

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ "РОСТЕХ"

РАСПОРЯЖЕНИЕ
от 27 июня 2019 г. N 117

ОБ УТВЕРЖДЕНИИ МЕТОДИЧЕСКИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ
"О МЕРАХ ПО СНИЖЕНИЮ КОРРУПЦИОННЫХ РИСКОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОЧНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ "РОСТЕХ"

В рамках оказания практической и методической помощи организациям Государственной корпорации "Ростех" (далее - Корпорация) в выстраивании системы мер по противодействию коррупции, ОБЯЗЫВАЮ:

1. Утвердить Методические рекомендации "О мерах по снижению коррупционных рисков при осуществлении закупочной деятельности организациями Государственной корпорации "Ростех" (далее - Методические рекомендации) в соответствии с [приложением](#) к настоящему распоряжению.

2. Департаменту безопасности и профилактики коррупционных правонарушений обеспечить рассылку настоящего распоряжения в головные организации холдинговых компаний (интегрированных структур) Корпорации, в организации прямого управления Корпорации и в федеральные государственные унитарные предприятия, преобразуемые в акционерные общества, 100 процентов акций которых находится в федеральной собственности и подлежит передаче Корпорации в качестве имущественного взноса Российской Федерации.

3. Контроль за исполнением настоящего распоряжения оставляю за собой.

Заместитель генерального директора
Н.А.Волобуев

Приложение
к распоряжению Государственной
корпорации "Ростех"
от 27 июня 2019 г. N 117

Методические рекомендации
"О мерах по снижению коррупционных рисков при осуществлении
закупочной деятельности организациями
Государственной корпорации "Ростех"

1. Общие положения

Настоящие Методические рекомендации направлены на внедрение эффективного механизма по

профилактике и пресечению коррупционных проявлений в закупочной деятельности организаций Государственной корпорации "Ростех" (далее - Обществ и Корпорация соответственно), и представителям подразделений безопасности, ответственным за профилактику коррупционных правонарушений, с целью снижения коррупционных рисков при осуществлении закупок товаров, работ, услуг, приводящих к необоснованному ограничению конкуренции и неэффективному расходованию денежных средств Обществ, осуществляющих закупки в соответствии с требованиями Единого Положения о закупке Государственной корпорации "Ростех" (далее - ЕПоЗ).

Методические рекомендации не устанавливают и не имеют целью установление исчерпывающего перечня случаев (видов) коррупционных проявлений, а определяют возможные признаки таких проявлений и основные подходы к их выявлению и пресечению.

Методические рекомендации разработаны в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации и правовыми актами Корпорации:

1. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ "О противодействии коррупции";
2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд";
3. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц";
4. Федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ "О государственном оборонном заказе";
5. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ "О защите конкуренции";
6. Указ Президента Российской Федерации от 29.06.2018 N 378 "О Национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы";
7. [Единое Положение](#) о закупке Государственной корпорации "Ростех", утвержденное Наблюдательным советом Государственной корпорации "Ростех" (Протокол от 18.03.2015 N 2).

2. Коррупционные проявления в сфере закупок

В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 25.12.2008 N 273-ФЗ "О противодействии коррупции" под коррупцией понимается злоупотребление полномочиями и служебным положением, дача и получение взятки, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование работником своих должностных обязанностей вопреки законным интересам общества в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц, либо незаконное предоставление такой выгоды работнику другими физическими лицами от имени или в интересах юридического лица.

Таким образом, коррупционные действия в сфере закупок - это отдельная группа правонарушений, отличительной чертой которых является нацеленность работника Общества на получение личной выгоды за умышленные противоправные действия/бездействие с использованием своих должностных обязанностей.

2.1 Основные признаки коррупционных проявления в сфере закупок.

Можно выделить семь основных признаков проявления коррупции в закупках:

1. *Цена закупки.* Необоснованно низкая или же наоборот завышенная стоимость начальной (максимальной) цены договора (далее - НМЦ). Заказчик устанавливает слишком низкую (невыгодную) НМЦ в результате "нелояльные" организации не участвуют в закупке, или завышает НМЦ, тем самым создавая условия для закупки продукции по завышенным ценам.

2. *Сроки выполнения сделки.* Устанавливаются слишком короткие сроки исполнения договора. В результате "нелояльные" организации не участвуют в закупке осознавая, что не смогут выполнить условия договора в срок.

3. *Некорректное техническое задание.* Указываются размытые (неконкретные) характеристики к предмету закупки или наоборот, спецификации "заточенные" под конкретного исполнителя, устанавливаются избыточные требования, что увеличивает вероятность допущения несоответствий и ошибок при подаче заявок "нелояльными" участниками закупки или создает условия, при которых подача заявки "нелояльными" участниками закупки становится нецелесообразной.

4. *Лицензии, сертификаты.* Заказчик указывает в закупочной документации требования о наличии у потенциального исполнителя специфических лицензий, сертификатов, наград, членства в СРО которые имеются только у "лояльного" исполнителя или у ограниченного круга потенциальных участников закупки, при этом такие разрешительные документы не требуются для исполнения обязательств по договору, исходя из действующего законодательства и предмета закупки.

5. *Объединение лотов.* Необоснованное объединение (укрупнение) в один лот разных объектов закупки, функционально не связанных между собой, что способствует ограничению конкуренции поскольку не каждая организация способна обеспечить исполнение данной закупки. Как правило, в один лот включается предмет закупки, имеющийся только у конкретного исполнителя ("блокирующая позиция") и (или) искусственно объединяются виды работ (услуг), для выполнения части которых требуются специальные разрешения (допуски, лицензии и т.п.).

6. *Необоснованное дробление закупки.* Искусственное уменьшение объема отдельной закупки, НМЦ при условии, что потребность в такой продукции на плановый период заранее известна заказчику и не существует препятствий технологического или экономического характера, не позволяющих провести одну процедуру закупки для планируемого объема требуемой продукции.

7. *Личная заинтересованность работников, которая приводит или может привести к конфликту интересов.* Заключение договора с организацией, принадлежащей работнику, вовлеченному в закупочный процесс или лицам, состоящих с ним в близком родстве или свойстве, связанных имущественными, корпоративными или иными близкими отношениями.

2.2 Формы коррупционных проявлений.

К числу самых распространенных форм коррупционных проявлений относятся:

- уклонение от проведения конкурентных процедур по выбору поставщика, а также проведение закупок через третьих лиц, с целью избежания ограничений, установленных Федеральным законом от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц";

- недобросовестные действия отдельных работников, принимающих решения о проведении и ходе процедуры закупки, в том числе заинтересованность отдельных работников в ненадлежащей процедуре запроса предложений для расчета НМЦ;

- заключение ненужных, нерентабельных и убыточных договоров, в том числе с единственным поставщиком, предоставляя отдельным поставщикам льготные условия и прочие преференции;

- ненадлежащие отношения с подрядчиками, поставщиками (неформальные связи, неофициальное общение, устные договоренности) с целью предоставления отдельным поставщикам преференций путем доступа к информации о предстоящей закупке;

- создание условий, при которых реализация договора возможна только в случае заранее подготовленного поставщика - участника мошеннической схемы;

- незаконное послабление при приемке товара, результатов работ (услуг);

- принятие мер по взысканию с поставщиков (подрядчиков, исполнителей) просроченной дебиторской задолженности на сумму недоставленных товаров (недовыполненных работ, недооказанных услуг);

- некорректное внесение данных в единую информационную систему в сфере закупок (далее - ЕИС) (смешение кириллицы и латиницы при написании предмета (наименования) закупки);

- толкование критериев оценки и сопоставления заявок участников закупки в пользу заинтересованных лиц с нарушением установленного порядка оценки и сопоставления заявок.

