

Искажение данных исходной документации заказчика

Мошенническая схема. Этот вид подтасовки результатов закупки встречается у крупных заказчиков, которые оперируют огромным массивом данных. В нужную ячейку Excel-файла техзадания заказчик подгружает формулу, например, перевода миллиметров в сантиметры. Когда участник заполняет ТЗ, его исходные данные в ячейке с формулой автоматически искажаются. Как результат — несоответствие требованиям документации, что может стать основанием отклонить заявку.

Мошенники рассчитывают на то, что никто не будет тщательно проверять несколько сотен страниц документа, а у нужного участника будет все верно. И выберут этого — единственного.

Что делать. Выход здесь один: столкнувшись с объемным Excel-файлом, проверьте его. Если есть возможность, отдайте программистам: они смогут выявить формулу и вы подадите корректные данные.

Услуги за «помощь» в госзакупках

Мошенническая схема. Во многих регионах России в последнее время участникам закупок поступают звонки от уполномоченных сотрудников контрактных служб, представителей организации-заказчика или «Единой электронной торговой площадки». При этом мошенники называют действующие имена и телефоны. За определенную сумму они предлагают помощь для победы в закупочной процедуре:

- раскрыть информацию о других участниках закупки;
- раскрыть персональные данные и другую информацию о тех, кто рассматривает заявки или принимает решение;
- отключить конкурентов от торгов, например «провести атаку — и никто не сможет сделать шаг, кроме вас».

Мошенники могут не просто позвонить, а прийти лично в офис. Человек представляется чиновником или представителем приближенной структуры и обещает помочь с победой в закупках. За услуги просит процент от цены контракта, но оплату надо провести заранее.

Что делать. Не реагируйте на подобные обращения. Если еще в 2009 году на ЭТК, действительно, совершали DOS-атаки, сейчас такого уже нет. И подделать уже опубликованную закупку под ваши возможности тоже невозможно. В 100% случаев за такими предложениями стоят мошенники.

Изменение условий и стоимости контракта

Мошенническая схема. Закон № 223-ФЗ более лоялен к соблюдению некоторых процедур закупки. И этим часто пользуются жулики. В период между протоколом о победе и подписанием контракта они начинают давить на поставщика: предлагают увеличить стоимость контракта или уменьшить объем поставки, а разницу вернуть деньгами. Еще один вариант — увеличение цены и (или) объема услуг в период между выбором подрядчика и подписанием контракта. Заказчик будет подводить эту ситуацию под изменения предмета контракта, порядка участия основного персонала, цены единицы продукции или общие условия контракта (ОУК).

Что делать. Не вносите никаких изменений без консультации с юристом или тендерным специалистом. Если вы планируете много и часто участвовать в госзакупках, наймите такого сотрудника в штат.

Вы вправе отказаться, если предлагаемые заказчиком изменения вам не подходят. Рискованные отступления от правил проведения закупок могут обернуться уголовной ответственностью.

Демпинг по сговору

Мошенническая схема. С ней сталкивались многие, кто участвует в закупках по 223-ФЗ. Схема используется, чтобы изгнать конкурентов с определенного сектора рынка.

Несколько компаний договариваются поделить между собой все контракты по закупкам, например строительной техники. Иногда одна организация создает несколько подставных фирм. Задача псевдоконкурентов состоит в том, чтобы имитировать борьбу и максимально занижать цену, пока остальные компании не откажутся от участия. Последним свою цену предлагает тот, кому изначально в этой игре «распределен» контракт. При этом его цена будет чуть ниже цены ближайшего к победе честного поставщика, а псевдоконкуренты внезапно отсеются по техническим причинам. Таким образом контракт получает организатор этой демпинговой сделки.

Что делать. Внимательно следите за действиями участников торгов. Вы заметите, когда пара компаний начнет хаотично «шагать» вниз по цене, противореча всякой логике. За несколько секунд до конца торгов надо не упустить момент и «вписаться» в нишу, приготовленную для заказного поставщика. Главное — не перешагнуть грань, за которой сделка перестанет быть привлекательной, заранее определив для себя минимальную сумму торгов. Есть риск обмануть самих себя.

