



НАДЕЖДА ЮХИНА,
эксперт в сфере анализа и контроля закупок, Группа «Интерфакс»

Контроль закупок: как забыть про «ручные» проверки и автоматизировать процедуры

Борьба с мошенническими и коррупционными схемами в закупках – это всегда непросто. С одной стороны, можно переборщить с административными мерами и нарушить нормальную работу бизнеса. С другой, нельзя не ставить барьеров на пути серьезных нарушений. Опыт показывает, что соблюсти этот баланс невозможно, если бороться с нарушениями в «ручном» режиме, без системного анализа всего массива доступной информации и без выявления действительно важных «болевых точек».



Часто внутренний контроль закупок не работает, потому что на самом деле контролеры просто не могут оценить, насколько обоснованы цены и другие параметры проводимых в организации тендеров. В результате нарушения если и вскрываются, то случайно. Ситуация усугубляется тем, что крупные компании ежедневно заключают множество договоров с поставщиками и уследить за всеми процедурами действительно бывает сложно.

Службам безопасности при этом приходится держать под контролем не только «свои» закупки, но и контракты на поставку с внешними крупными заказчиками.

Посмотрим, какие есть механизмы для автоматизированного контроля параметров закупок, позволяющие сразу видеть потенциальные «красные флажки».

Оговоримся, что в полной мере эти механизмы работают в зоне действия 44-ФЗ. Но, с другой стороны, на эти, регулируемые государством закупки приходится в России уже около 30% ВВП. Поэтому фактически нет компании в России, которая или сама не подпадала бы под действие этих законов, или же не участвовала бы в госзакупках как поставщик (и, соответственно, тоже несли связанные с этим высокие риски).

«Большие данные», которые доступны в сфере закупок, позволяют сегодня перейти от поиска отдельных нарушений к непрерывному системному анализу ключевых рисков, показывает наш практический опыт.

Завышенные цены как индикатор серых схем

Завышение цен - один из ключевых и распространенных признаков теневых схем в закупках, к которым часто бывают причастны и закупщики, и поставщики, и связанные с ними лица.

С помощью системы «МАРКЕР-Интерфакс», которая специализируется на контроле закупок, мы можем вести анализ актуальных цен, чтобы сравнивать анализируемую котировку с рыночными ценами. В системе собрана база подтвержденных закупочных цен за единицу товаров и услуг, дополненная удобными инструментами анализа.

В базе закупочных цен можно по названию товара или услуги найти, какие поставщики, в каких регионах по каким ценам их поставляли. Ценовые аномалии в этом случае будут сразу видны.

ОПЫТ КОМПАНИИ «ПОЛЮС»

Подразделение безопасности «Полюса», одной из крупнейших золотодобывающих компаний России, включило проверку факторов риска по торгово-закупочной деятельности контрагентов в процессы обязательных проверок. В частности, она проверяет с помощью системы «МАРКЕР-Интерфакс» на наличие:

- опыта участия в закупках
- негативной истории по госзакупкам
- признаков участия в сговоре поставщиков
- признаков конфликта интересов
- ценовых манипуляций

Так компания смогла повысить эффективность работы по противодействию мошенническим схемам (в т.ч. в закупках, но система используется и при проверке контрагентов) и выявлению конфликта интересов.

Пример: один госзаказчик из Московской области в апреле 2020 года закупал одноразовые медицинские маски у индивидуального предпринимателя, зарегистрированного всего месяцем ранее и не имевшего опыта участия в закупках, по невероятной цене 3400 рублей за упаковку из 20 штук. Чтобы увидеть эту аномалию, достаточно было просто отранжировать результаты поиска цен по медицинским маскам - от максимальной к минимальной. Контракт оказался в самом верху.

Другой пример касается строительства. Госзаказчик в одном из районов Подмосковья заключил контракт на закупку эмали ПФ-115, обычного товара для строительных или ремонтных работ. Но если смотреть разбивку по лотам, то бросалось в глаза, что все цвета идут по 250-300 рублей за килограмм, а белая эмаль - почему-то за 1550. Есть повод задать вопросы... Тем более что этот же поставщик успешно поставлял ту же самую белую эмаль ПФ-115 другим заказчикам по цене 150 рублей за килограмм.

Если речь идет о проверке начальной максимальной цены (НМЦК) в госконтракте – здесь проверить нужно не только цену, но и методологию расчета, и подбор сравнимых контрактов.