Суть каждого из коррупционных проявлений состоит в том, что участвующий в сговоре недобросовестный исполнитель заранее предупрежден о фактических условиях предстоящей сделки. Кроме того, определяющим фактором такого проявления является получение выгоды работником заказчика при предоставлении приоритета тем или иным поставщикам (участникам закупки).

Более подробно формы коррупционных проявлений с кратким описанием приемов, применяемых недобросовестными заказчиками и участниками закупок для организации коррупционных взаимодействий, изложены в [Приложении N 1](#) к настоящему Методическим рекомендациям.

3. Методы снижения коррупционных рисков

Существует четыре основных метода снижения коррупционных рисков:

1. *Психологический метод* позволяет воздействовать на первопричину коррупции - стремление работников, занятых организацией и проведением закупочных процедур, к незаконному обогащению. К данному методу относятся:

- проверка анкетных данных, биографии кандидата и отзывов с предыдущих мест работы;

- оценка личностных и профессионально-квалификационных качеств кандидатов на замещение вакантных должностей, занятых организацией и проведением закупочных процедур с учетом соответствия требованиям, предъявляемым к вакансии <1>;

<1> Распоряжение Корпорации от 01.07.2016 N 76

- эффективная мотивация в виде специальных мотивационных программ и материального вознаграждения работников, занятых организацией и проведением закупочных процедур, направленная на стимулирование у работника желания на долговременное сотрудничество с работодателем (построение карьеры).

2. *Технический метод* позволяет исключить или значительно уменьшить вероятность сговора работников и участников рынка. Примерами подобного инструментария могут служить:

- оборудование комнат для проведения заседаний комиссии по осуществлению закупок системами контроля и видеонаблюдения;

- использование современных информационных технологий (системы электронных торгов и электронных торговых площадок), что позволяет исключить непосредственный контакт заказчика и представителя поставщика;

- использование на стадии планирования закупки и согласования расчета НМЦ современных информационно-аналитических программ (Спарк-Интерфакс, Дитрикс Периметр и т.д.). Данные

программы позволяют выявлять аффилированность, и предотвращать возможность возникновения конфликта интересов;

- закупки по существующим коммерческим предложениям или специально сформированным каталогам.

3. *Регламентный (процедурный) метод* направлен на проведение всех закупок в полном соответствии с формализованными внутренними правилами и процедурами, снижающими риск возникновения коррупции.

Создание четких механизмов контроля за точным соблюдением правил, снижающих риск возникновения коррупции, в виде процедуры согласования с подразделениями, не вовлеченными в процедурную часть осуществления закупки, позволяет вести независимый, текущий или последующий контроль проводимых процедур осуществления закупки.

4. *Репрессивный метод* направлен на создание условий, при которых коррупционные действия работников, ответственных за осуществление закупок, невыгодны. В российском законодательстве данный метод реализован через перечень дисциплинарных взысканий (ст. 192 Трудового кодекса Российской Федерации), перечень видов административных наказаний (ст. ст. 7.29-7.32 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях).

За совершение коррупционных нарушений в сфере закупок Уголовным Кодексом Российской Федерации предусмотрена уголовная ответственность:

Статья 200.4 "Злоупотребления в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд";

Статья 200.5 "Подкуп работника контрактной службы, контрактного управляющего, члена комиссии по осуществлению закупок";

Статья 201 "Злоупотребление полномочиями";

Статья 204 "Коммерческий подкуп";

Статья 285 "Злоупотребление должностными полномочиями";

Статья 286 "Превышение должностных полномочий";

Статья 289 "Незаконное участие в предпринимательской деятельности";

Статья 290 "Получение взятки";

Статья 291 "Дача взятки";

Статья 291.1 "Посредничество во взяточничестве";

Статья 292 "Служебный подлог";

Статья 304 "Провокация взятки, коммерческого подкупа либо подкупа в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд".

Добиться ощутимых показателей снижения коррупции позволяет лишь комплексный подход - сбалансированное использование всех методов противодействия коррупции на всех этапах процесса закупок.

4. Меры по снижению коррупционных рисков при осуществлении закупок

Коррупционные риски встречаются на всех этапах закупочного процесса:

- планирование закупок;
- разработка технического задания, определяющего требования к предмету закупки и участникам закупки. Формирование закупочной документации, определяющей условия и порядок проведения процедуры закупки, в том числе требования к предмету закупки и квалификационным данным участников закупки (далее - закупочная документация);
- **расчет начальной (максимальной) цены контракта (НМЦ);**
- подача и прием заявок участников процедуры закупки (далее - участники);
- квалификационный отбор участников;
- оценка предложений участников;
- определение победителя закупки в том числе выбор единственного поставщика при закупке неконкурентным способом;
- заключение и исполнение договора на закупку.

4.1 Этап планирования закупок.

Данный этап является одним из наиболее уязвимых для коррупции, в связи с чем при планировании закупочной деятельности в документах, по которым определяется необходимость в закупке (далее - планы закупок), рекомендуется не допускать:

- закупки товаров (работ, услуг), объективная потребность в которых у Общества, осуществляющего закупку (далее - заказчик), отсутствует или не соответствует целям закупки (лоббирование интересов своих друзей или родственников, занятых производством таких товаров);
- объединение в одну закупку разных объектов закупки, технологически и функционально не связанных между собой, которое ведет к необоснованному ограничению количества участников закупки;
- нарушение сроков размещения в ЕИС планов закупок, планов-графиков закупок.

4.2 Этап разработки закупочной документации.

