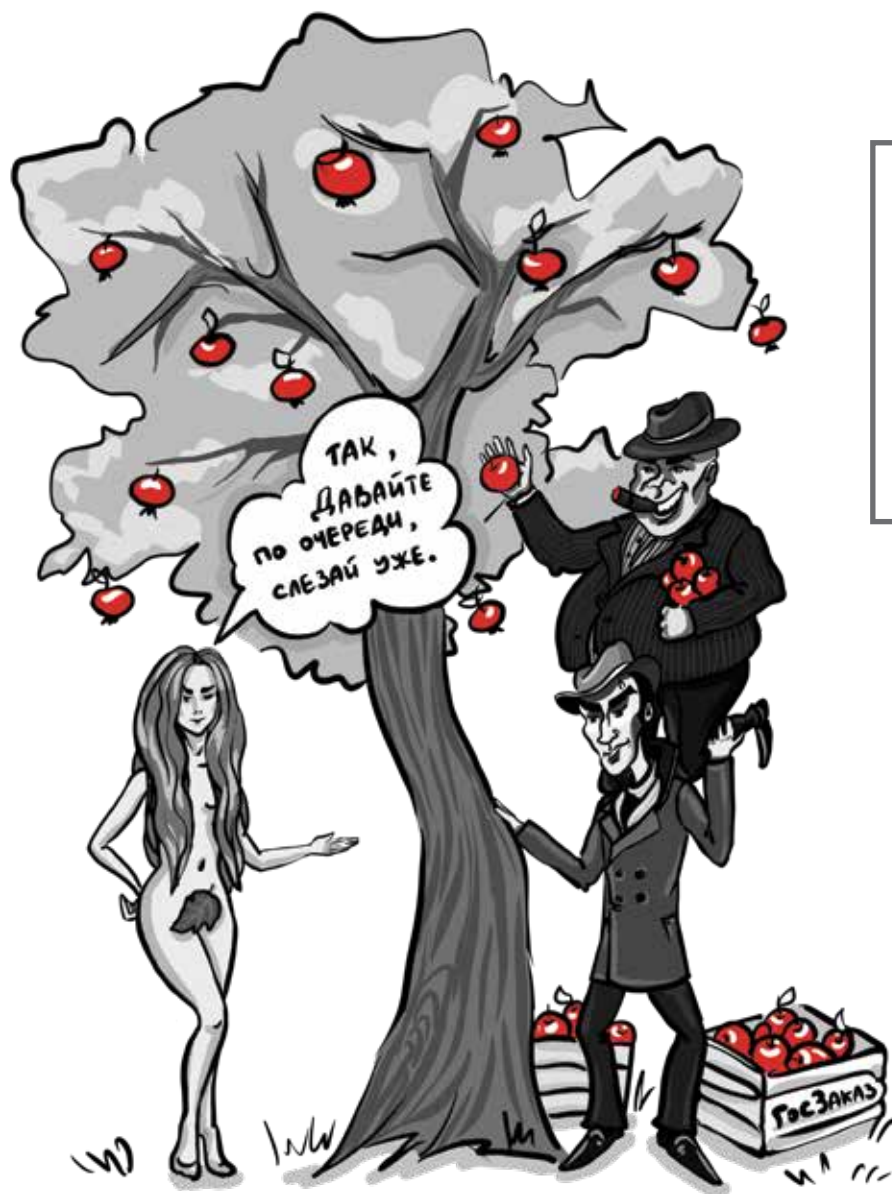
Потребителями продукции этого завода в основном являются такие социально значимые объекты, как детские сады, больницы, школы, воинские части, которые приобретают промышленные стиральные машины через госзакупки.

Завод жестко установил розничную цену и директивно разделил рынок между крупнейшими дилерами.

Участники картеля привлечены к административной ответственности.

✓ Скоординированный сговор

Скоординированный сговор (ч.5 ст.11) - это когда физлицо, третья компания или некоммерческая организация управляет преступной схемой, не участвуя в ней как исполнитель.



Пример

Активисты ОНФ расследовали картель по организации питания в регионе.

Интересно, что фирмы оказались зарегистрированными по домашним адресам и, соответственно, не имели собственного производства и мощностей, при том, что с ними заключались многомиллионные контракты. Все компании, которые участвовали в антиконкурентном соглашении, входили в некоммерческую организацию по независимому контролю качества питания в социальных организациях.

В ходе расследования выяснилось, что именно руководство НКО фактически определяло, где и какая компания выиграет. Мало того, нашлись и цифровые следы координации деятельности через НКО.

Участники картеля были объединены в собственный реестр на официальном сайте одного из городов. Реестр после заявления активистов ОНФ о найденных признаках картеля исчез с официального городского портала.

В итоге, не дожидаясь решения ФАСа, участники признались в картеле.

✓ Сговор с властью

Сговор с властью (ст.16) - соглашения органов власти друг с другом или органа власти и хозяйствующих субъектов, которые приводят или могут привести к ограничению конкуренции.

Пример

Ряд госорганов и организаций заключили соглашение, целью которого стало установление контроля над доступом к сметным нормативам и иной информации в сфере ценообразования в строительстве, над их распространением и использованием в личных интересах определенной группы лиц.

За одной из компаний были закреплены исключительные права на базы данных, содержащие государственные и территориальные сметные нормативы, извлечения из которых утверждались приказами министерств, актами органов исполнительной власти субъектов РФ. Также в соглашение входило лоббирование программного комплекса для сметных расчетов.

Разработка сметных программ и нормативов оказалась в руках частных компаний, что не только ограничивает конкуренцию на соответствующих рынках, но и приводит к необоснованному удорожанию объектов строительства и перерасходу бюджетных средств.

В итоге ФАС России вынесла решение о нарушении ст.16 135-ФЗ и направила материалы в Генеральную прокуратуру РФ, Следственный комитет РФ.



✓ Сговор с заказчиком

Сговор с заказчиком (п.1 ч.1 ст.17) - антиконкурентные соглашения с участием заказчиков либо организаторов торгов, когда организатор торгов помогает одному или нескольким участникам выигрывать.



Пример

При поставке медицинских изделий выяснилось, что требования к участникам были завышены. Все, кто не входил в картель, отклонялись заказчиком. Когда пришла проверка, выяснилось, что заказчик и поставщики в тройственном союзе координировали деятельность по e-mail. Через личную почту они обменивались информацией, кто в каком конкурсе выигрывает, и ругались, когда на конкурсы заходили поставщики из других регионов.

В данный момент рассматривается уголовное дело в отношении руководителя, который управлял этой схемой.

Картели во времени

Картели и сговоры не всегда действуют постоянно. Когда речь идет об огромных деньгах, нажитых нечестным путем, немногие отваживаются достигать постоянного соглашения.

МЫ ВЫДЕЛИЛИ НЕСКОЛЬКО ТИПОВ:

- **одноразовые картели** - когда договариваются для участия в одной или идущих подряд закупках;

- **сезонные картели** - когда соглашение об ограничении конкуренции связано с какой-либо сезонной активностью либо регулярно повторяющимся событием;

- **классические картели** - когда соглашение об ограничении конкуренции действует на длительной или постоянной основе.



Ⓛ Одноразовые картели

Соглашение в одноразовых картелях заключается один или два раза. Он действует, как правило, в закупках, где стоимость товара, работы или услуги очень велика. После фактического или условного исполнения контракта картель распадается.

Пример

В муниципальном центре, отдаленном на расстояние 500 км от столицы региона, планировалось построить бассейн по федеральной программе. Понятно, что такого типа услугу в регионе могут оказать всего две компании. Эти две компании, понимая, что такого бюджета в ближайшие годы не предвидится, договариваются о разделе рынка. Зачем им друг с другом торговаться, снижать стоимость? Не лучше ли забрать этот конкурс по максимальной цене? Они делят торги по принципу 50 на 50.

Все работы достались одной компании, которая затем выделила 50% на субподряд. Особая опасность этих соглашений заключается в том, что организации, идя на сговор, никак не замотивированы на качественное исполнение контракта. Главное - получить деньги, договориться о максимальной оплате. Этот муниципалитет после исполнения контракта им уже не интересен.

Ⓛ Сезонные картели

Сезонные картели привязаны к особенностям рынков и возникают по графику. Причем их состав может со временем меняться. Когда на рынке не сезон, картель распадается, чтобы вновь собраться в час X. Такого определения нет ни в одном законе, но нам показалось важным дать его.

Ведь это именно те, явные картели, которые осуждаются обществом, всем понятны, очевидны и, к сожалению, очень сложно доказуемы.

Пример

Типичный пример сезонного картеля - сговор продавцов цветов на 8 марта и 1 сентября. Очевидно, что стоимость цветов в этот день не меняется, ведь закупают их в большинстве своем не в России. Но на локальных рынках, начиная с 7 марта, цветы начинают продавать по цене в 2-3 раза выше обычного. Косвенным доказательством служит стоимость цветов в крупных гипермаркетах и специализированных оптовых базах, где они, несмотря на праздники, стоят почти столько же, сколько и в обычные дни. Это картель, к которому мы привыкли давно, потому что так всегда было.

🕒 Классические картели

Классические картели - самый массовый вид антиконкурентных соглашений. Они есть практически во всех регионах страны и до недавнего времени действовали фактически в открытую.

Многие предприниматели до сих пор удивляются, когда к ним приходит проверка ФАС: «Мы всегда так делали. Разве так нельзя?».

Соглашения действуют без учета временного фактора и распадаются, как только участники нарушают свои правила или попадают под расследование ФАС.

Пример

В начале 2014 года организации-производители нефтепогружного кабеля заключили антиконкурентное соглашение, разделив рынок в 2014-2015 годах с закреплением за каждой организацией-участником соглашения примерной доли на этом рынке, а также договорились об отказе от конкурентного способа определения цены на продукцию.

В дополнение к этому они приняли решение о разделе закупок крупнейших российских нефтедобывающих и нефтесервисных компаний.

В июне 2016 года ФАС России признала производителей нефтепогружного кабеля виновными в картеле, который привел к установлению и поддержанию цен, разделу товарного рынка по объему продажи товаров, ассортименту реализуемых товаров и составу продавцов.



Количество участников картелей

Картели отличаются и по количеству участников. Это отличие, казалось бы, незначительное, но оно позволяет понять, что нас ждет, если не противодействовать таким видам правонарушений.



Картель на двоих

Участвуют две компании.