С помощью системы «МАРКЕР-Интерфакс» можно пошагово пройти весь процесс обоснования цены вслед за закупщиком и понять, где и что пошло не так, если вдруг цифры по рынку кардинально разойдутся.

(Не) здоровая конкуренция

Здоровая конкуренция – двигатель прогресса. Отсутствие конкуренции – это то, что разрушает

Товар			Закупка	Контракт	
Наименование	Ед. измерения	Цена (руб.)	Тип торгов	Статус	Регион поставки
Эмаль ПФ 115 белая	Килограмм 30	RUB 1 550,00	Запрос котировок	Контракт №3507702731817000046 Исполнение завершено	Серпуховский район
Эмаль ПФ 115 красная	Килограмм 10	RUB 275,01	Запрос котировок	Контракт №3507702731817000046 Исполнение завершено	Серпуховский район
Эмаль ПФ 115 синяя	Килограмм 30	RUB 270,00	Запрос котировок	Контракт №3507702731817000046 Исполнение завершено	Серпуховский район
Эмаль ПФ 115 зеленая	Килограмм 30	RUB 270,00	Запрос котировок	Контракт №3507702731817000046 Исполнение завершено	Серпуховский район
Эмаль ПФ 115 коричневая	Килограмм 30	RUB 210,00	Запрос котировок	Контракт №3507702731817000046 Исполнение завершено	Серпуховский район
Эмаль ПФ-115	Килограмм 30	RUB 209,53	Запрос котировок в электронной форме	Контракт №1423800344619000194 Исполнение завершено	Кемеровская область

рынок, приводит к завышению цен и повышает риски неисполнения контрактов.

Анализ данных о закупках показывает, что несколько участников и электронный способ торгов еще не гарантируют конкурентность закупки. Участники могут договориться между собой, а заказчик может составить техническое задание под конкретного поставщика.

Чтобы видеть реальную картину, необходимо постоянно отслеживать такие способы «обхода» законодательных норм, использовать все возможности для выявления этих нарушений на основе данных о закупках.

Мы стремимся «оцифровать» эту сложную реальность и создать на этой основе механизмы непрерывного мониторинга нарушений (несмотря на то, что их и без того весьма разнообразная типология постоянно меняется).

Так, часто бывают ситуации, которые называют «концентрацией на поставщике» – когда по определенной номенклатуре заказчик из раза в раз стабильно выбирает одного и того же поставщика, не обращая внимания на альтернативных. При детальном анализе закупок этот сегмент сразу обращает на себя внимание.

Причины могут быть разными. Можно проверить, например, связь между заказчиком и поставщиком.

В нашем опыте есть кейс, когда удалось выявить закупку «с семейным подрядом» в одном из региональных филиалов крупной энергетической компании. Отец и сын, фамилия и отчество совпадают – первый представляет заказчика, отвечает за проведение закупки, а второй представляет поставщика, который исполняет контракт.

Стандартной практикой является также закупка у единственного поставщика. Но всегда ли это оправдано?

МОЖНО ПОШАГОВО ПРОЙТИ ВЕСЬ ПРОЦЕСС ОБОСНОВАНИЯ ЦЕНЫ ВСЛЕД ЗА ЗАКУПЩИКОМ

Одно из подведомственных учреждений Минздрава в 2018-2020 годах провело 7 закупок у единственного поставщика – закупились работы по комплексному содержанию и обслуживанию зданий. Общая сумма контрактов составила более 60 миллионов рублей. Подрядчик по каждой из этих закупок – компания с неброским строительным названием, учрежденная в 2017-м, всего за год до начала своего успешного участия в закупках.

Обратимся к техническим заданиям и сметам данных закупок – возможно, там есть что-то необычное, что требует стабильного ограничения конкуренции заказчиком? Но нет, стандартные работы – электропроводка, лампочки, выключатели, обслуживание лифтов... Нельзя сказать, что с этим не справились бы другие подрядчики, которые могли бы выйти на закупку, будь она конкурентной. Но, видимо, заказчик считал и продолжает считать иначе.

Можно пойти дальше и посмотреть практику работы этой компании с другими заказчиками.

В ее небольшой истории участия в закупках можно найти нескольких конкурентов, с которыми она пересекалась на торгах. Например, индивидуальный предприниматель Дмитрий Николаевич (фамилию опустим) – выходит на те же тендеры, куда выходит и упомянутая нами ранее строительная компания. Если взглянуть в карточки этих двух поставщиков, то в списках контактов у них найдется один и тот же номер телефона.