На данном этапе, в дополнение к предыдущему этапу, при разработке закупочной документации и определения условий и порядка проведения процедуры закупки рекомендуется не допускать "специфичные" требования в виде:

- использования импортного оборудования, имеющего отечественные аналоги, без надлежащего обоснования;
- применения необоснованно дорогостоящих материалов и технологических решений в отсутствие объективных причин;
- подмены объекта закупки, размытости (неясности, неконкретности) и противоречивости условий определения поставщика, подрядчика, исполнителя и условий исполнения договора за исключением случаев приобретения продукции, в отношении которой невозможно однозначно сформулировать и описать соответствующие требования;
- "заточенности" спецификации под конкретного исполнителя (количественные, технические и иные характеристики предмета закупки), которые впоследствии обеспечат выбор способа закупки, либо выбор единственной, заведомо известной организации, способной выполнить условия договора, предусмотренные закупочной документацией;

- умышленного разделения на части (дробление) закупки, ориентировочная стоимость каждой из которых не требует проведения конкурентных процедур закупок, чтобы впоследствии закупить товары (работы, услуги) у заранее известной организации на неконкурентной основе;

- умышленного завышения или занижения количества (объема) поставляемой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) по сравнению с необходимым количеством (объемом), или занижения перечня определенных товаров (работ, услуг), для того чтобы впоследствии, ссылаясь на якобы срочную необходимость в этой продукции (выполняемых работах, оказываемых услугах), произвести закупку на неконкурентной основе у организации, вступившей в коррупционный сговор с представителем заказчика;

- установления критериев отбора поставщика, подрядчика, исполнителя (далее - участники закупки), необоснованно ограничивающих их количество;

- установления заведомо невыполнимых сроков исполнения обязательств по договору с целью ограничения участников закупки;

- размещения в ЕИС неполного комплекта документов или извещений и документации об осуществлении закупки, не позволяющего сформировать потенциальному участнику свое предложение и принять участие в закупке.

4.3 Этап **расчета начальной (максимальной) цены договора (контракта).**

На данном этапе идентификаторами коррупционных рисков могут являться следующие нарушения:

- определение размера НМЦ при игнорировании способов и правил, содержащихся в методических рекомендациях или утвержденных нормативными правовыми актами <2>;

<2> Постановления Правительства РФ от 12.04.2018 N 439 и от 18.08.2010 N 636; Приказ Минэкономразвития России от 02.10.2013 N 567; Методические рекомендации по определению НМЦ договора (Приложение 5 Единого положения о закупке в Государственной корпорации "Ростех".

- превышение НМЦ при заключении договора (контракта) по итогам закупки;

- отличие НМЦ, установленной в извещении, от НМЦ, указанной в утвержденном плане закупки, более чем на 10 %;

- в случае проведения закупки по лотам в извещении и документации о закупке не указано НМЦ отдельно по каждому лоту;

- в целях завышения стоимости НМЦ договора на стадии ее формирования, принятие инициатором закупки к расчету цены коммерческих предложений от аффилированных с инициатором поставщиков по завышенным расценкам;

- заключение договора с участником, предложившим цену договора, сниженную более чем на 25% по сравнению с НМЦ, без применения антидемпинговых мер, предусмотренных ЕПОЗ, в связи со сговором или аффилированностью участника с заказчиком;

- по обоснованности заключения договоров с единичными расценками без фиксированного объема продукции.

4.4 Этап подачи и приема заявок.

На данном этапе рекомендуется не допускать:

- формирование некорректных/предвзятых критериев оценки заявок участников закупки в пользу заинтересованных лиц;
- оказания помощи в составлении заявки любому участнику закупки;
- прямых контактов и переговоров с потенциальными участниками закупок;
- картельных соглашений (сговоров), способных привести к повышению или поддержанию цен на торгах <3>.

<3> Распространенные Картельные схемы:

1 способ: соглашение между конкурентами об ограничении участия, либо подачи неконкурентоспособных предложений.

2 способ: "таран". На аукцион подается несколько заявок (не менее трех). Одна заявка от планируемого победителя, две другие - от фирм-однодневок. Задача фирм-однодневок - резко демпинговать в цене до уровня, на котором добросовестные участники не готовы исполнять контракт. На последних минутах аукциона потенциальный победитель должен занять третье место, при этом его ценовое предложение должно незначительно отличаться от участника, занимавшего на тот момент четвертое место. На этапе рассмотрения вторых частей заявок фирмы-однодневки, занявшие первые два места, отклоняются из-за отсутствия у них документов или средств и победителем признается фирма, занявшая третье место.

- предоставления неполной или противоречивой информации о закупке, подмену разъяснений положений документаций о закупке при ответе на запросы потенциальных участников;

- дискриминационных разъяснений или изменений в документацию о закупке;

- манипуляции с заявками участников закупки, включая принятие опоздавших предложений, потерю поступивших заявок, регистрацию заявок не в том порядке, в котором они поступили, отказ в приеме и регистрации конверта с заявкой на участие в открытом конкурентном способе закупок, на котором не указана информация о подавшем его лице, и требование о предоставлении соответствующей информации в

случае проведения закупки в бумажной форме.

- некорректного внесения данных в единую информационную систему (далее - ЕИС) (смешение кириллицы и латиницы при написании наименования закупки);

Заказчик обязан обеспечивать сохранность, неприкосновенность и конфиденциальность поданных заявок и обеспечить рассмотрение их содержания только после вскрытия конвертов с заявками на участие в закупке в случае проведения закупки в бумажной форме.

При выявлении факта вступления участников закупки в сговор с целью влияния на цену закупки или деления рынка искусственным проигрышем, необходимо информировать Федеральную антимонопольную службу (ФАС России).

4.5 Этап проведения квалификационного отбора участников закупки (процедуры по определению поставщика).

На данном этапе могут создаваться условия для совершения коррупционных действий, таких как:

- консультирование работников лоббируемой организации по различным вопросам предстоящих торгов;

- информирование лоббируемой организации о других участниках закупки, о содержании представленных ими заявок на участие в закупке;
- "обработка" членов закупочной (конкурсной) комиссии (далее -ЗК) с целью склонения их к определению победителем в конкурентной процедуре закупки лоббируемой организации;
- установление субъективной оценки предложений участников закупки, которая дает возможность для манипуляций и предвзятой оценки;
- оглашение неполной или неверной информации о предложениях конкурентов;
- сокрытие информации о наличии или отсутствии документов;
- подлог, изменения, непринятие заявок на участие в закупке в случае проведения закупки в бумажной форме;
- разглашение сведений, содержащихся в заявке и информации о ходе рассмотрения заявок участников закупки до размещения протокола рассмотрения заявок в ЕИС/сайте заказчика.

Нарушение конфиденциальности или недостаток гласности также могут создавать неравные условия для участников закупки.

4.6 Этап оценки предложений участников и выбора победителя закупки.

На данном этапе рекомендуется не допускать:

- необоснованной дискриминации или предоставления необоснованной преференции отдельным участникам закупки;
- проведения оценки заявок участников закупки по критериям, не установленным в документации о закупке;
- неразмещения или нарушения сроков размещения в ЕИС/сайте заказчика результатов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).

4.7 Этап заключения договора (контракта).

На данном этапе в целях минимизации коррупционных манипуляций, рекомендуется не допускать:

- необоснованных изменений условий договора, не соответствующих условиям закупки и требованиям ЕПОЗ;
- нарушения условий договора (внесения аванса без обеспечения исполнения обязательств по договору или полной оплаты до выполнения всего объема работ);
- заключения договора (контракта) без предоставления победителем закупки, обеспечения (залога) исполнения договора (контракта) в случае наличия такого условия в закупочной документации;
- заключения договора (контракта) с победителем закупки при обнаружении у него не соответствия требованиям, указанным в документации о закупке, или предоставления им недостоверной информации в отношении своего соответствия указанным требованиям;
- затягивания (препятствия) процедуры обжалования закупки;
- затягивания (ускорения) срока заключения контракта;
- необоснованного отказа от заключения контракта.