Пример

В одном из регионов имеются два крупнейших поставщика горюче-смазочных материалов. Крупные контракты они заключали по очереди, участвуя поодиночке в закупках. Кроме того, по результатам анализа других торговых процедур выявлены признаки территориального деления между этими компаниями. Данная тенденция имеет закономерность и неслучайный характер.

С 2011 года эти две компании в результате картельного сговора заключили контрактов почти на 20 млрд рублей.



Поликартель

Участвуют три и более компаний.

Пример

Активисты ОНФ в Омской области в 2016 году обнаружили картель между тремя компаниями в нескольких закупках на ремонт дорог общей стоимостью более 100 млн рублей. Контракты заключались с минимальным снижением цены с единственным из трех поставщиков. Остальные организации или не давали ценовые предложения, или их заявки отклонялись. После заключения контрактов победитель заключал договоры субподряда и передавал все работы одной из организаций.

В результате масштабной восьмимесячной проверки организаций на предмет картельного сговора УФАС по Омской области выявило нарушения законодательства и передало материалы в правоохранительные органы для возбуждения уголовного дела.



Картельный синдикат

Высокоорганизованная схема, в которой участвуют иногда десятки компаний. Порой этот вид соглашений объединяет в себе сразу несколько типов нарушений. Тут есть и организаторы, подпадающие под понятие «координаторов», и «вертикальные соглашения», и «сговоры с заказчиком». Фактически это организованная преступная группа, использующая и средства шифрования, и «службы охраны».

Пример

Поставки спецодежды для правоохранительных ведомств, несмотря на специфику заказчиков, стали поводом для создания одного из самых крупных картелей в истории России. По версии ФАС, сговорились 90 компаний.

В этих условиях прошли 18 аукционов на общую сумму в 3,5 млрд рублей. Все компании из картеля поставляют одежду для правоохранительных ведомств: МВД, ФСБ, таможен. Побеждали в конкурсах строго по очереди. Была разработана система квот.

Но самое главное, 90 участников сговора - это и есть весь рынок униформы для силовиков.



Схемы

✓ Таран

Количество участников: три и более.

Предмет картеля: аукционы.

Схема поведения: две компании с самого начала открытия торгов, чередуясь, сбавляют цену ниже себестоимости (другие участники не успевают подать заявки).

В последний момент, перед закрытием торгов, третья компания делает предложение с минимальным снижением.

Остальные добросовестные участники, видя бессмысленность торгов, не заявляются.

Первые две компании по итогам рассмотрения документов снимаются с торгов (не хватает документов, заявки неправильно заполнены и т.д.).

В отсутствии других предложений контракт заключается с третьей компанией по максимальной цене.



Пример

В 2016 УФАС рассматривало дело по признакам нарушения антимонопольного законодательства тремя компаниями, участвовавшими в закупке государственного университета.

В ходе аукциона две компании снизили цену контракта почти на 80%.

Они убедились, что добросовестные участники, также допущенные к аукциону, больше не проявляют интереса, и затем при рассмотрении вторых частей заявок их заявки были признаны несоответствующими из-за отсутствия необходимых документов.

В результате победила третья компания, которая снизилась на 26% ниже начальной цены контракта и на 0,05% ниже предложения добросовестного участника аукциона.

В ходе проверки УФАС установило идентичность документов, включенных в состав 1-ой части заявки по форме, содержанию текста, орфографии, пунктуации и т.д.

Кроме того, по сведениям электронной торговой площадки, участники в данной закупке использовали одинаковые IP-адреса для подачи заявок и ценовых предложений, а также один MAC-адрес.

✓ Географ

Количество участников: два и более.

Предмет картеля: закупки, торги, открытый рынок.

Схема поведения: как правило, такое поведение связано со спецификой отрасли, когда конкуренции фактически нет, на рынке работают две-три компании, которые отлично знают друг друга, а цена входа на рынок для сторонних игроков слишком высока.

В определенный момент компании договариваются устно или письменно о разделе рынка с точки зрения удобства логистики и обслуживания своих интересов.



Пример

Активисты ОНФ выявили картель между тремя компаниями и тремя индивидуальными предпринимателями, осуществляющими поставки питания в школы областного центра.

Давным-давно, договорившись, они разделили рынок школьного питания по районам города - каждому по району, а самый большой обслуживали сразу две компании.

Логика построения картеля была привязана к адресам складов, по которым были зарегистрированы компании.

Все закупки проходили без конкуренции с единственным участником.

Не дожидаясь результатов проверки ФАС, участники признались в создании картеля.



✓ Максимум

Количество участников: два и более.

Предмет картеля: закупки, открытый рынок.

Схема поведения: зачем конкурировать и снижать цену, если можно договориться. В госзакупках такое поведение участников картелей хорошо видно из аналитических систем. Один и тот же предмет контракта, минимальное снижение стоимости работ, но победители разные. Компании заранее договариваются об объемах и ценах. Важно, что данный тип соглашений особенно характерен для крупных розничных рынков с ограниченным количеством поставщиков. Таким, как рынок мобильных телефонов, где цена между официальными магазинами практически не различается.

Пример

УФАС признало антиконкурентное соглашение между двумя строительными фирмами. Региональный Минстрой разместил три закупки на выполнение строительных и подрядных работ на общую сумму почти 400 млн рублей. В ходе проверки процедуры оказалось, что ценовые предложения от участников закупки не поступали, поэтому аукционы были признаны несостоявшимися, а контракты были заключены с компанией, первой подавшей заявку.

По окончании каждого аукциона между участниками картеля были заключены договоры субподряда. На внеплановой проверке ФАС обнаружила, что участники находились в одном офисе, готовили, подписывали и подавали заявки на участие одни и те же люди с одного IP-адреса. Интересно, что в случае, если в торгах принимал участие какой-либо другой участник, то цена снижалась существенно.

✓ Вальс

Количество участников: два и более.

Предмет картеля: закупки.

Схема поведения: компании договариваются о поочередной смене победителя, а иногда даже составляют целые таблицы - допсоглашения, в которых прописывают все свои планируемые действия.



Пример

Наша первая «Карта картелей» по поставкам питания началась с одного картеля в областном центре.

Активисты проекта заметили, что на закупки нескольких больниц в течение восьми лет приходят два индивидуальных предпринимателя. Можно увидеть, что на большинство закупок приходил единственный участник и забирал контракт. Наблюдалась поочередная смена победителей: медицинские учреждения обслуживало сначала одно ИП, затем - другое, и наоборот.

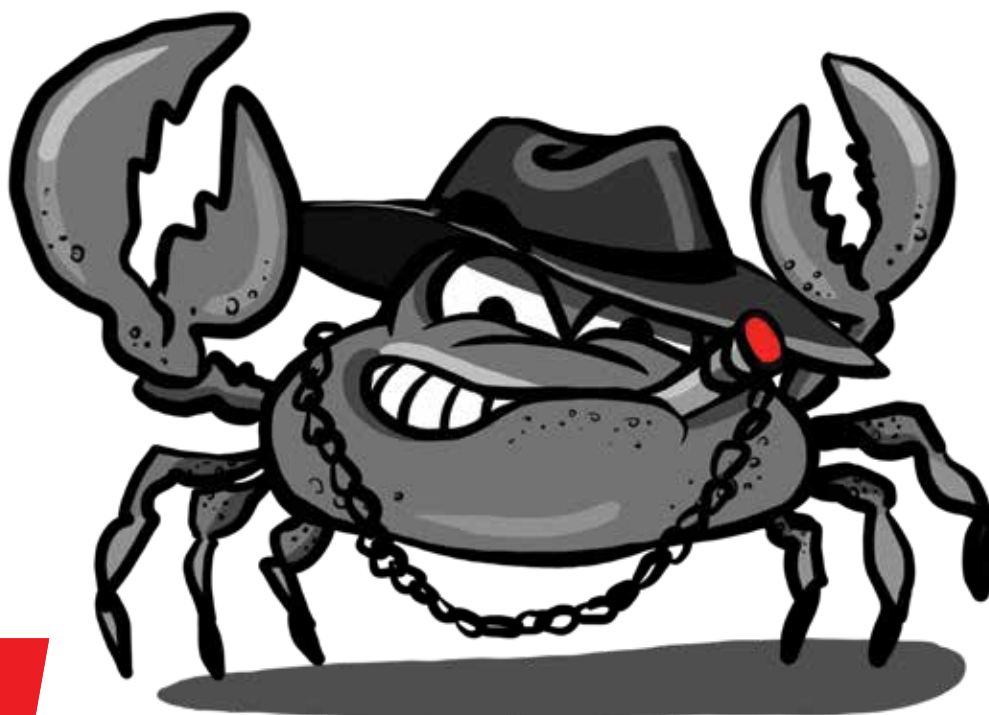
Стоит отметить, что участники тут же сознались в своем поведении.

✓ Торги без торгов

Количество участников: два и более.

Предмет картеля: торги.

Схема поведения: компании заранее договариваются, кто и в каких торгах будет выигрывать, расписывают доли рынка. При проведении торгов участники заявляют только на свой лот и выигрывают его по минимальной цене.



Пример

В отдельных случаях общественная опасность таких соглашений настолько высока, что можно говорить и о совершении преступлений. Так, например, было с так называемым «крабовым картелем». Хозяйствующие субъекты - участники картеля на торгах по распределению квот на вылов краба - были привлечены к административной ответственности в виде многомиллионных штрафов.

Бывший начальник управления Росрыболовства был привлечен к уголовной ответственности за превышение должностных полномочий, а организаторы картеля - должностные лица компаний - заочно арестованы и объявлены в международный розыск. По иску прокуратуры договоры на добычу краба, заключенные с участниками картеля, были расторгнуты. В результате новых торгов, проведенных в 2016 году Росрыболовством, сумма денежных средств, поступивших в государственный бюджет, увеличилась в 13 раз. Это тот самый ущерб, который участники «крабового картеля» пытались причинить государству.

✓ Переговорщик (сговор с заказчиком)

Количество участников: два и более.

Предмет картеля: закупки.

Схема поведения: заказчик договаривается с участниками картеля, что будет отклонять заявки остальных участников. Конкурсные процедуры проходят с минимальным снижением, а за определенное вознаграждение все конкуренты отсеиваются.

Пример

ФАС России доказала наличие картеля между несколькими медучреждениями и двумя фармкомпаниями.

Было проведено более 400 процедур на поставку лекарственных препаратов, детского и диетического питания, медизделий и оборудования для госучреждений в 2014-2016 годах с общей начальной ценой контрактов более полумиллиарда рублей. ФАС в ходе внеплановой проверки выяснила, что обе компании-поставщики арендовали одно помещение, соответственно, заявки и ценовые предложения участников были поданы с одинаковых IP-адресов, e-mail.