Помимо закупок у единственного поставщика, заказчики используют и другие способы ограничения конкуренции, и МАРКЕР тоже их выявляет. Например, это недопуск участников с минимальной ценой или необоснованное отклонение заявок.

Еще есть специальные индикаторы по коротким срокам исполнения контрактов – например, по тем закупкам, где на исполнение многомиллионного контракта отводится 1-3 дня.

Для выявления закупок с признаками ограничения конкуренции нужно и знать признаки нарушений, и видеть детальный расклад на рынке в целом. В частности, требуется детальная статистика по поставщикам, причем основанная на реальных данных о поставках по конкретной номенклатуре. А это вручную сделать очень сложно.

Полученные результаты могут быть интересны не только для контролеров. Один крупный поставщик офисной мебели детально проанализировал свой рынок на предмет признаков ограничения конкуренции потенциальными заказчиками. По результатам такого анализа компания целым списком отсекала тех заказчиков, выход на «конкурентный» тендер к которым, скорее всего, будет пустой тратой времени и средств.

Кто с «Тамарой» ходит парой?

Сговор между поставщиками или между заказчиком и поставщиком – это серьезно. Он грозит разбирательством с ФАС, штрафами и даже уголовной ответственностью, если будет признан картелем со всеми вытекающими последствиями.

Анализ данных о закупках показывает, что несколько участников и электронный способ торгов еще не гарантируют конкурентность закупки

ДАЖЕ ПОСТАВЩИК С ОПТИМАЛЬНЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ НЕНАДЕЖНЫМ

У сговора поставщиков есть признаки, которые можно обнаружить.

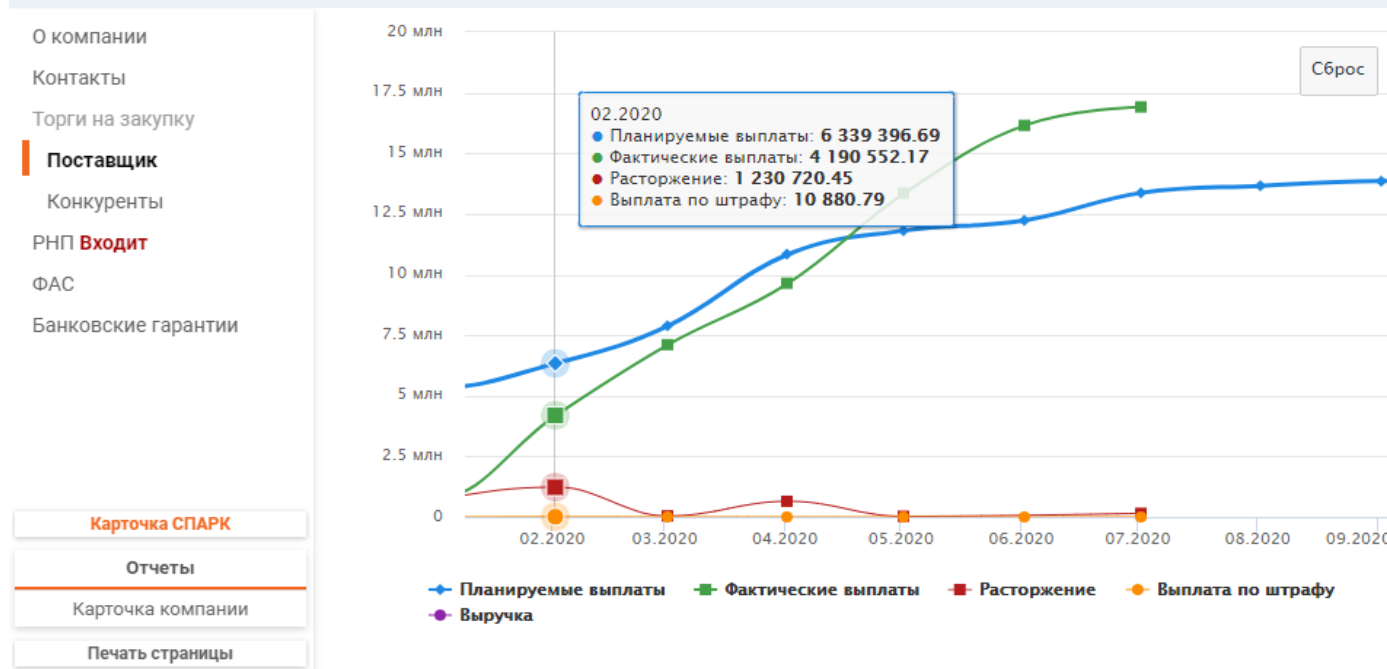
При проведении закупочных процедур ответственные лица со стороны заказчиков и поставщиков как правило, оставляют свои контакты на торговых площадках. Это первая зацепка. Неформальные контакты у разных участников могут совпадать – имена, телефоны, емейлы.