4.8 Этап исполнения договора (контракта).

На данном этапе рекомендуется не допускать:

- нарушения условий договора, оплата фактически не поставленных товаров (не выполненных работ, не оказанных услуг), оплата товаров (работ, услуг) более низкого качества, чем предусмотрено договором, и др.);

- образования кредиторской и (или) дебиторской задолженности по результатам выполнения работ;

- необоснованной смены соисполнителей в ходе выполнения работ;

- несоответствия фактических сроков выполнения работ календарному плану;

- внесения изменений и дополнений в договор, позволяющих продлить срок исполнения, увеличить затраты заказчика, увеличить или уменьшить количество либо ухудшить качество закупаемых товаров (работ, услуг), которые не влекут улучшения условий исполнения договора для заказчика;

- затягивания заказчиком предоставления сведений и информации, необходимых для исполнения условий договора (контракта);

- необоснованного отвлечения поставщика (подрядчика, исполнителя) от исполнения условий договора (контракта);

- обременения договора (контракта) дополнительными условиями, не связанными с предметом договора;

- заключения дополнительных соглашений об изменении существенных условий договора (контракта), за исключением случаев, предусмотренных Законом о контрактной системе и ЕПОЗ;

- необоснованно жестких (мягких) или необъявленных условий приемки товаров (работ, услуг) по договору (контракту);

- необоснованного затягивания (ускорения) сроков приемки и оплаты предмета договора (контракта);

- подписания актов приемки товаров (работ, услуг) и оплаты товаров (работ, услуг) до фактической поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг);

- отсутствия контроля за исполнением условий контракта, в том числе гарантийных обязательств;

- необоснованных претензий по количеству (объемам) товаров (работ) и качеству товаров (работ, услуг);

- нарушения сроков оплаты за принятый товар (работу, услугу);

- освобождения от ответственности поставщика (подрядчика, исполнителя) за неисполнение или ненадлежащее исполнение им обязательств, предусмотренных контрактом (за исключением случаев, когда неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств произошло вследствие непреодолимой силы или по вине заказчика).

В случае выявления ненадлежащего исполнения обязательств по договору рекомендуется организовывать претензионную работу по взысканию неустойки в виде штрафов и пеней за каждый день просрочки исполнения обязательств в соответствии с условиями, предусмотренных в договоре (контракте).

Система по снижению коррупционных рисков должна основываться на комплексном подходе к процессу осуществления закупок, состоящем из повышения уровня открытости и прозрачности всех этапов осуществления закупок, повышения уровня профессионализма работников и их персональной ответственности за эффективность осуществления закупок и результативность.

Основным способом определения поставщика (исполнителя, подрядчика) при планировании закупок должно быть проведение конкурентных способов закупок.

В случае закупки способом у единственного поставщика являющегося неконкурентным способом закупки и проводимым по основаниям, изложенным в п.6.6.2. ЕПоЗ, решение о проведении закупки принимает ЗК/руководитель заказчика исходя из пояснений инициатора закупки с подробным обоснованием выбора данного способа закупки, выбора конкретного поставщика и цены договора.

Учитывая, что закупки у единственного поставщика влекут за собой возможность возникновения коррупционных рисков, рекомендуется представителям подразделений безопасности ответственным за профилактику коррупционных правонарушений организовать предварительную проверку (согласование) пояснительной записки инициатора закупки с подробным обоснованием закупки.

Порядок закупки у единственного поставщика изложен в разделе 16 ЕПоЗ.

5. Механизмы предупреждения коррупции при осуществлении закупок

Работники, ответственные за профилактику коррупционных правонарушений, в своей повседневной практической деятельности должны применять современные механизмы предупреждения коррупции в сфере закупок, которые основаны на:

- профессиональной и антикоррупционной подготовке лиц, вовлекаемых в закупочный процесс;
- беспристрастности и установлении юридической ответственности в отношении лиц, вовлеченных в закупочный процесс, в том числе членов коллегиальной структуры, за умышленное или по небрежности введение руководителя Общества (коллегиальной структуры) в заблуждение относительно определенных обстоятельств закупки;
- обеспечении гласности и прозрачности закупок;
- установлении четких и формализованных процедур при осуществлении закупок, обеспечивающих контроль выполнения условий закупки и защиту конкуренции;
- анализе и обобщении проведенных закупок.

К механизмам противодействия коррупции относятся следующие мероприятия:

5.1. Профессиональная компетентность.

Вовлечение в закупочный процесс только тех лиц, которые обладают необходимыми теоретическими и практическими познаниями в соответствующих вопросах закупок (планирование закупок, порядок проведения процедур закупок, определение технических и иных требований к предмету закупки, юридически правильное заключение договоров на закупки и др.), а также прошедших специальную антикоррупционную подготовку по вопросам противодействия коррупции в закупочной деятельности на семинарах, лекциях, других обучающих и разъяснительных мероприятиях.

В соответствии с требованиями п. 2.14 и п. 2.15 Положения о закупочной комиссии Приложение N 1 к ЕПоЗ (далее - Положение о ЗК), не менее 50% членов ЗК и секретарь ЗК, должны иметь документ, подтверждающий прохождение ими обучения (повышения квалификации) в области организации и проведения закупочной деятельности.

Профессиональная компетентность включает в себя общую совокупность объективно необходимых навыков и знаний, практический опыт, индивидуально-психологические качества и соответствующие профессиональные позиции.

В связи с вышеизложенным рекомендуется:

- при проведении проверочных мероприятий по кандидатам на должности, связанные с закупочной деятельностью, при анализе анкетных данных, биографии кандидата и отзывов с предыдущих мест работы обращать внимание на антикоррупционную устойчивость и склонность к коррупции;

- строго регламентировать полномочия работников, связанных с закупочной деятельностью;

- к работникам, нарушившим должностные обязанности, инициировать применение мер дисциплинарной ответственности в рамках трудового законодательства;

- инициировать создание системы повышения квалификации не только работников, задействованных на всех стадиях закупочного процесса, но и работников, осуществляющих согласование и контроль, а также обеспечить постоянное их информирование об изменениях и новациях в сфере закупок.

5.2. Беспристрастность и юридическая ответственность членов ЗК.

Для обеспечения непристрастности работников, участвующих в закупочной деятельности, значительным антикоррупционным эффектом обладают правила которые:

- исключают участие в закупках лиц, имеющих личную, в том числе финансовую или иную "внеслужбную" заинтересованность в принятии конкретных решений по результатам закупки;

- устанавливают дисциплинарную, административную, уголовную ответственность в отношении лиц, вовлеченных в закупочный процесс и не сообщивших представителю заказчика о наличии у них личной заинтересованности в результатах закупки.