Также эти компании давали коммерческие предложения по запросу заказчиков для обоснования начальной максимальной цены. На самих процедурах компании отказывались от конкурентной борьбы, а заказчики в свою очередь отклоняли все «некартельные» заявки. Эти действия привели к ограничению конкуренции.



В ходе рассмотрения дела участники сговора признались в заключении антиконкурентного соглашения.

В отношении заказчика, без которого невозможно было бы осуществить данную схему, возбуждено уголовное дело.

✓ Сговор роботов

Количество участников: два и более.

Предмет картеля: аукционы.

Схема поведения: картельное соглашение реализуется не людьми, а аукционными роботами, компьютерными алгоритмами, которые выставляют цену от организации по заранее написанному сценарию.

Часто такие компании пытаются списать свое картельное поведение на ошибку в программе. Но программы пишут люди, и договариваются конкретные участники, а, значит, и доказательства находятся не только в поведении и в компьютерной программе, но и в процессе подготовки таких торгов.

Пример

В 2016 году комиссия ФАС рассматривала дело о сговоре двух компаний, участвовавших в аукционах на поставку медицинских материалов в госучреждения.

Руководители организаций договорились о совместной подготовке заявок и реализации стратегии по поддержанию цен во всех аукционах, указанных третьим лицом, за отдельную плату.

ФАС России в ходе проверки деятельности этих организаций направила запрос на электронную торговую площадку о предоставлении информации об аукционах, в которых принимали участие лица, использующие аукционных роботов.

Так, она выяснила, что обе организации использовали аукционных роботов, встроенных в интерфейс электронной торговой площадки, что позволяло автоматически давать ценовые предложения на конкретном аукционе до заданного предела.

Еще оказалось, что компании пользовались одним IP-адресом, заявки готовили одни и те же лица, а доверенности на получение сертификатов и ключей электронных подписей для обеих организаций выданы одному лицу.



Эти манипуляции привели к отсутствию конкуренции и снижению НМЦК. Антиконтурное соглашение прекратило свое существование после проверки.

Четыре главных признака картелей



Минимальное снижение цены

Самый частый и популярный признак, который легко отследить даже на уровне сайта zakupki.gov.ru. Если он повторяется с особой частотой у одних и тех же компаний, это является первым сигналом о картельном сговоре.

Стоит обратить особое внимание на снижения, которые происходят в одинаковом диапазоне. К примеру, компания А выигрывает конкурс номер 1 со снижением 0,5%.

Затем компания Б, участник конкурса 1, выигрывает конкурс 2, также со снижением 0,5%.



Чередование победителей

Участники картелей, использующие эту схему, прекрасно знают, что слишком частые победы в конкурсах могут привести к проверке. Чтобы избежать этого, они чередуют юрлица, которые участвуют в закупках. Особенно ярко видна данная схема, если посмотреть историю закупок за 3-5-летний период.



Общие исторические связи

Нередко встречается схема, когда в закупках участвуют компании, учредители или директора которых ранее были связаны через общую компанию, работали в одной организации или состояли в ассоциации.



Систематический отказ от конкуренции

Иногда можно заметить, как одна из организаций постоянно выходит на торги, но никогда ничего не выигрывает. Заявляется для статистики, но не делает ценовых предложений.

Таким образом, картели создают мнимую конкуренцию, для того чтобы было меньше вопросов к контрактам от проверяющих органов, поскольку закупки с единственным участником могут стать поводом для дополнительной проверки.



**Ущерб
от картелей**



По оценке ФАС России, ежегодный ущерб только от сговоров на торгах, проводимых по 44-му федеральному закону, составляет сотни миллиардов рублей.

Ущерб от всех картелей (на товарных рынках, при проведении государственных закупок и закупок госкомпаний, при торгах по отчуждению государственного имущества и прав) с учетом их латентности может достигать до 1,5-2% ВВП.



Завышение стоимости товаров, работ и услуг

При наличии картеля в любой сфере, будь то поставка медоборудования или благоустройство городских улиц, компании хотят извлечь максимум прибыли, в связи с этим они не снижают цену в ходе торгов (не более 0,5-1% от НМЦК). При наличии здоровой конкуренции цена могла быть снижена, например, до 25%. Это приводит к тому, что учреждения не экономят бюджетные средства.



Снижение качества

Любая монополия утверждает, что только крупная компания может быть ответственной, выполнить свои обязательства. А потом начинает экономить на всем, потому что законы экономического роста подталкивают ее к этому.

Как правило, самый простой способ увеличения прибыли - это снижение качества поставляемой продукции. Большим компаниям скрывать такие ухищрения гораздо проще, поскольку они уже имеют в штате и юристов, настроен диалог с органами власти и т.д.

Последствия можно увидеть на примере поставок детского питания в сады и школы. Когда одни и те же компании в течение многих лет состоят в «союзе», у них уже налажено производство, предприниматели начинают экономить на продуктах, сотрудниках, оснащении пищеблоков, от чего страдает качество детского питания.

За 2017- 2018 гг. не раз случались отравления в школах, в которые поставляли питание участники «Карты Картелей».



Ограничение развития бизнеса

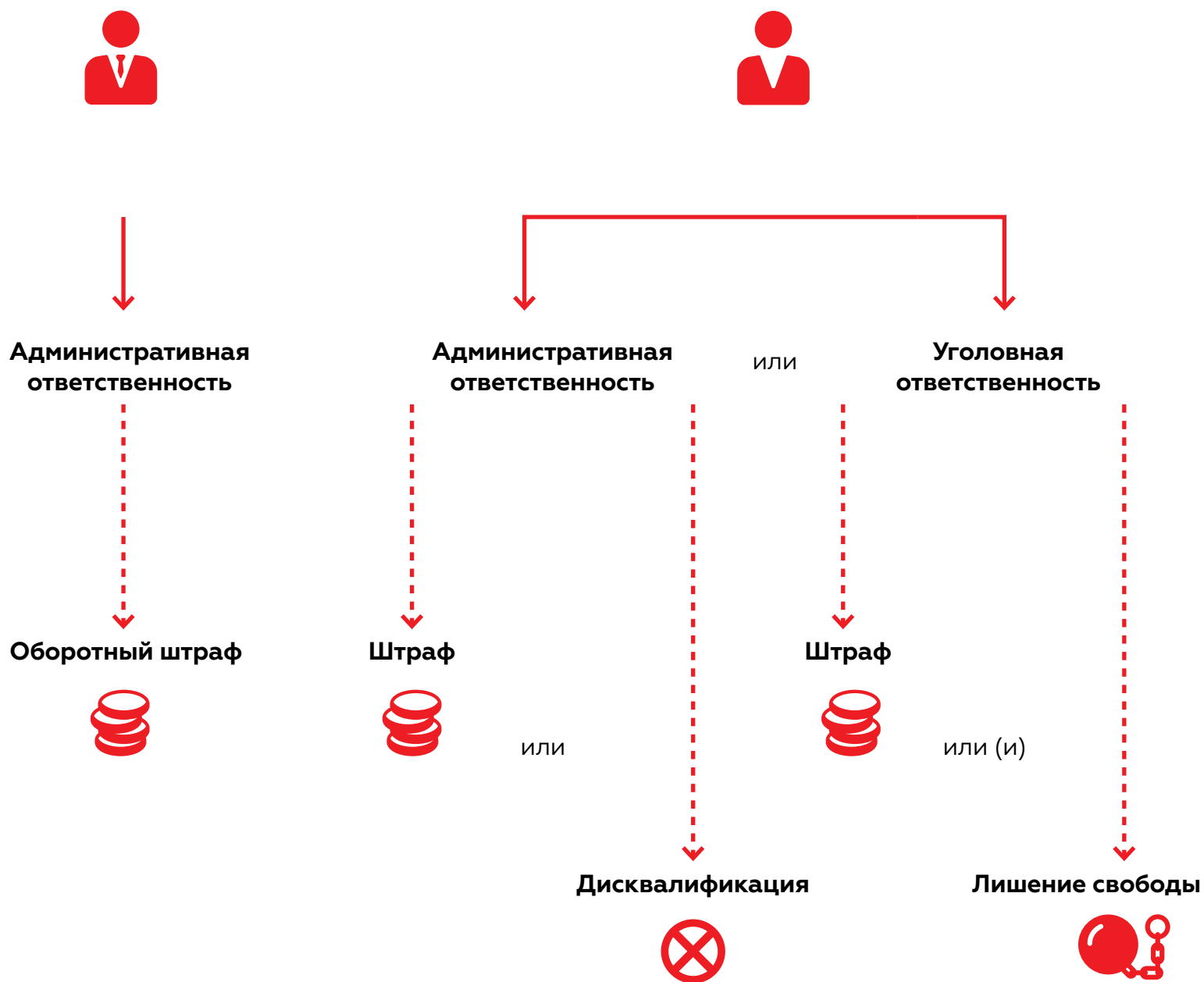
При сговорах с участием заказчиков совместно с поставщиками или просто поставщиков наблюдается следующая картина: на торгах побеждают «свои», третьих лиц вообще нет или их заявки отклоняют по формальным признакам.

Таким образом, «картельщики» ограничивают конкуренцию и не дают развиваться добросовестным компаниям. В лучшем случае предпринимателям раздают субподряды, чтобы не писали жалоб.



**Ответственность
за картели**

Ответственность юридических и должностных (физических) лиц



Административная ответственность

Устанавливается в соответствии с КоАП РФ, ст. 14.32 - Заключение ограничивающего конкуренцию соглашения, осуществление ограничивающих конкуренцию согласованных действий, координация экономической деятельности.



Должностные лица

Юридические лица

Картель - ч.1	----->	Штраф: 40-50 т.р. Дисквалификация от 1-3 лет	----->	Штраф: от 3 до 15% от суммы выручки на рынке
Сговор на торгах между конкурентами ч.2	----->	Штраф: 20-50 т.р. Дисквалификация до 3 лет	----->	Штраф: от 10 до 50% от общей суммы НМЦК
«Вертикальные» соглашения	----->	Штраф: 15-30 т.р. Дисквалификация до 1 года	----->	Штраф: 1-5% от суммы выручки на рынке
Иные соглашения ч.4	----->	Штраф: 15-30 т.р.	----->	Штраф: 1-5% от суммы выручки на рынке
Координация ч.5	----->	Штраф: 40-50 т.р. (в т.ч. для граждан) Дисквалификация до 3 лет	----->	Штраф: от 1 до 5 млн р.
Согласованные действия ч.6	----->	Штраф: 10-20 т.р.	----->	Штраф: 10-20 т.р.
Соглашение с органом власти ч.7	----->	Штраф: 20-50 т.р. Дисквалификация до 3 лет	----->	Штраф: 1-3% от суммы выручки на рынке

Пример

В июле 2015 года активисты ОНФ выявили признаки картельного сговора двух компаний в закупках областного центра по профилактике и борьбе со СПИДом.