Отзыв предложения

Мошенническая схема. Еще один популярный механизм: представители заказчика просят нежелательного конкурента не участвовать в закупке, отозвать заранее поданное предложение-заявку. За это ему обещают денежное вознаграждение.

Что делать. Подобный отказ является уголовно наказуемым. Суд может признать его картельным сговором, мошенничеством, нарушением принципов конкуренции. Если к вам пришли с таким предложением, не стоит принимать его, даже если сумма покажется весьма приятной, — вас могут запросто записывать конкуренты.

Несуществующие торги

Мошенническая схема. На сайте zakupki.gov.ru заказчик публикует извещение о торгах. Потенциальный исполнитель оформляет заявку и высылает денежное обеспечение по всем правилам. Узкое место здесь в том, что в некоторых закупках по 223-ФЗ обеспечение можно перечислять не на спецсчет, а напрямую заказчику. Участник торгов переводит деньги, а когда приходит время подвести итоги торгов, заказчик пропадает. Телефоны молчат, почта заблокирована.

Такая закупка может висеть на сайте несколько лет, и у нее все время будет статус «Подача заявки». Поскольку объявления о подписании контракта с победителем процедуры нет, вернуть обеспечение заявки невозможно.

Чтобы знать, что делать в такой ситуации, посмотрите видеосовет от эксперта по тендерам, специалиста в области госзакупок Олега Бирули. Он подробно разъясняет, по каким признакам можно вычислить несуществующую закупку.

Мифический заказчик

Мошенническая схема. Поставщик выигрывает тендер, получает протокол и предложение подписать контракт. Иногда поступает просьба оперативно отправить товар и уже на месте получить контракт, подписанный второй стороной. Поставщик высылает партию товара, а в ответ — тишина. Телефоны не работают, почта заблокирована, по адресу склада — пустырь. Компания теряет не только сумму обеспечения заявки, но и стоимость партии товара.

Такая ситуация может возникнуть, когда мошенники получают доступ к документам и печати реальной организации. Под видом уполномоченного лица заказчика они публикуют заявки на торги, заключают контракты на поставку, арендуют склад, указывая свои личные данные для переписки с поставщиками.

Как не попасть в такую ситуацию. На стадии заключения договора соблюдайте несколько рекомендаций:

1. Не делайте ничего, пока не получите подписанный оригинал контракта.
2. Перед поставкой свяжитесь с руководством компании-заказчика и убедитесь, что оно в курсе заключенной сделки.
3. Изучите данные заказчика — можете ли вы доверять компании?

4. Если заказ очень крупный, посетите место поставки и удостоверьтесь в правдивости информации.

Требование предоставить сертификат СТО

Мошенническая схема. СТО — это сертификат, который говорит о статусе поставщика, о его соответствии СТО 03.080.02033720.1-2020 «Квалификация участников закупки». Это необязательный документ для участия в госзакупках, но дает дополнительные баллы в торгах по 223-ФЗ, если организатор внес такое требование в условия закупки.

До 1 марта 2020 года действовал аналогичный сертификат — РПО, который

подтверждал соответствие поставщика ГОСТ РПО 2016:2019.

Чаще всего мошенники организуют закупку от лица фиктивной компании, иногда с громким названием, созвучным имени крупной корпорации, например «Газпром-пром». Они сообщают исполнителю, что он почти победил, но не хватает только сертификата СТО. Далее «заказчик» предлагает помощь в его оформлении за определенную сумму. Жертва переводит деньги и либо не получает ничего, либо липовую бумагу.

Что делать. Проверьте информацию о заказчике, если на этапе отбора победителя появляются требования, не обозначенные в исходных условиях закупки. Если все же организатор кажется вам надежным и вы хотите побороться за выгодный контракт, обратитесь за сертификатом в независимую организацию.