Требования по обеспечению непристрастности членов ЗК установлены в Положении о ЗК, к данным требованиям относятся:

- запрет на членство в ЗК лицам, лично заинтересованным в результатах определения поставщиков; способным оказать влияние на участников закупки; лично подавшим заявки на участие в закупке или состоящим в штате организации, подавшей данные заявки (п. 2.6.1 Положения о ЗК);

- запрет на членство в ЗК лицам, у которых близкие родственники (родители и дети, дедушки, бабушки и внуки, полнородные и неполнородные братья и сестры, супруг (супруга), являются выгодоприобретателями, единоличным исполнительным органом общества, индивидуальным предпринимателем или входящим в иные органы управления юридического лица, являющегося участником закупки (п. 2.6.2 Положения о ЗК);

- обязанность членов ЗК предоставлять подписанное заявление о непристрастности и неразглашении информации, беря на себя обязанность не разглашать, не предоставлять копий, не публиковать, не раскрывать в какой-либо иной форме третьим лицам без получения предварительного письменного согласия заказчика в течение 3 (трех) лет со дня проведения последнего заседания ЗК в каждой конкретной процедуре закупки (п. 3.3.4 Положения о ЗК);

- обязанность членов ЗК не принимать участия в голосовании по вопросу повестки заседания, заявлять самоотвод и уведомить о причинах самоотвода секретаря ЗК в случае возникновения каких-либо обстоятельств, указывающих на личную заинтересованность в рассмотрении вопроса повестки заседания или в результатах проведения закупки, в том числе установленных в п. 2.6 Положения о ЗК (п. 3.3.10 Положения о ЗК);

- ответственность в соответствии с нормами законодательства в случае нарушения членом ЗК порядка проведения закупки (п. 10.1 Положения о ЗК);

- обязанность члена ЗК в течение одного рабочего дня письменно сообщать председателю ЗК и/или руководителю Общества о фактах нарушения другими членами ЗК законодательства, и/или Положения о закупке, и/или внутренних правовых актов, принятых в развитие Положения о закупке, и/или требований извещения, документации о закупке (п. 10.1 Положения о ЗК).

В целях исключения фактов возникновения конфликта интересов у работников, участвующих в закупочной деятельности и членов ЗК, рекомендуется включение в состав закупочных комиссий организаций Корпорации представителей подразделений безопасности ответственных за профилактику коррупционных правонарушений.

5.3. Гласность и прозрачность закупок.

Данный механизм является важнейшим механизмом предупреждения коррупции, обеспечивающим возможность текущего и последующего контроля за всеми действиями и решениями лиц и коллегиальных структур, вовлеченных в закупочный процесс.

В целях минимизации коррупционных рисков, связанных с коррупционным сговором, информация о закупках (план закупок, извещение и документация о конкурентной закупке, протоколы ЗК о проведении конкурентной закупки и по итогам закупки, а также иные документы) в соответствии с требованиями Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц", должна размещаться в ЕИС.

Корпорация и организации Корпорации официальную информацию о закупке размещают (публикуют) в ЕИС www.zakupki.gov.ru или на официальном сайте заказчика - www.rt-ci.ru. (п. 3.2 ЕПОЗ).

В ходе проведения закупочного процесса все основные действия и решения должностных и иных лиц, а также коллегиальных структур заказчика должны быть оформлены документально.

Обмен информацией между заказчиком и потенциальными поставщиками (подрядчиками, исполнителями) должен осуществляться только в письменном виде и в таких формах, которые позволяют достоверно установить, что информация исходит от соответствующей стороны (подписанные оригиналы документов на бумажном носителе, копии документов на бумажном носителе, удостоверенные печатью и подписью уполномоченного лица и предоставленные по почте или через курьера; электронные документы).

5.4 Рассмотрение жалоб участников закупки.

Важное значение в механизме предупреждения коррупции имеет право участника закупки на обжалование решений и действий (бездействия) заказчика. Жалобы, как правило, поступают от организаций, которым был ограничен доступ к процедуре закупки или от участников, предложения которых не были приняты к рассмотрению или отклонены.

В соответствии с требованиями п. 22.2 ЕПОЗ в Корпорации и ГО ХК (ИС) созданы Комиссии по рассмотрению жалоб на закупки, которые по результатам рассмотрения жалобы принимают решение; формируют заключение, содержащее обоснованные доводы и рекомендации по устранению выявленных нарушений; информируют органы управления заказчика, организатора закупки, специализированной организации о выявленных нарушениях и вносят предложения о проведении мероприятий, направленных на устранение выявленных нарушений, в том числе о привлечении к ответственности виновных лиц.

Кроме того, жалобы на нарушения, допущенные при заключении договоров без проведения конкурсной процедуры или в случае заключения договоров с организациями, принадлежащими работникам Корпорации, организациям Корпорации или лицам, состоящим с ними в близком родстве или свойстве, могут поступать от граждан через ИС "Горячая линия" Корпорации. Данные жалобы (обращения) в обязательном порядке принимаются к проверке и в случае подтверждения доводятся до руководства Корпорации.

5.5. Недопущение, ограничений или устраниений конкуренции.

Закупки с применением конкурентных и неконкурентных процедур (у единственного поставщика) необходимо осуществлять на основании заранее разработанной и утвержденной закупочной документации.

В закупочной документации следует исключить упоминание конкретных товарных знаков, знаков обслуживания, фирменных наименований, патентов, эскизов, моделей, конкретных производителей или поставщиков товаров (работ, услуг), за исключением случаев, прямо предусмотренных законодательством. Данные действия не только нарушают принципы равноправия и конкуренции участников гражданских отношений, но и создают предпосылки для закупки соответствующих товаров (работ, услуг) у организации, представители которой вступили в коррупционный сговор с представителями заказчика. Когда же это невозможно (например, отсутствует конкретный способ описания требований к предмету закупки), в документации следует указывать, что может быть произведена закупка аналогичных товаров (работ, услуг). При этом во избежание различного толкования термина "аналогичные товары (работы, услуги)", в том числе из коррупционных побуждений, в условиях закупочной документации целесообразно дать этому термину четкое определение.

5.6. Контроль подготовки (согласование) проекта договора.

Система согласования проекта договора со стороны структурных подразделений Общества независимых от инициатора закупки создает для работников, вовлеченных в закупочный процесс, барьер в необходимости обоснования целесообразности закупки по ценам, существенно превышающим среднерыночные, или преимущество организаций, имеющих низкую или отрицательную деловую репутацию, а также способности надлежащего выполнения условий закупки. Данный механизм реализуется за счет изучения конъюнктуры рынка и включает в себя анализ сведений, содержащихся на/в:

- запросах о предоставлении информации о рыночных ценах продукции не менее чем от 3 (трех) разных поставщиков, специализирующихся на поставке требуемой продукции, информация о которых имеется в свободном доступе;

- сообщениях о заинтересованности в проведении открытой процедуры закупки размещенных на сайте ООО "РТ-Комплектимпекс" - www.rt-ci.ru;

- ранее заключенных договорах;

- информации о ценах продукции в реестре закупок, проведенных в соответствии с требованиями Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд", и Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" размещенной в ЕИС или в едином реестре государственных и муниципальных контрактов;

- официальных сайтах организаций;

- рекламных каталогах и проспектах организаций.