В результате торгов компании поставляли в регион лекарственные препараты по завышенным ценам.

Создавая видимость конкуренции, они выиграли около 500 контрактов на сумму свыше 400 млн руб.

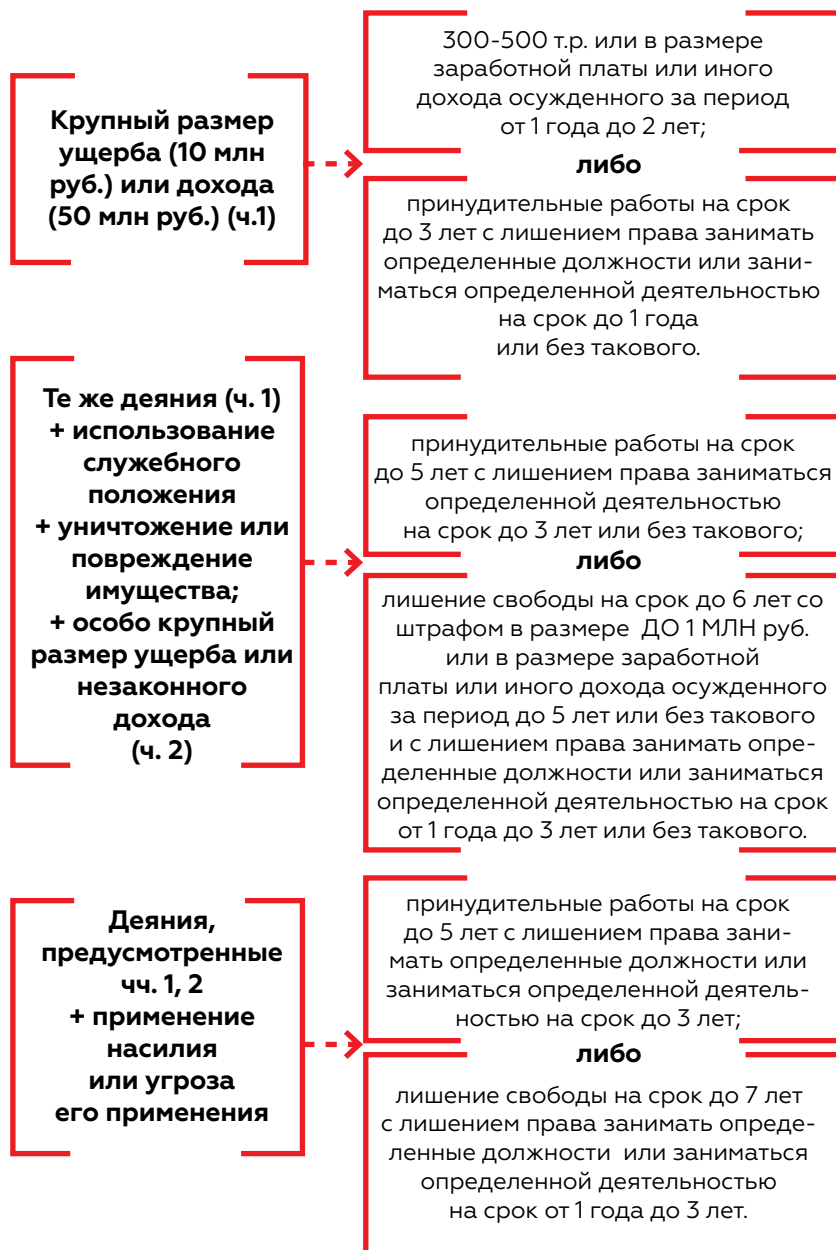
После обращения активистов ОНФ в ФАС России компании признали виновными в создании картеля - участники поддерживали стабильно высокие цены на торгах.

На одного из участников картеля был наложен штраф более 80 млн рублей.



Уголовная ответственность

Единственной статьей, по которой возбуждаются дела о картелях, является 178 статья Уголовного кодекса Российской Федерации.



Пример

Первый приговор по данной статье состоялся в 2014 году.

На скамье подсудимых оказался предприниматель, который участвовал в картеле по строительству моста через реку с начальной ценой 21 млрд рублей.

Суд приговорил его к трем годам и восьми месяцам лишения свободы условно с испытательным сроком четыре года, на два года и шесть месяцев лишил права заниматься определенной деятельностью и оштрафовал на 300 тыс. рублей.

И если этот приговор можно считать весьма условным, то в последнее время судами приняты более жесткие решения, особенно в отношении сговоров на торгах с участием представителей власти.

Например, на 9 лет лишения свободы был осужден бывший руководитель Росграницы, на 8 лет лишения свободы - бывший главный врач Хакасской республиканской больницы, на 1 год и 4 месяца лишения свободы - глава Каменского района Ростовской области, на 2 года и 6 месяцев лишения свободы - руководитель Управления Росаккредитации по Южному, Северо-Кавказскому и Крымскому федеральным округам, на 9 лет лишения свободы - экс-глава администрации главы Хакасии.



**Карта
картелей**



Медикаменты

На фармацевтических рынках сектор государственных закупок составляет более 30%. Сегодня деятельность картелей с целью поддержания цен на торгах по государственным закупкам медикаментов и изделий медицинского назначения зафиксирована на территории 82 субъектов Российской Федерации, и это, несомненно, оказывает негативное влияние на состояние конкуренции и на региональных товарных рынках.

Интересно отметить, что по данным Министерства здравоохранения РФ бюджет на лекарственное обеспечение с 2015 года уверенно растет, а по данным пациентских организаций, качество оказания медпомощи, включая лекобеспечение, падает.

При этом именно с 2015 года фиксируется резкий рост количества картелей в этой сфере.



- Возбуждены дела о нарушении антимонопольного законодательства
- Приняты решения о нарушении антимонопольного законодательства



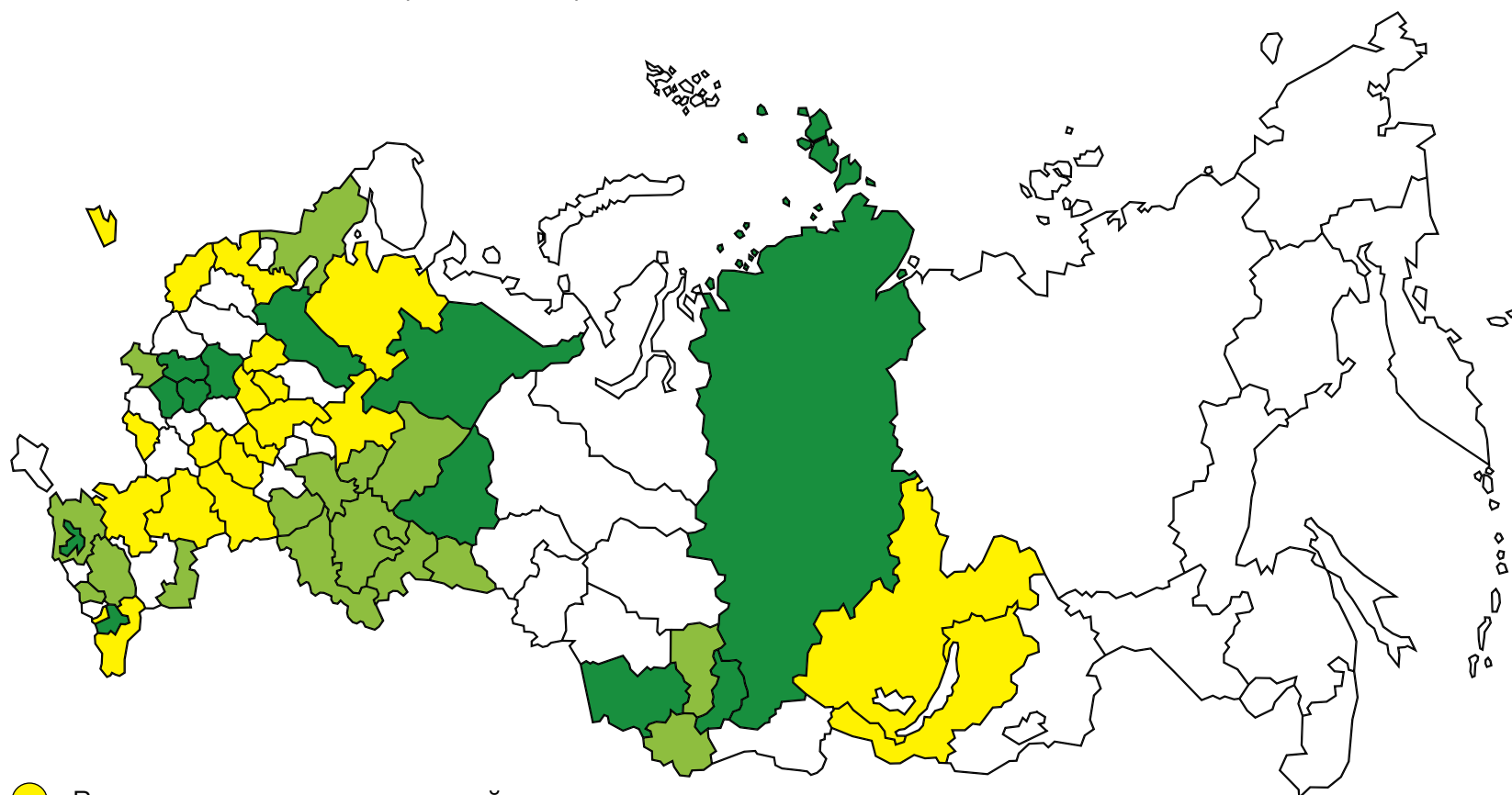
Питание

Поводом для создания «Карты Картелей» стало исследование активистами проекта ОНФ «За честные закупки» особенностей осуществления закупок в сфере поставок питания в социальные учреждения.

Это был первый опыт активистов в проведении настолько крупного расследования.

Итог показал неутешительную особенность: те регионы, в которых закупки питания были переведены на аутсорсинг (готовит в школе или больнице сторонняя компания), неминуемо скатываются в картельный сговор.

В итоге контракты забираются по максимальным ценам, компании разрастаются и начинают диктовать свои условия. Такие, как ежегодная необоснованная индексация стоимости горячего завтрака в школах.



