

# Мошенничество в госзакупках: как не попасть на удочку?

---

ООО «ТРЕНДЛАЙН»

# Демпинг по сговору:

---

## Мошенническая схема «Таран».

С ней сталкивались многие, кто участвует в закупках по 223-ФЗ, однако встречается до сих пор и в закупках по 44-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 псевдо конкурентов 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 псевдо конкуренты внезапно отсеются по техническим причинам. Таким образом контракт получает организатор этой демпинговой сделки.

# Демпинг по стовору:

---

## Что делать.

- \* Заранее оцените для себя, насколько вы готовы снижаться, чтобы в пылу борьбы и азарта не забыть о собственной выгоде и случайно не перешагнуть ту грань, за которой сделка перестанет быть для вас интересной.
- \* Во время торгов следите за действиями участников торгов, всегда предлагайте свою цену, возможно она окажется победной, даже если ваше предложение будет далеко не первым.
- \* Дождитесь периода до подачи ценовых предложений, его часто недооценивают.

# 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.

Так же встречается банальное не понимание закона самим заказчиком, которое приводит к не законным изменениям контракта. Цель может быть даже благая, последствия естественно нет.

# Изменение условий и стоимости контракта:

---

## 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 или заключите договор тендерного сопровождения.
- \* Вы вправе отказаться, если предлагаемые заказчиком изменения вам не подходят. Рискованные отступления от правил проведения закупок могут обернуться серьезной ответственностью.
- \* Всегда следуйте условиям контракта и букве закона, даже если заказчик говорит обратное. Любые изменения оформляйте дополнительными соглашениями.

# Привлечение инвестиций и «псевдообучение» участию в госзакупках:

---

## Мошенническая схема.

На рынке госзакупок есть свои «инфоцыгане». Они зарабатывают на том, что предлагают Вам пройти «обучение» по «выигрыванию» тендеров или занимаются откровенным мошенничеством, привлекая деньги инвесторов без цели вернуть их. Стоимость таких курсов начинается от 30 000 рублей и доходит до 500 000 рублей. По факту Вам скорее всего не дают даже 50% полезного контента, информация не является полезной.

# Привлечение инвестиций и «псевдообучение» участию в госзакупках:

---

## Что делать.

\* Не верьте в обучение, которое принесет вам сверхприбыль. Чудес не бывает. Выбирайте для обучения себя и своих сотрудников проверенные школы госзакупок. При выборе «учителя по госзакупкам» проверяйте его компетенцию, реальность отзывов, не видитесь на громкие обещания и гарантии. Зачастую за таким маркетингом стоит пустота. А помимо потери денег, вы рискуете потерять время и получить не достоверную и бесполезную информацию. В добавок участие в госзакупках с таким багажом знаний влечет, как правило, к попаданию в реестр недобросовестных поставщиков.

# 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 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 «сделаем 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.

# Услуги за «ПОМОЩЬ» в ГОСЗАКУПКАХ:

---

## Что делать.

Не реагируйте на подобные обращения. Если еще в годах в 2013-2014 на ЭТП, действительно, совершали DOS-атаки, сейчас такого уже нет. И подделать уже опубликованную закупку под ваши возможности тоже невозможно. Торговые площадки не будут раскрывать данные об участниках закупки.

В 100% случаев за такими предложениями стоят мошенники.

[Росэлторг предупреждает.](#)

# Скрытая формула (заколдованные торги)<sup>1</sup> :

---

## Мошенническая схема.

При формировании файла технического задания заказчик размещает в файле формата Excel формулу, которая автоматически меняет показатели закупаемой продукции (например, переводит миллиметры в сантиметры). Соответственно при заполнении поставщиком документации, в ней автоматически появляется ошибка, которая сразу не бросается в глаза и благодаря которой заказчик может признать заявку несоответствующей требованиям и отклонить ее. Расчет здесь на то, что никто не будет тщательно проверять несколько сотен строк и параметров в документах, а у нужного участника все окажется заполнено правильно.