Изучение конъюнктуры рынка также позволит получить информацию:

- о рыночных ценах на предполагаемые к закупке товары (работы, услуги) для определения ориентировочной цены на товары (работы, услуги), включаемой в план закупок, и принятия правильного решения о выборе вида процедуры закупки, и (или) выбора организации, у которой может быть произведена закупка с применением процедуры закупки из одного источника, а также предупреждения о заключении невыгодных сделок по завышенным ценам;

- об организациях - монополистах, (производителях предполагаемых к закупке товаров (работ, услуг), сбытовых организаций и т.д.).

Если в ходе изучения конъюнктуры рынка (определения НМЦ) будет выявлено отсутствие на рынке продукции с требуемыми характеристиками и (или) отсутствие предложений на ее поставку в соответствии с установленными условиями проекта договора, необходимо обеспечить уточнение требований к продукции с учетом результатов анализа рынка и повторно выполнить анализ сведений.

5.7. Анализ и обобщение проведенных закупок.

Следует систематически осуществлять анализ и обобщение проведенных закупок уделяя особое внимание отдельным фактам, которые могут свидетельствовать о возможной коррупции, таким как:

- систематическое заключение на неконкурентной основе договоров с одной и той же организацией при отсутствии достаточного документального обоснования таких закупок, особенно когда решение об этих закупках принимается на неколлегиальной основе;

- заключение по результатам процедур закупок договоров с организациями, которые впоследствии ненадлежащим образом исполняют условия заключенных договоров;

- заключение договоров у единственного поставщика по п. 6.6.2 (9) в целях исполнения обязательств по заключенному заказчиком договору с третьим лицом при выполнении совокупности следующих условий: отсутствие времени на проведение конкурентных способов закупки, отсутствие складских запасов необходимой продукции в объеме, необходимом для исполнения обязательств, объем закупаемой продукции не должен превышать объем такой продукции, необходимый для исполнения обязательств перед третьим лицом;

- заключение договоров по результатам процедур закупок по истечении значительного периода времени с момента принятия решения о заключении договора;

- закупка товаров (работ, услуг), которые впоследствии оказались невостребованными в деятельности заказчика;

- внесения изменений и дополнений в договоры на закупку определенных товаров в интересах поставщика.

Результаты проводимых анализов и обобщений заказчиком необходимо подвергать коллегиальному обсуждению в целях:

- выработки мер по совершенствованию системы осуществления закупок для повышения их эффективности;

- выявления и устранения факторов, способствующих коррупционным и иным злоупотреблениям в закупках;

- выявления фактов совершения при осуществлении закупок правонарушений, создающих условия для коррупционных правонарушений и принятия по этим фактам, мер реагирования.

6. Задачи ответственным по профилактике коррупционных правонарушений

В национальном плане противодействия коррупции на 2018-2020 годы <4>, предусмотрены задачи по совершенствованию мер по противодействию коррупции, в том числе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд и в сфере закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц.

<4> Указ Президента РФ от 29.06.2018 N 378

Совершенствование мер по противодействию коррупции в сфере закупок заключается:

- в выявлении и минимизации коррупционных рисков, позволяющих работникам, вступать в коррупционный сговор и совершать коррупционные деяния в закупочной деятельности;

- в использовании современных технологий в работе по противодействию коррупции;

- в изучении типовых примеров, в которых описываются случаи возникновения конфликта интересов у работника, участвующего в закупочной деятельности. Типовые примеры изложены в приложении N4 Методических рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции разработанных Минтрудом России 08.11.2013 и одобрены Президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции;

- в проведении совместно со специалистами по выявлению, предупреждению и урегулированию конфликта интересов работы, направленной на выявление личной заинтересованности работников при осуществлении закупок, которая приводит или может привести к конфликту интересов;

- в целях исполнения принципов и требований антикоррупционного законодательства предусмотреть включение в заключаемые договора, соглашения, контракты антикоррупционной оговорки в виде отдельного раздела.

Для исполнения данных задач ответственному за профилактику коррупционных правонарушений рекомендуется:

1. Определить перечень работников, участвующих в осуществлении закупки. В целях выявления их личной заинтересованности, которая приводит или может привести к конфликту интересов, необходимо проанализировать имеющуюся информацию о работнике и его близких родственниках.

2. Организовать добровольное ежегодное предоставление работниками, участвующими в осуществлении закупки, декларации о возможной личной заинтересованности.

3. Не реже одного раза в год проводить консультативно-методические совещания, направленные на информирование работников, участвующих в осуществлении закупок, с организацией добровольной оценки знаний работников по следующим вопросам:

- понятия "конфликт интересов" и "личная заинтересованность";

- обязанность принятия мер по предотвращению и урегулированию конфликта интересов;

- привлечение к ответственности должностных лиц за непринятие мер по предотвращению и (или) урегулированию конфликта интересов;

- порядок уведомления о возникновении личной заинтересованности при исполнении должностных обязанностей, которая приводит или может привести к конфликту интересов;

- ответственность за неисполнение указанной обязанности;

- иная признанная целесообразной к сообщению информация.

4. В случае привлечения работника к ответственности за коррупционное правонарушение, допущенное при осуществлении закупки, рекомендуется обеспечить с соблюдением законодательства Российской Федерации ознакомление иных работников с последствиями незаконных действий (бездействия).

5. В рамках оценки наличия рисков на этапе планирования и осуществления закупки необходимо определить:

- соответствие конкретной цели объекта закупки требованиям к закупаемой продукции на предмет возможного наличия фактов, свидетельствующих о создании преференций для отдельных участников закупки;

- количество поставляемого товара, объем выполняемых работ (услуг);

- планируемые сроки исполнения условий договора;
- начальную (максимальную) цену (в том числе с единственным поставщиком);
- проанализировать поступившие коммерческие предложения на предмет отсутствия информации, свидетельствующей о возможном возникновении у работников личной заинтересованности при осуществлении закупки;
- размер аванса и этапы оплаты;
- дополнительные требования к участникам закупки и их обоснование;
- оценку (согласование) пояснительной записки инициатора закупки с обоснованием выбора способа закупки, выбора конкретного поставщика и расчета цены договора, при этом необходимо принимать во внимание, что закупки у единственного поставщика влекут возможность возникновения коррупционных рисков;
- иную информацию, свидетельствующую о совершении коррупционного правонарушения.

Особое внимание необходимо уделить объектам закупок с высокими коррупционными рисками: НИОКР, инструменты, высокотехнологичное оборудование и продукция и т.д.

Необходимо учитывать, что закупки в области ВТС не подпадают под правовое регулирование ЕПоЗ. При принятии решения об отнесении закупок к области ВТС (закупки в области ВТС) заказчики обязаны учитывать следующие критерии:

- приобретаемая продукция используется исключительно в области ВТС;
- наличие государственного администрирования при определении состава сделки (решения уполномоченного в области ВТС органа государственной власти).

6. В рамках оценки наличия рисков на этапе исполнения договора рекомендуется:

- участие в мероприятиях по осуществлению контроля сроков иных аспектов исполнения обязательств (в том числе гарантийного обязательства), предусмотренных условиями договора. В случае выявления нарушений исполнения договора организовать контроль за направлением поставщику (подрядчику, исполнителю) претензий (требований) об уплате неустоек (штрафов, пеней).