- Выявлены признаки картелей
- Возбуждены дела о нарушении антимонопольного законодательства
- Приняты решения о нарушении антимонопольного законодательства



Горюче-смазочные материалы

Вторая «Карта Картелей» от ОНФ. На данном этапе стала самой масштабной по сумме выявленных признаков нарушений - около 180 млрд рублей.

Борьба с картелями в этой области очень важна, поскольку поддержание максимальных цен, например, на поставку мазута и угля в восточные и северные регионы страны, очень критично для населения, так как это сказывается на потребителях через повышение стоимости тарифов на тепло. Кроме того, при обслуживании, например, автопарков бюджетных учреждений картели существенно сокращают эффективность расходования бюджетных средств на приобретение бензина и дизельного топлива.



● Регионы, в которых активисты выявили признаки картелей при закупках ГСМ на торгах



Строительство и дороги

Строительство и дорожные работы - это самая крупная часть госзакупок.

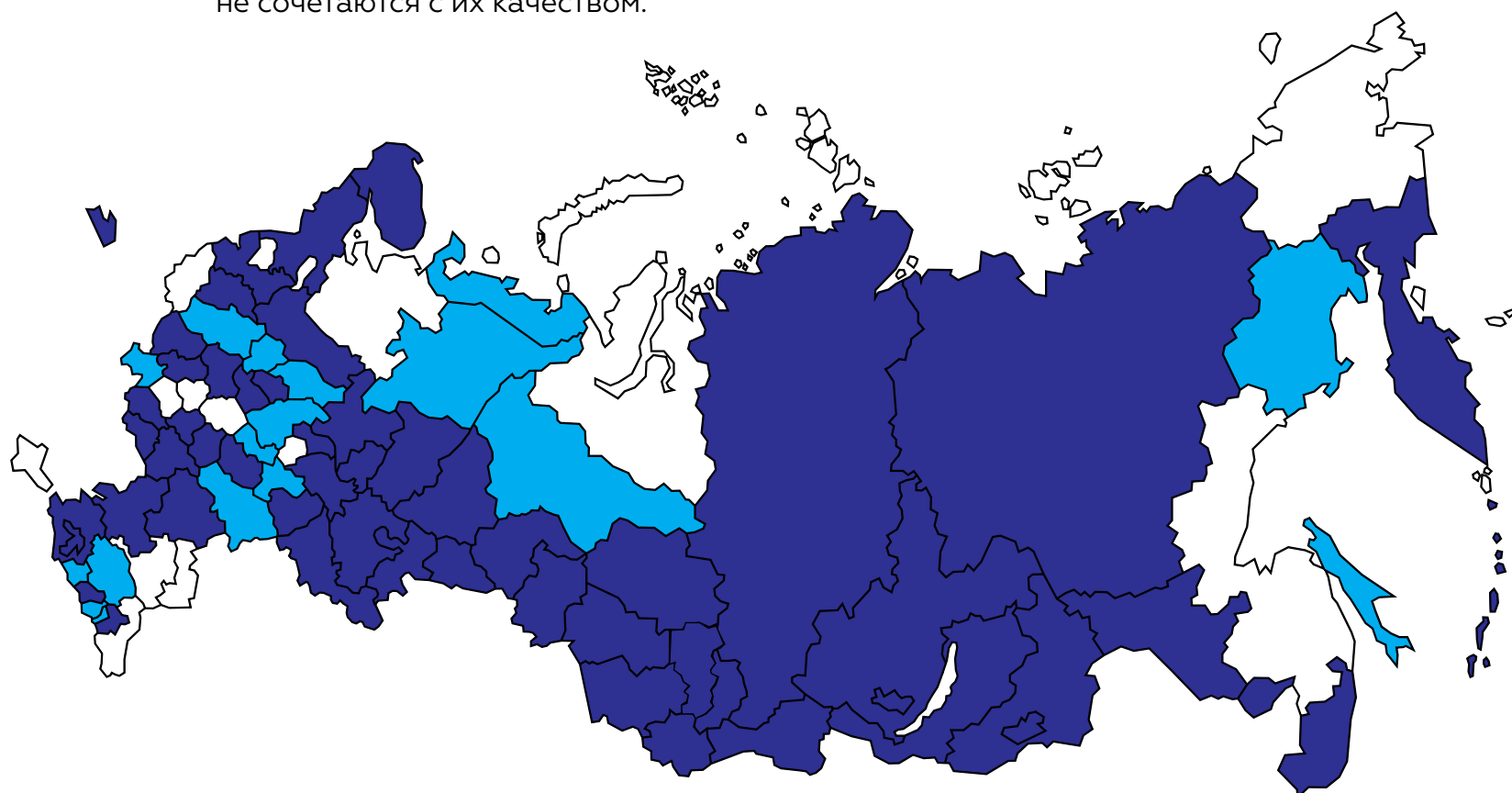
Естественно, что в этой сфере плотно обосновались картели: огромный объем контрактов, особенности входа на рынок, сложность расчета реальной стоимости объектов, зависимость приемки работ от различных государственных структур.

Многие из них работают по принципу: чем хуже ты отремонтировал дорогу - тем лучше.

Ведь тогда на следующий год получишь новые деньги на ремонт этой же дороги.

А если картель еще и договорился с чиновником, то там и откаты, и подписанные акты выполненных работ без выполнения этих работ.

В итоге огромные затраты на строительство дорог и социальных объектов никак не сочетаются с их качеством.



- Возбуждены дела о нарушении антимонопольного законодательства
- Приняты решения о нарушении антимонопольного законодательства



34 серые схемы

Схема №1

✓ Конкретная

Заказчик указывает в закупке товар конкретной торговой марки (например, духи «Юность») или его отдельных составляющих, которые также есть только у этой компании (запатентованный аромат «Нотки сирени», входящий в состав духов «Юность»).

Возможность поставки эквивалентного товара, вопреки закону, в документации не указывают.



КОЖА СВЕЖЕЙ ВЫДЕЛКИ
ЦЕННЫХ ПОРОД ЖИВОТНЫХ
«АЛЬКАНТАРА»
ДЕРЕВО КЛАСС НЕ НИЖЕ ЭВКАЛИПТА
С АНТИСЕПТИЧЕСКИМ ЭФФЕКТОМ
СТРОЧКИ ИЗ НИТОК «СУПЕРНИТКИ-500»
КОЛЁСА «МАКЛАРЕН»

Как это выглядит в жизни

Одна из госслужб в регионе решила закупить внедорожник за 1,7 млн рублей и указала его точную комплектацию, вплоть до марки автономного подогревателя, количества динамиков в аудиосистеме и материала отделки руля.

Требования были составлены явно под конкретного поставщика с указанием марки комплектующих, и у других не было возможности предложить аналог.

Схема №2



✓ Угадай-ка

В документах к госзакупке намеренно не прописывают подробное техзадание, сроки поставки товара, технические характеристики, регламент предоставления услуг. Формально все требования закона соблюдены - техзадание размещено. Но там отсутствует важная для участников торгов детальная информация, что мешает им определить конечную стоимость поставки товара или услуг.

А, значит, участие в таком тендере несет большой риск убытков, и подрядчики отсеиваются.

Зато остается поставщик, вступивший в сговор с заказчиком, - ведь у него есть все необходимые данные.

Как это выглядит в жизни

В одном из небольших городов объявили аукцион на ремонт дорог и улиц на 10 млн рублей. В документах был прописан общий состав и объем работ (к примеру, ремонт поврежденных асфальта на 500 квадратных метрах дорожного полотна), но полностью отсутствовала конкретика - по каким адресам, что именно и в каком объеме на каждом участке нужно будет делать.

Сравните: ремонт одного-двух крупных отрезков дороги или намного более затратная ликвидация 200 выбоин диаметром 25 см в разных частях города. А из закупки получилось, что место проведения работ - весь городок, и многие подрядчики из-за нехватки информации просто не подавали заявку на участие в тендере.

Схема №3

✓ **Импортовозмещение**

Заказчик размещает заказ с прописанными в техзадании ограничениями для российских производителей, в открытую игнорируя правительственный курс на импортозамещение.

**Как это выглядит в жизни**

Один из аэропортов нуждался в автобусах, чтобы подвозить пассажиров к трапам самолетов. Заказчик решил, что это должны быть не просто автобусы, а автобусы «европейской сборки» (цена примерно 50 млн рублей за штуку). Это и было указано в закупочной документации, что автоматически отсекло автопроизводителей с территории Евразийского экономического союза (цена одного автобуса около 7 млн рублей) и исключило экономию бюджетных средств.

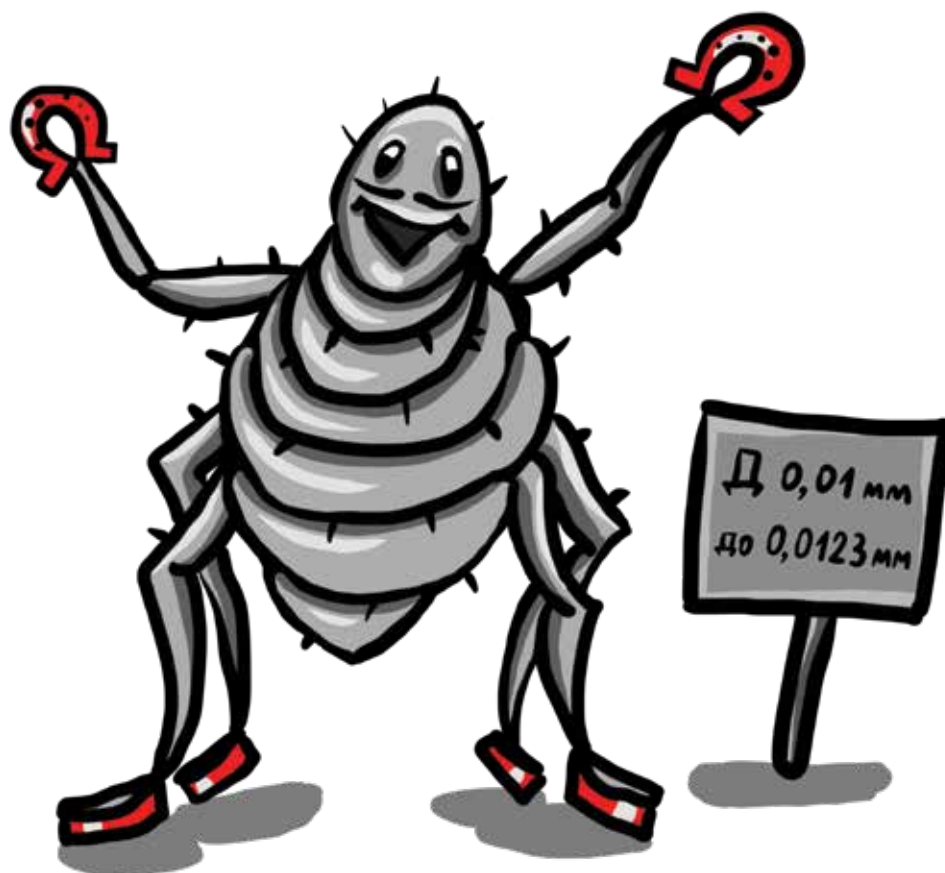


Схема №4

✓ Ювелир

Заказчик прописывает в закупке максимально точные характеристики товара: указывает размер до миллиметра, конкретный цвет, мельчайшие детали (например, рисунок строчки, которой пришит обивочный материал спинки сидения автомобиля).