Например, один и тот же контакт может отметиться и в разделе заказчиков, и в разделе поставщиков, причем в разных компаниях. При этом, даже имена представителей будут указаны разные, а, например, номер мобильного – один и тот же.

В системе МАРКЕР вы вбиваете номер телефона или e-mail и смотрите, представители каких компаний когда-либо его указывали. Дальше дело техники.

Такие совпадения могут указывать на двух (и больше) связанных между собой поставщиков.

Компания: ООО "АТАГИЗ"



Индикаторы (83 \ 3) ✕

Введите текст для поиска **Найти**

Очистить

Отметить все (83) Отмеченные (3) Все Значимые

<input checked="" type="checkbox"/> Фактическая оплата превышает цену контракта	546 930
<input type="checkbox"/> Позиция плана-графика опубликована после закупки 44ФЗ	476 267
<input type="checkbox"/> Контракт без торгов	279 249
<input type="checkbox"/> Закупки у ЕП по указам Президента РФ 44ФЗ	229 868
<input type="checkbox"/> Отсутствует актуальный план-график 44ФЗ	221 967
<input checked="" type="checkbox"/> Контракт не с победителем	221 905
<input type="checkbox"/> Контракт не по цене заявки исполнителя (0-2%)	212 606
<input type="checkbox"/> Срок проведения закупки	196 292
<input checked="" type="checkbox"/> Участник входит в РНП	173 436
<input type="checkbox"/> Не предоставлены преимущества УИС 44ФЗ	170 326

Отмена **Применить фильтр**

Они могут выходить на одни и те же тендеры, «подыгрывая» друг другу.

Впрочем, можно не ограничиваться «пробиванием» контактов. В специальном отчете МАРКЕР дает возможность увидеть истории участия сразу по нескольким поставщикам – «в связке».

Одни выходят вместе на торги и дают снижение – первый всегда на 0,5%, а второй – на 1%. И так на десятках торговых процедур. Другие могут делить между собой рынок пополам, подыгрывая друг другу по очереди.

Досье на поставщиков: изучаем под лупой

Даже поставщик с оптимальным, с точки зрения рынка, предложением, может оказаться ненадежным – поставить некачественные товары, сорвать сроки или вообще перестать выходить на связь.

Архив данных с торговых площадок и в этом случае будет хорошим подспорьем. Например, чтобы проверить, есть ли опыт у поставщика по конкретному предмету закупки – особенно, в том, что касается работ или услуг. Какой объем контрактов в его обязательствах, на какие суммы, с какими заказчиками.

Отдельный пункт в досье поставщика – негатив в его истории участия в госзакупках. Здесь многое о качестве исполнения обязательства расскажут расторгнутые контракты, суммы и частота получения штрафов или не-

НАРУШЕНИЯ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ИЗОЩРЕННЫМИ И РАЗНООБРАЗНЫМИ

устоек от заказчиков. И, конечно, однозначно негативный фактор – это включение в реестр недобросовестных поставщиков.

Можно оценить и другие факторы риска – например, как часто компания подает жалобы в ФАС. По рассказам некоторых заказчиков, с которыми мы работаем, существует не один десяток поставщиков, основная задача которых не победить в закупке, а подать на нее жалобу в ФАС, тем самым притормозив сам процесс. Зачем? Чтобы шантажировать заказчика бесконечными разбирательствами и диктовать свои условия. Вот такие истории случаются.

Карта рисков

Система МАРКЕР, разработанная «Интерфаксом», дает возможность провести контрольные процедуры в несколько кликов и получить карту закупочных рисков, учитывающую более 80 индикаторов признаков нарушений по заказчикам и поставщикам.

Список этих факторов дополняется постоянно. И потому, что аналитические возможности системы развиваются, и потому что сами нарушения становятся все более изощренными и разнообразными.

Многоуровневый анализ закупок и участников помогает выявить и процедурные нарушения, и незаконные действия, и аномалии поведения, и признаки сговора, и ценовые манипуляции, и неблагонадежных поставщиков. ●