7. Заключительное положение

Реализация мероприятий по минимизации коррупционных рисков в закупочной деятельности создает требования по строгому соблюдению работниками Общества норм действующего законодательства Российской Федерации, регулирующего систему закупок и ЕПоЗ, а также локально-правовых актов, принятых в его развитие и направленных на внедрение эффективного механизма по профилактике и пресечению коррупционных проявлений в процессе осуществления закупок.

Организует непрерывную комплексную работу по повышению уровня образования и профессиональной компетенции работников занятых в сфере закупок, системного контроля выполнения возложенных на них обязанностей и задач, а также формированию нетерпимости ко всему спектру коррупционных проявлений в сфере закупок.

Приложение N 1 "Недолжные приемы в закупках".

Данные приемы разработаны Центром перспективных управленческих решений Антикоррупционный центр НИУ ВШЭ и предназначены для описания приемов, применяемых недобросовестными заказчиками и участниками закупок для организации коррупционных взаимодействий на всех этапах закупочного

процесса.

Приложение N 1
к Методическим рекомендациям
"О мерах по снижению коррупционных рисков
при осуществлении закупочной деятельности
организациями Государственной корпорации "Ростех"

Недолжные приемы в закупках.

Этап I. Подготовка и планирование закупки

1. **Удачный выбор** - в план закупочной деятельности включаются закупки:

- дорогостоящих нестандартных / уникальных товаров, работ, услуг (далее-ТРУ), "справедливую" цену которых сложно рассчитать;
- ТРУ, требующихся на постоянной / массовой основе;
- "предметов роскоши".

2. Подбор "лояльных" исполнителей - **вращающаяся дверь.**

К участию в закупке привлекается организация, готовая следовать указаниям заказчика относительно участия в закупке и выплачивать заказчику "коррупционное" вознаграждение.

К участию в закупке привлекается:

- организация, в которой ранее работали / являлись собственниками / учредителями одно или несколько должностных лиц заказчика;
- организация, в которую перешли на работу одно или несколько должностных лиц заказчика

3. **Сговор с существующими организациями.**

К участию в закупке привлекается:

- организация, готовая следовать указаниям заказчика относительно участия в закупке и выплачивать заказчику "коррупционное" вознаграждение;
- **недобросовестный заказчик договаривается о взаимодействии с существующими, формально неподконтрольными ему, участниками рынка.**

4. Создание пула "лояльных" исполнителей - **фиктивный пул.**

Для участия в закупке формируется группа "лояльных" исполнителей, позволяющая решать задачи, непосильные для одной организации.

В пул включаются аффилированные друг с другом компании. На практике они представляют собой "аватары" одного и того же "лояльного" исполнителя.

5. **Создание пула "лояльных" исполнителей - реальный пул.**

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.

6. Формирование инфраструктуры - лояльная экспертиза.

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.

Для участия в закупке формируется группа "лояльных" исполнителей, позволяющая решать задачи, непосильные для одной организации.

7. Формирование инфраструктуры - лояльная разработка и проверка проектно-сметной документации.

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.

8. Формирование инфраструктуры - лояльный строительный контроль.

Для осуществления обязательного строительного контроля в отношении работ / услуг, выполненных "лояльным" исполнителем, создается или привлекается организация, контролируемая таким исполнителем или заказчиком.

9. Льготы для "лояльного" исполнителя.

Для "лояльного" исполнителя за рамками закупочной процедуры создаются преимущества, повышающие его конкурентоспособность, например:

- ускоренное получение необходимых разрешительных документов

с одновременным затруднением их оформления для "нелояльных" конкурентов;

- получение льготных кредитов.

Этап 2. Организация и проведение закупки

10. 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).

11. Выполнение работ заранее: силами заказчика.

На момент проведения закупки работы, являющиеся предметом закупки, уже выполнены, полностью или частично, силами "лояльного" исполнителя (или контролируемых им организаций).

12. Замена закупки выдачей субсидии.

Государственный орган не проводит закупку в соответствии с 44-ФЗ, 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.

13. Выбор 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

14. Выбор способа закупки - **замена закупки договором 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.

15. Завышение НМЦ - **запрос коммерческих предложений у "лояльных" организаций.**

При использовании метода сопоставимых рыночных цен для расчета НМЦ заказчик направляет запросы коммерческих предложений только в те организации, которые готовы заявить завышенную цену. Тем самым обеспечивается получение высокой средней цены и, соответственно, НМЦ.

16. Завышение НМЦ - **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.

17. Завышение НМЦ - **включение в калькуляцию необоснованных затрат.**

При использовании затратного метода для расчета НМЦ 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.

18. Завышение НМЦ - **завышение стоимости отдельных элементов закупки.**

При расчете НМЦ заказчик завышает не ключевые показатели, а дополнительные расходы: стоимость составляющих оборудования, являющегося предметом закупки, размер оплаты труда работников, участвующих в реализации контракта.

19. Завышение НМЦ - **неправильный расчет ключевых показателей.**

При использовании проектно-сметного или затратного метода для расчета НМЦ коррумпированный заказчик использует завышенные значения соответствующих показателей (количество товара, масштабы

работ и т.д.) с целью увеличения стоимости работ, и соответственно, НМЦ.

20. Завышение НМЦ - многократное направление запросов коммерческих предложений.

Если при использовании метода сопоставимых рыночных цен для расчета НМЦ 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.

21. Завышение НМЦ - 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.

22. Завышение НМЦ - необоснованное применение коэффициентов.

При использовании проектно-сметного метода для расчета НМЦ заказчик не использует понижающие или использует повышающие коэффициенты к расценкам, установленным в сборниках сметных норм на различные виды работ, без надлежащего обоснования.

23. Завышение НМЦ - использование наиболее высоких предельных отпускных цен на ЖНВЛП (жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты).

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.

24. Завышение НМЦ - завышение предельных цен при установлении нормативных затрат.

В утверждаемом государственным органом ведомственном перечне закупаемых ТРУ устанавливаются завышенные предельные цены.

25. Завышение НМЦ - 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.

26. Завышение НМЦ - 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 НМЦ, впоследствии получив дополнительный "коррупционный доход" за счет низкого качества выполняемых работ.

27. Завышение НМЦ - 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.

28. 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.

29. Ограничение конкуренции: закупка ТРУ, неприменимых для ликвидации последствий 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 закупаются ТРУ, которые неприменимы или избыточны с точки зрения ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.**

30. Ограничение конкуренции: закупка спустя длительное время после возникновения 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 закупка осуществляется спустя длительное время после возникновения чрезвычайной ситуации, когда возможность ликвидации ее последствий уже маловероятна.**

31. 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.**

32. Ограничение конкуренции: дробление закупки.

Заказчик реализует возможность, предоставленную п.3 ч.1 ст.93 N44-ФЗ (или аналогичными нормами положения о закупке): искусственно разделяет общий объем закупаемых ТРУ на части, стоимость которых не превышает 100 тыс. руб. (или 400-500 тыс. руб.) с целью осуществления этих мелких закупок у единственного поставщика.