Фактически заказчик с ювелирной точностью описывает товар конкретного производителя, не оставляя шансов другим потенциальным участникам.

Как это выглядит в жизни

Госзаказчик разместил заявку на проведение работ по строительству газопровода. Одним из условий, прописанных в документации, было использование не черных, а исключительно желтых или оранжевых газовых труб. Это существенно увеличивало стоимость контракта (черные трубы стоят на 60-80% дешевле, при этом ни в чем не уступая по техническим характеристикам цветным трубам).

Указанное условие чудесным образом мог выполнить только один поставщик.

Что и сделал - за 37 млн рублей, проложив черные трубы с тонкой желтой полосой. Для сравнения: реализация проекта с трубами без этой полосы стоила бы бюджету в 3,5 раза дешевле.

Схема №5

✓ Таланты и поклонники

В закупке прописываются так называемые «избыточные потребительские свойства» товара, которыми в действительности обладают только авторские работы.

Проще говоря, заказчик размещает заявку на приобретение предметов роскоши, что является недопустимым в госзаказе.



Как это выглядит в жизни

Администрация одного из районов разместила закупку на приобретение интерьерных светильников. В описании требуемого товара было указано, что это «искусственный источник преимущественно отраженного света, перераспределяющий свет внутри многослойного, дизайнерски оформленного пространства и обеспечивающий угловую концентрацию светового потока».

Заказчик хотел выбрать из «не менее трех концепций в классических традициях сказочного рисунка». Светильники должны были быть выполнены из многослойного древесного материала твердых пород «с нечетным количеством слоев», наложенных «с учетом перпендикулярности предыдущему листу».



Схема №6

✓ Экстрасенс

Как и положено, заказчик прописывает в документации весь объем необходимых работ.

Однако часть из них уже выполнена, и знает об этом только сам заказчик и поставщик, который с ним в сговоре.

Устанавливается низкая стоимость контракта.

Для всех участников торгов она будет непривлекательной - ведь они уверены, что за эти деньги нужно выполнить весь указанный объем работ.

В результате остается только «сговорившийся» поставщик, который точно знает, что работы будет намного меньше, чем указано в закупке.

Как это выглядит в жизни

Администрация одного из крупных городов разместила заявку на осуществление работ по сносу двух зданий, указав цену контракта чуть меньше 460 тыс. рублей. Из-за низкой для объема работ цены никто не захотел участвовать в тендере. Никто, кроме компании, в которой неслучайно заранее знали, что один из двух домов был снесен еще в прошлом году и реальный объем работ по контракту будет ровно в два раза меньше, чем указано в закупке.

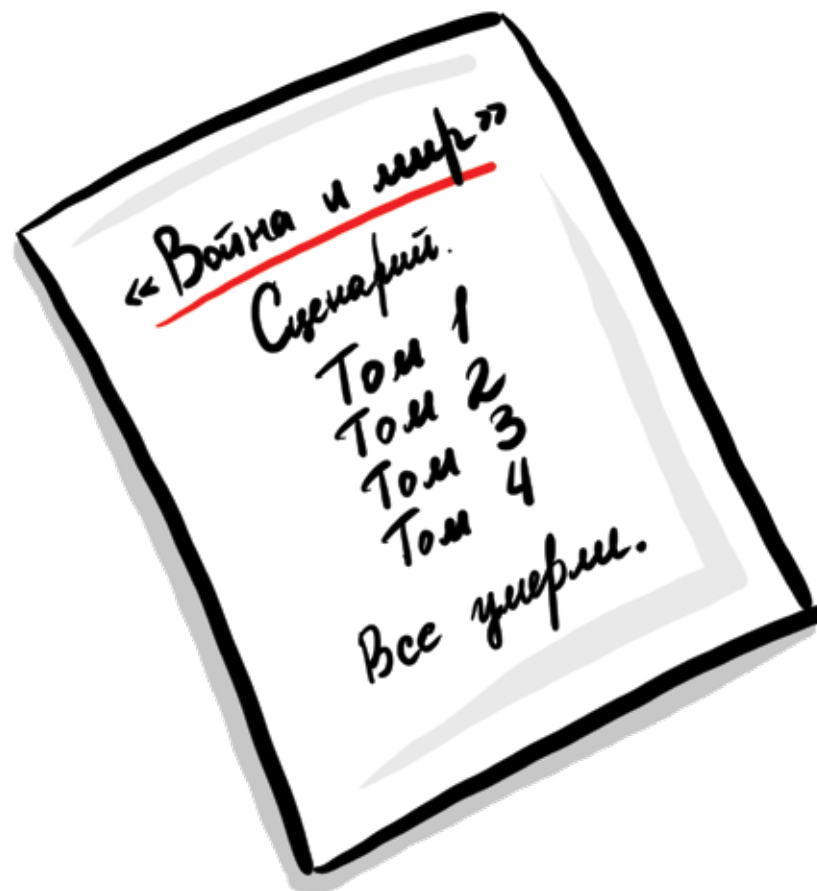
Схема №7

✓ Краткость

Может ли техзадание к многомиллионному контракту уместиться на одной-двух страницах?

Да, если речь идет о сговоре. Заказчик составляет документацию, в которой вообще нет описания объема и состава работ. Совсем.

В отличие от схемы №2, в которой общий объем (в цифрах) и состав работ все же прописаны. Здесь же, фактически, кроме указания, в какой сфере подрядчик должен выполнить работы, больше ничего нет.



Как это выглядит в жизни

В одном из регионов местные власти разместили тендер на строительство школы в селе. Цена контракта - 260 млн рублей. Заказ был оформлен всего на двух страницах, и из конкретики - только цена и название объекта.



Схема №8

✓ Профессор

Вместо аукциона на исполнение контракта объявляется конкурс на дополнительные требования к поставщику. Например, заказчик решит потребовать, чтобы ковролин поставляла только та компания, у которой в штате десять профессоров экономики и три кандидата наук в области физики.

Как это выглядит в жизни

На уход за газонами, вывоз мусора, ремонт дорожек и стрижку кустов на территории одной из известных усадеб власти решили потратить 41,5 млн рублей. Но назвали это не просто озеленением, а «услугами по сохранению и содержанию национальных парков и природных заповедников».

Правда, эти работы должны выполнять только специалисты особой квалификации, а не просто садовники. При этом перечень работ не соответствует указанной классификации.

Это позволило заказчику проводить не электронный аукцион, а конкурс.

Схема №9

✓ В бой идут одни профессионалы

Заказчик включает в заявку завышенные требования к исполнителю. Определенный опыт работы, наличие дополнительных лицензий, выполненных контрактов, которые не относятся к сути заказа.



Как это выглядит в жизни

Одно из государственных учреждений решило провести капитальный ремонт своего здания. На это было выделено около 60 млн бюджетных рублей.

Среди требований к строительной компании, которая должна была осуществлять работы, было и наличие лицензии на использование сведений, составляющих гостайну.

Схема №10



✓ Блат

Заказчик может потребовать от исполнителя получить документы в конкретной организации (которая неслучайно лояльна к заказчику или исполнителю). К примеру, сертификат соответствия правилам Межрегионального общества любителей бани. А само общество выдает его только тем, на кого укажет заказчик.

Как это выглядит в жизни

Такая схема обнаружилась на рынке утилизации медицинских отходов.

В требованиях к некоторым заказам прописано, что кандидат должен подтвердить свою деловую репутацию, предоставив определенные лицензии и сертификаты определенной компании. Лояльной заказчику, как выяснилось.

В итоге необходимые для участия в тендере документы выдавались только желательным участникам.

Схема №11

✓ **Мастер на все руки**

Заказчик объединяет множество разноплановых работ, услуг и товаров в один лот. Исполнитель должен, к примеру, не только построить больницу, но благоустроить территорию около нее, а также поставить и наладить медицинское оборудование.

В таких случаях принять участие в торгах автоматически может только та компания, которая объединяет в своей деятельности все указанные услуги и товары.

В регионах таких широкопрофильных компаний немного, и чаще всего победитель предрешен.



Как это выглядит в жизни

Крупная госструктура объявила тендер на развитие и продвижение в СМИ интернет-сайта.

На это было выделено 77 млн рублей. Список работ, которые предстояло выполнить подрядчику, был очень пространным, все работы разноплановыми (разработка концепции и медиаплана продвижения портала, доработка элементов дизайна сайта и новых модулей, фото- и видеосъемка для пополнения контента, подготовка к проведению социологического исследования аудитории портала и т.д.).

В итоге только одна компания на рынке оказалась способной реализовать все в полном объеме и в срок, и конкуренция сошла на нет.



Схема №12

✓ **Знаменитость**

Заказчик завышает значение дополнительных (второстепенных) требований к участникам.

Как это выглядит в жизни

Заказчик объявил о проведении конкурса на поставку мебели. А одним из требований прописал упоминаемость исполнителя в средствах массовой информации. То есть определенное количество раз, когда название компании должно было появиться в СМИ.

Удачным образом «нужный» поставщик незадолго до этого проводил рекламную кампанию в СМИ и получил преимущество над другими участниками конкурса на поставку мебели.

Схема №13

✓ Кто тут главный

Заказчик обходит требование закона о проведении обязательного общественного обсуждения закупки на сумму более 1 млрд рублей.

Как это выглядит в жизни

В одном из регионов властям нужно было закупить материалы для нанесения дорожной разметки на 1,7 млрд рублей.

Чтобы не проводить общественные обсуждения этой закупки, предприимчивый заказчик просто разбил ее на два лота. Каждый меньше миллиарда (обсуждение уже не требуется). При этом по обоим контрактам был выбран один исполнитель. Дополнительно ограничивал конкуренцию прописанный в закупке маленький срок поставки товара (два дня).