# Скрытая формула (заколдованные торги)<sup>1</sup> :

---

## Что делать.

Если вам необходимо заполнить большой Excel-файл с сотнями строк характеристик и десятками вкладок да еще и на крупную сделку, стоит его проверить. Лучше всего отдать это на откуп программистам: они помогут вам выявить формулу и избежать непредумышленных ошибок.

# Требование предоставить бесполезный сертификат<sup>2</sup>:

---

## Мошенническая схема.

Чаще всего мошенники организуют закупку от лица фиктивной компании, иногда с громким названием ООО «Строительно-Монтажное Управление № 1» или созвучным именем крупной корпорации, например РЖД, Ростелеком, Газпром и т.д. Они сообщают исполнителю, что он почти победил, но не хватает только сертификата. Далее «заказчик» предлагает помощь в его оформлении за определенную сумму. Жертва переводит деньги и либо не получает ничего, либо липовую бумагу.

# Требование предоставить бесполезный сертификат:

---

## Что делать.

На стадии заключения договора соблюдайте несколько рекомендаций:

- Проверьте информацию о заказчике, если на этапе отбора победителя появляются требования, не обозначенные в исходных условиях закупки.
- Как правило закупки короткие, вас просят принимать решение быстро, давят. Возьмите паузу, изучите требование псевдо заказчика.
- Такие закупки выдаются всегда, как **очень выгодное предложение**, которое вызывает страх его потерять. Помните, бесплатный сыр бывает только в мышеловке.
- Связаться с указанным заказчиком напрямую.
- [Информация от ЭТП ГПБ](#)
- [Информация от ПАО «Т Плюс»](#)
- Обратиться с вопросом к специалистам в области госзакупок.

# Несуществующие торги<sup>3</sup>:

---

## Мошенническая схема.

На торговой площадке «заказчик» публикует извещение о торгах. Потенциальный исполнитель оформляет заявку и высылает денежное обеспечение по всем правилам. Узкое место здесь в том, что обеспечение просят перечислять не на спец. счет или счет площадки, а напрямую заказчику. Участник торгов переводит деньги, а когда приходит время подвести итоги торгов, заказчик пропадает. Телефоны молчат, почта заблокирована. При этом такая “закупка” может висеть на сайте несколько лет, и у нее все время будет статус «Подача заявки» или «Работа комиссии». Поскольку объявления о подписании контракта с победителем процедуры нет, вернуть обеспечение заявки невозможно.

- [Запрос предложений ООО «ВВ Строй» \(фанера ламинированная для опалубки\)](#)
- [Запрос предложений ООО «Кранстройзапчасть» \(фанера\)](#)

# Несуществующие торги:

---

- Заказчик появился недавно или был сменен учредитель, учредитель физ. лицо.
- Заказчик выставляет «непрофильные» для этой компании закупки;
- Подозрительные юридические данные (массовый адрес ООО, местонахождение, отсутствие ведения деятельности);
- Отсутствие ранее выставленных лотов;
- Выставлен целый «пакет» закупок;
- Обеспечение заявки огромное, 30, 50 и более процентов;
- В качестве контактов только электронная почта (при этом домен не корпоративный) и указан мобильный телефон
- Сравните нормы в положении о закупках со сведениями указанными в документации:

Например, в положении о закупках указано обеспечить договор независимой гарантией, а заказчик принимает только деньги.

## Мифический заказчик (везите, везите, а мы Вам заплатим)<sup>4</sup>:

---

### 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.

➤ [Запрос котировок ООО «Богородские деликатесы»](#)

# Мифический заказчик (везите, везите, а мы Вам заплатим):

---

## Как не попасть в такую ситуацию.

На стадии заключения договора соблюдайте несколько рекомендаций:

- Не делайте ничего, пока не получите подписанный оригинал контракта (все стороны подпишут ЭЦП на площадке).
- Перед поставкой свяжитесь с руководством компании-заказчика и убедитесь, что они в курсе заключенной сделки.
- Изучите данные заказчика — можете ли вы доверять компании?
- Если заказ очень крупный, посетите место поставки и удостоверьтесь в правдивости информации.
- [Сообщение о мошенниках РБК](#)