33. 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.

34. 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).

35. Ограничение конкуренции: закупка у МСП и СОНО (малого среднего предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций).

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 ТРУ, которые обычные поставляют "нелояльные" крупные организации, с тем чтобы избежать конкуренции и обеспечить победу "лояльной" МСП/СОНО.

36. Ограничение конкуренции: закупка культурно-развлекательных мероприятий.

Заказчик реализует возможность, предоставленную п.18 ч.1 ст.93 N44-ФЗ: 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.

37. 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 немашиночитаемом графическом формате и т.д.

38. 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 "нелояльными" участниками.

39. 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.

40. 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.

41. Ограничение конкуренции: закупка товаров конкретных производителей.

Заказчик включает в закупочную документацию требования, под конкретные товары:

- указывая конкретный товарный знак / марку;

- детализируя требования таким образом, что под них подходит только продукция конкретного производителя;

- 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.

42. Ограничение конкуренции: большой размер обеспечения заявки / контракта.

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.

43. Ограничение конкуренции: недостаточно детализированное описание предмета закупки.

Заказчик включает в конкурсную документацию расплывчатые требования, не позволяющие определить итоговый объем закупаемых ТРУ, их важные характеристики и стоимость. В результате "нелояльные" организации не решаются принять участие в закупке.

44. Ограничение конкуренции: необоснованно низкая НМЦ.

Заказчик устанавливает слишком низкую НМЦ, невыгодную для участников рынка, в результате чего "нелояльные" организации не принимают участие в закупке.

Заказчик при этом стремится обеспечить получение "лояльным" исполнителем необходимого опыта для использования в последующих более "дорогих" закупках или рассчитывает компенсировать заниженную НМЦ путем заключения дополнительных соглашений с "лояльным" исполнителем.

45. Ограничение конкуренции: укрупнение закупки.

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. Данный прием также позволяет завысить НМЦ.

46. Ограничение конкуренции: отсутствие объективных критериев оценки.

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.

47. 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.

48. 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).

49. 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.

50. Ограничение конкуренции: возможность не учитывать опыт "нелояльных" участников.

Определяя критерии оценки заявок, заказчик устанавливает такие требования к опыту, которые позволяют "отсечь" 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).

51. 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.

52. Ограничение конкуренции: требования об использовании специфических ресурсов.

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.

53. 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.

54. 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.

55. 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.

56. Ограничение конкуренции: требования о наличии лицензий, сертификатов, членства в СРО.

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.

Дополнительно может создаваться ситуация, при которой лицензия / сертификат выдается только определенной контролируемой организацией, которая всячески затрудняет их получение "нелояльными" участниками.

57. Ограничение конкуренции: отмена закупки до окончания срока подачи заявок.

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.

58. Ограничение конкуренции: "гаран".

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.

59. 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.

60. 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.

61. 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".

62. Ограничение конкуренции: повторное проведение запроса котировок.

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.

63. 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.

64. 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

Этап 3. Исполнение договора (контракта)

65. Заключение дополнительных соглашений.

При изначальном установлении невыгодных условий в целях победы "лояльного" исполни-

теля (занижение НМЦ, 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.95 №44-ФЗ.

66. Недобросовестное использование субподряда: передача всех работ на субподряд.

"Лояльный" исполнитель, получивший контракт, не выполняет его самостоятельно, а пере-

дает 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.

67. 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

коррупционноремкие работы (закупка оборудования и материалов и т.п.). Остальные работы передаются на субподряд.

68. Недобросовестное использование субподряда: дробление субподряда.

Исполнитель, получивший контракт с НМЦ 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 10%. Такой прием используется для сокрытия соисполнителей и обхода требований ч. 23 ст. 34 N44-ФЗ.

69. 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.

70. 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.

71. Приемка невыполненных работ: без принятия действий по завершению работ.

Заказчик, зная, что работы не были выполнены в полном объеме или были выполнены некачественно, подписывает акты приемки работ у "лояльного" исполнителя. **Действий по обеспечению завершения таких работ или устранению допущенных нарушений не предпринимается.**

72. Приемка невыполненных работ: с последующей закупкой ремонтных работ.

Заказчик, зная, что работы не были выполнены в полном объеме или были выполнены некачественно, подписывает акты приемки работ у "лояльного" исполнителя. **После этого заказчик проводит новую закупку услуг по ремонту, предметом которой фактически является устранение дефектов работ, выполненных в рамках предыдущего контракта.**

73. Приемка невыполненных работ: с последующей закупкой продолжения работ.

Заказчик, зная, что работы не были выполнены в полном объеме или были выполнены некачественно, подписывает акты приемки работ у "лояльного" исполнителя. **После этого заказчик проводит новую закупку, предметом которой является продолжение или развитие проекта, реализованного в рамках предыдущего контракта.**

На практике одной из задач новой закупки становится устранение дефектов работ, выполненных в рамках предыдущего контракта.

74. Приемка невыполненных работ: с последующим выполнением работ силами заказчика.

Заказчик, зная, что работы не были выполнены в полном объеме или были выполнены некачественно, подписывает акты приемки работ у "лояльного" исполнителя. **После этого заказчик завершает невыполненные работы или проводит работы по устранению дефектов собственными силами (силами подведомственных организаций).**

75. Приемка невыполненных работ: "снежный ком".

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.

76. Расторжение контракта по соглашению сторон.

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.

Такой прием позволяет избежать попадания "лояльного" исполнителя в РНП с тем, чтобы он мог и дальше принимать участие в последующих закупках.

77. Повторные закупки: "вклад" исполнителя.

В рамках первой закупки "лояльный" исполнитель становится победителем, значительно снизив цену, и выполняет часть работ за свой счет. 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.

Таким образом, "лояльный" исполнитель, получивший такой опыт в рамках первой закупки, имеет решающее конкурентное преимущество. Расходы "лояльного" исполнителя компенсируются завышенной стоимостью второго контракта.

78. Повторные закупки: фиктивная доработка.

После проведения первой закупки заказчик проводит новую закупку, предметом которой является доработка продукта, полученного в результате исполнения первого контракта. При этом фактически доработка либо не требуется, либо ее стоимость неоправданно высока (в отдельных случаях близка к стоимости повторной разработки продукта).

79. Повторные закупки: обман субподрядчиков.

"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. Через некоторое время заказчик проводит новую закупку с тем же объемом работ и ценой, в которой принимает участие другой "лояльный" исполнитель из пула.

Таким образом, обеспечивается создание конкурентных преимуществ второму "лояльному" исполнителю, уже располагающему необходимыми результатами работ, полученными от субподрядчиков в рамках исполнения первого контракта.

80. Невозврат ресурсов после демонтажа.

"Лояльный" исполнитель не выполняет обязанность по передаче материальных ресурсов от разборки (демонтажа) зданий, сооружений, оборудования в распоряжение заказчика.

Заказчик не указывает исполнителю на необходимость устранения этого нарушения.

В дальнейшем такие материальные ресурсы могут быть реализованы исполнителем с целью получения дополнительного дохода, в том числе в интересах заказчика.