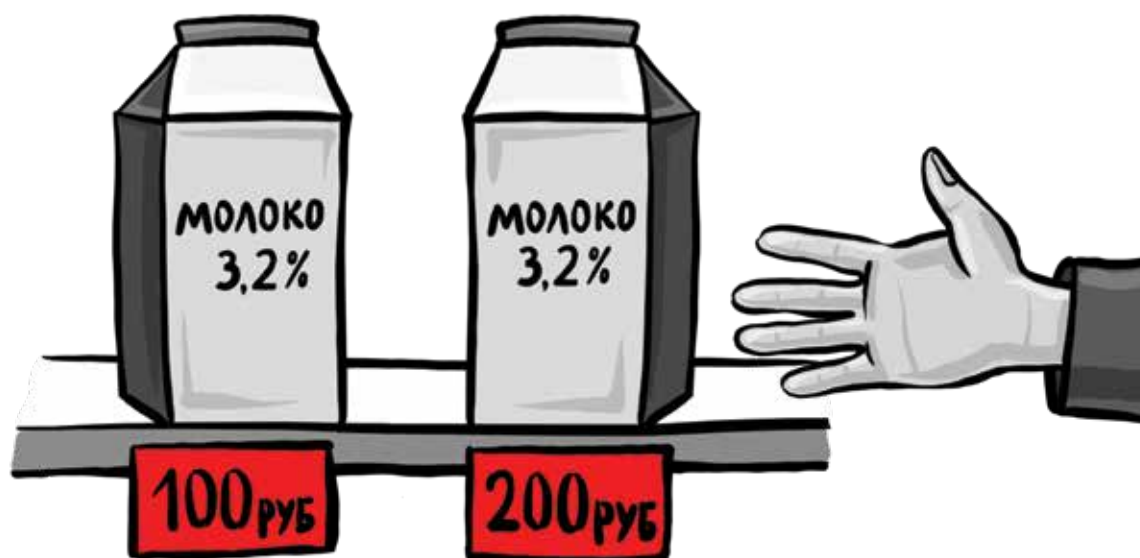


Схема №14



Ва-банк

Заказчик выбирает не того участника, который предложил минимальную цену.



Как это выглядит в жизни

Госучреждение в одном из регионов объявило тендер на организацию выставки. На победу претендовали несколько участников, однако заказчик выбрал компанию, которая в ходе торгов снизила первоначально установленную цену всего на полпроцента. Другие же участники тендера - с более выгодными предложениями - дважды отстранялись от участия в конкурсе.

Схема №15



Промех

Заказчик берет «с потолка» первоначальную (она же максимальная) цену контракта - без обоснований или с некорректным обоснованием.



Как это выглядит в жизни

В одном из городов решили отремонтировать отделение полиции. Заказчик установил первоначальную цену в размере 25 млн рублей, опираясь на приблизительную стоимость материалов и работ. Тогда как реальная стоимость выполнения этих работ в среднем по рынку была на 40% ниже их расчетов. Эту стоимость и предложила «дружественная» заказчику компания, с которой в итоге заключили договор.

Схема №16

✓ Ошибочка

Заказчик заведомо неверно составляет документы: допускает ошибки в итоговом протоколе, перечне обязательных сведений, датах и времени проведения торговых процедур и т.д.



Как это выглядит в жизни

В одном из сибирских городков должны были за счет бюджета провести ремонт нескольких зданий. Однако у лояльных власти подрядчиков, традиционно выигрывавших все тендеры, с недавних пор появился активный конкурент - компания из соседнего муниципалитета. Чтобы не допустить ее к контракту, заказчик «ошибся» и назвал им неверную дату вскрытия конвертов с результатами рассмотрения заявок.

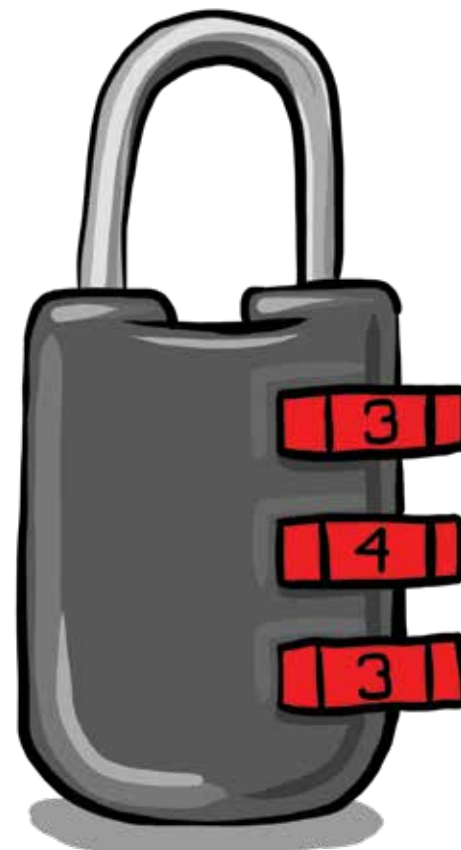
Когда представители компании прибыли в указанный день, выяснилось, что они уже опоздали, процедура завершена и контракт заключен. С «нужным» исполнителем.

Схема №17

 **Китайский язык**

Заказчик технически ограничивает доступ к закупочной документации: электронные бумаги защищены от чтения паролем, написаны в редком текстовом редакторе или вообще с использованием нечитаемых шрифтов.

Эту схему применяют, если кандидат на выполнение заказа утвержден еще до проведения аукциона и нужно, чтобы другие не узнали про тендер.

**Как это выглядит в жизни**

Одно из региональных министерств разместило заказ на строительство комплекса зданий. Цена контракта - 265 млн рублей.

Вся аукционная документация была представлена в формате, который вообще не существует.

На обычном компьютере эти документы нельзя было открыть. Таким образом, тендер был публично размещен, как и положено, но прочесть документацию никто не смог.



Схема №18

✓ Барьер

Заказчик делает так, что подать документы невозможно физически.

Например, требует оформить для входа в здание сложнополучаемый пропуск или назначает для приема документов специального сотрудника, которого никогда нет на месте.

Как это выглядит в жизни

Госзаказчик разместил закупку на проведение объемной научной работы. Но подать заявку участникам оказалось не так просто. Документы принимались только в последний день перед объявлением участников, только по определенному адресу, вход в здание по пропускам. После того, как кандидат заказывал пропуск, выяснялось, что нужна копия заявки на участие в тендере. Учитывая, что документ насчитывал сотни страниц, процесс копирования занимал несколько часов. И участники просто физически не успевали подать заявку.

Кроме «нужного» кандидата, у которого, разумеется, с собой были все копии.

Схема №19

✓ Эверест

Заказчик выставляет заведомо низкую и невыгодную исполнителям цену, подписывает этот якобы дешевый контракт с «нужным» подрядчиком, а затем повышает цену с помощью дополнительного соглашения.

Как это выглядит в жизни

Заказчик разместил закупку на строительство крупного объекта. Первоначальная цена контракта была установлена на уровне 500 млн руб.

В ходе торгов дружественная заказчику компания дала такое снижение, что большая часть подрядчиков не желала участвовать в настолько невыгодном аукционе.

Однако после конкурса с исполнителем сразу же было заключено дополнительное соглашение на несуществующие работы, и общая стоимость контракта выросла до максимальной рыночной.





Схема №20

✓ **Бесстрашный**

Заказчик подписывает контракт с поставщиком вопреки запрету Федеральной антимонопольной службы.

Как это выглядит в жизни

В одном из регионов власти разместили заказ на работы по ремонту очистных сооружений на сумму около 300 млн рублей.

Для реализации был выбран «свой» подрядчик, но контракт привлек внимание местного Управления ФАС, которое нашло в нем нарушения и предписало аннулировать.

Однако заказчика это не остановило, и вопреки решению Антимонопольной службы контракт с «нужным» исполнителем был заключен.

Схема №21



Беспризорник

Заказчик покупает роскошные автомобили или мебель у «нужного» поставщика через свой филиал или подразделение, которое не привлекает внимания.

Об этой схеме он заранее договаривается с поставщиком, которому платит отступные.



Как это выглядит в жизни

Одно из министерств регулярно через подведомственные ему предприятия арендует квартиры за 250 тыс. рублей в месяц и иностранные автомобили за 400 тыс. рублей в месяц. Таким образом процедуры, противоречащие постановлению о нормировании, остаются в тени.



Схема №22

✓ **Закалённый**

Заказчик проводит «серые» торги в два этапа. Сначала устраивает своего рода тестовые аукционы. В числе участников - «нужный» поставщик. Его задача - выиграть во что бы то ни стало.

После этого заказчик начинает проводить основные конкурсы с ограниченным участием, к которым допускает только того, кто выиграл в предыдущих аукционах.

А это как раз «дружественная» компания, она и становится единственным участником и выполняет контракт по максимальной цене.

Как это выглядит в жизни

В одном из регионов рынок услуг по организации питания в медучреждениях (в основном больницы) оказался, фактически, монополизирован из-за применения такой схемы.

Победителем становился не тот, кто предлагал наименьшую цену, а тот, кто соответствовал требованию «выиграл на предыдущем аукционе».

Схема №23

✓ Дробильщик

Заказчик разбивает закупку на мелкие контракты до 100 тысяч рублей, которые закупает напрямую, тем самым избегая конкурентные процедуры.



Как это выглядит в жизни

В одном бюджетном учреждении возникла необходимость купить несколько компьютеров. Каждый компьютер был куплен по отдельному договору у одной и той же компании по завышенной цене (но все строго до 100 тыс. рублей).

В итоге при проверке заказчик был обвинен и оштрафован за дробление - один и тот же поставщик, цель закупки и предмет.

Схема №24



✓ **Пожар**

Под предлогом чрезвычайной ситуации, введенной в регионе (например, из-за пожаров), заказчик размещает закупку на товары или услуги, не имеющие отношения к ликвидации ЧС.

Как это выглядит в жизни

Власти одного из регионов закупили почти за миллиард рублей вертолеты бизнес-класса с кожаной обивкой салонов. Якобы для того, чтобы эвакуировать из труднодоступных частей региона пострадавших от ЧС, а также для полетов местных министров в отдаленные населенные пункты.

За эту же сумму можно около десяти лет пользоваться услугами местной авиакомпании, и к тому же не тратить деньги из казны на содержание вертолетов.

Схема №25

 **Неповторимая**

Чтобы затруднить поиск и копирование данных из размещенной закупочной документации, заказчик вставляет в текстовые документы фотографии.

**Как это выглядит в жизни**

Региональный заказчик разместил заявку на приобретение медицинского оборудования, цена контракта - 1,8 млн рублей. Текст заявки перемежался фотографиями текста технического задания, причем все снимки были очень плохого качества, и чтобы понять что-то в размещенном документе и правильно заполнить заявку, ее нужно было распечатывать, читать с лупой и вручную вбивать данные.

Учитывая небольшую стоимость заказа, поставщики предпочли не заметить эту закупку и не тратить огромное количество времени на составление заявки по таким файлам.

Схема №26

✓ Противоречивая

В разных разделах документа заказчик указывает разные требования, и только «дружественный», знакомый с реальными условиями закупки исполнитель знает, какие же из них верные.



Как это выглядит в жизни

Один из госорганов разместил закупку на приобретение квартиры премиум-класса: личный гараж, межкомнатные двери из массива дерева, трехкамерные окна. И решил помочь желательному для себя исполнителю и запутать всех нежелательных еще на стадии заполнения заявки. В различных разделах закупочной документации заказчик прописал три разные даты поставки товара (с разницей в пару дней).

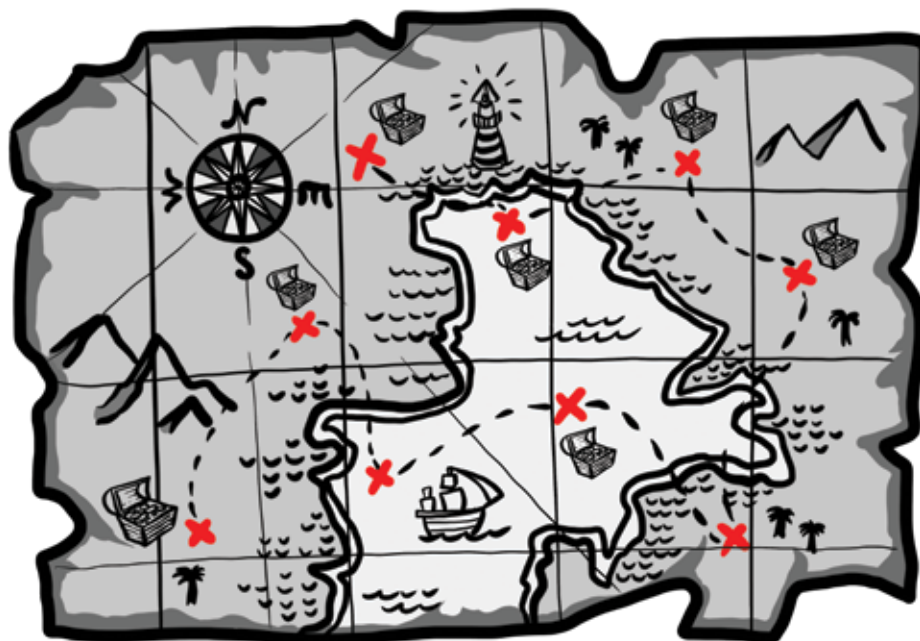
Неосведомленным участникам оказалось затруднительно указать в заявке верную цифру и таким образом предоставить верно заполненную заявку, принять участие в конкурсе и, в итоге, победить.

Схема №27



Вездесущий

Заказчик объявляет тендер на проведение одинаковых работ на огромном количестве объектов.



Как это выглядит в жизни

Власти одного из регионов потратили 2 млрд рублей на аренду тысячи служебных автомобилей.

Одним из условий значилось, что машины необходимо было доставить по множеству разных адресов в разных районах области.

В итоге за выполнение этого контракта (по максимальной, кстати, цене) великодушно взялась всего одна компания, принадлежащая властям этого же региона.

Схема №28



✓ Близнецы

Проведение одинаковой закупки дважды. В первый раз за счет демпинга выигрывает «дружественный» поставщик, после чего контракт расторгают по взаимному согласию.

Затем этот поставщик договаривается с остальными участниками торгов о том, что они не будут участвовать в следующем аукционе и получают за это вознаграждение.

Закупка проводится во второй раз - и ее снова выигрывает «дружественный» поставщик. На этот раз цена завышена, в нее включается и «премия» отказникам.

Как это выглядит в жизни

Администрация одного из городов дважды провела аукцион на выполнение работ по озеленению города. В первый раз цена контракта была занижена (7,5 млн рублей), через неделю его расторгли по соглашению сторон.

Во второй раз (через месяц) была проведена повторная закупка, и цена контракта выросла на 40% (до 12,5 млн рублей).

Схема №29

✓ **Неизменная**

В требованиях к товару выставляется показатель, который определяет минимальное качество товара. Поставщик указывает конкретное значение, выше минимального, и отклоняется заказчиком от аукциона за «отклонение от требований заказчика, указанных в инструкции по заполнению заявки».



Как это выглядит в жизни

Заказчик разместил заявку на приобретение медицинского лабораторного оборудования производительностью не менее 60 тестов в час.

Поставщик предложил оборудование, позволяющее проводить 90 тестов в час. Но заявка была отклонена, так как в инструкции по заполнению заявки указано, что этот показатель должен быть неизменным.



Схема №30

✓ Инвестор

Заключение контракта на поставку товара или услуги, которые уже были осуществлены за счет внебюджетных источников.

Как это выглядит в жизни

В одном из подмосковных городов решили отремонтировать памятник.

Объявили закупку, цена - 2 млн рублей. Заявки подали два кандидата, но одному из них было отказано в доступе к аукциону.

В результате власти заключили договор на ремонт памятника с единственным участником по начальной максимальной цене. Всё бы ничего, только памятник к тому времени уже был отремонтирован за счет частных пожертвований жителей.

Схема №31

✓ Пионер

Срок заказа так сокращен, что без готового решения контракт не может быть исполнен.

Как это выглядит в жизни

Региональное госучреждение разместило закупку на проведение крупного молодежного форума.

Из бюджета решено было потратить 18,6 млн рублей. Однако в условиях заказчик прописал, что контракт должен быть заключен не ДО, а в разгар мероприятия (на шестой день проведения и за два дня до закрытия).

Учитывая масштаб мероприятия и объем работ, исполнить контракт мог только тот подрядчик, кто все организационные задачи решил еще до заключения контракта, а, значит, заранее знал о победе.





Схема №32

✓ Вечность

Заказчик размещает закупку, в которой обозначены заведомо нереализуемые сроки исполнения, чистой воды фантастика. Желающих принять участие в безумии не находится, кроме единственной компании, по стечению обстоятельств «дружественной» заказчику.

Сделка заключается.

Работы, естественно, в указанные сроки не выполняются, а идут своим чередом.

Однако в отчетах нарушения условий контракта не отображаются - там все в указанные даты, без накладок и задержек.

Как это выглядит в жизни

Власти одного из регионов решили отремонтировать дороги за 33 млн рублей, но почему-то зимой и всего за 10 дней. В это время на улице было -30, а класть асфальт можно при температуре не ниже -10. Именно поэтому все добросовестные заказчики отказались участвовать в закупке.

И заказ смогла получить компания, которая была «в доле» с заказчиком. Спустя время по документам все работы по ремонту дорог оказались выполнены. На деле же это случилось лишь весной, да и то не в полном объеме.

Схема №33



Макрос

В документацию вложен файл в виде таблицы Эксель, уточняющий техническое задание. Некоторые показатели в файле при помощи программы меняются за день до начала аукциона.

Таким образом, те, кто готовил предложения в «старой версии», отклоняются, так как не выполняют требования технического задания.



Как это выглядит в жизни

Один крупный госзаказчик в области IT решил провести крупную закупку на установку оборудования. В показателях сроков поставки отдельных видов оборудования стояло 10-е число месяца. Однако незадолго до начала конкурса в файле поменялось число - с 10 на 1.

Таким образом все, кто заполнял «по старому времени», были отклонены. И только одной компании удалось «чудом» поставить правильный срок.



Схема №34

✓ Рейдер

Рейдер - участник госзакупки, которому не важна победа, а только участие. Главная цель - затянуть проведение процедуры через жалобы в Антимонопольную службу, чтобы заказчик или участники закупки заплатили выкуп.

Как это выглядит в жизни

Рейдер, как правило, очень грамотный специалист в области закупок.

В одном из случаев рейдеру удалось 3 раза подряд «сносить» конкурс на строительство крупной дороги, которую в регионе могла потянуть только одна компания.

В итоге к нему пришел представитель компании, чтобы договориться об условиях отступных, но не один.

Вместе с ним, под видом обычных сотрудников, пришли сотрудники правоохранительных органов, которые смогли воочию убедиться в незаконных действиях рейдера.

Заключение

**ОТ УПРАВЛЕНИЯ ПО БОРЬБЕ С КАРТЕЛЯМИ
ФАС РОССИИ**



В последние три года у нас наметилась интересная тенденция: мы стали существенно меньше возбуждать дел о злоупотреблении доминирующим положением и значительно больше дел о картелях и иных антиконкурентных соглашениях.

Сумма штрафов за картели превысила сумму штрафов за злоупотребление доминирующим положением. Это вполне закономерно и соответствует общемировым правоприменительным трендам. Во всем мире главным объектом антимонопольного преследования являются картели.

Существенный рост дел об антиконкурентных соглашениях произошел в 2016 году.

В 2017 году рост числа дел был незначительным.

Количество картелей увеличилось на 8%, сговоров на торгах - на 3%. Антимонопольными органами страны в 2017 году было возбуждено более 400 дел о нарушении статьи 11 Закона о защите конкуренции, из них около 85% - это картели. Выявлено более 300 сговоров на торгах.

Удивляют масштабы картельных соглашений: зачастую они охватывают территорию всей страны и поражают целые отрасли экономики.

Если говорить о сговорах на торгах, то в одном деле, как правило, сотни и даже тысячи аукционов и десятки компаний-картелистов.

Учитывая масштабы картельной лихорадки, охватившей ряд предпринимателей и отраслей, необходимо принимать жесткие меры.

В декабре 2017 года Президент России В.В. Путин подписал «Национальный план по развитию конкуренции», в августе 2017 утвержден Перечень поручений Президента России по осуществлению первоочередных мер, направленных на выявление и пресечение деятельности картелей, ведётся законотворческая работа по ужесточению наказания для злостных нарушителей.

Но, на наш взгляд, не менее важно, чтобы появилось сообщество предпринимателей и общественников, которые будут вместе с нами бороться с такими нарушениями.

Как в свое время произошло в сфере госзакупок.

