

## **Коротко: Шесть признаков коррупционной процедуры закупки**

**Признак первый: цена**

**Признак второй: сроки**

**Признак третий: лицензии**

**Признак четвертый: невнятное техническое задание**

**Признак пятый: объединение лотов**

**Признак шестой: здравый смысл**

### **Признак первый: цена**

В коррупционном контракте цена значительно отличается от рыночной — она может быть как намного выше рыночной, так и ниже. Например, проводится закупка на доработку сайта, и очевидно, что цена неоправданно завышена. Смотрим документацию, выясняем детали. Понятно, что когда заказывается что-то материальное, скажем, машина, то цену достаточно легко проверить. Когда же речь идет о сложной информационной системе, разработке программного обеспечения, сайтов, веб-сервисов — тех услуг, которые достаточно сложно «потрогать руками», то однозначно оценить стоимость контракта сложнее, однако всегда можно определить зашитый «откат». Конечно, есть случаи когда доказать по цене коррупционность контракта бывает крайне сложно, — скажем, когда речь идет о закупках медицинской техники. Здесь проблема в том, что крайне мало специалистов, которые могли бы помочь с независимой экспертизой — большинство из них включено в этот процесс и не заинтересованы в выявлении коррупции.

### **Признак второй: сроки**

Немало случаев, когда проект почти завершен, и проведение конкурса является всего лишь формальной процедурой. В такой ситуации в конкурсной документации выставляются нереальные сроки исполнения. Зачастую очевидно, что если компания-исполнитель не начала бы работу и (или) поставку раньше заявленного конкурса, то в отведенный срок указанный объем работ выполнить было бы невозможно. Нереальные сроки в данном случае — основной критерий того, что закупка «распиленная» или иначе договорная, так как все обо всем договорились заранее.

### **Признак третий: лицензии**

Зачастую в закупке прописываются произвольные требования по наличию лицензий. В случае отсутствия требуемых лицензий компании просто не допускаются к участию.

### **Признак четвертый: невнятное техническое задание**

Техническое задание должно давать будущему потенциальному исполнителю полное представление о том, что необходимо заказчику. Однако нередко происходит ровно наоборот: читая техническое задание крайне сложно определить, что же нужно заказчику.

### **Признак пятый: объединение лотов**

Нередко происходит так, что в конкурсной документации заказчик объединяет различные виды работы в один лот. Это сознательно ограничивает конкуренцию, потому что одна компания должна сделать все этапы работ. Или же предусмотрено несколько лотов, но в условиях конкурса приписывается, что только та компания, которая выполняет работы по первому лоту, может реализовать все остальные. Как правило, это признак потенциально коррупционного контракта, который заставляет пристальнее посмотреть на этот конкурс.

### **Признак шестой: здравый смысл**

В Беларуси законом никак не ограничиваются закупки предметов роскоши, однако когда некто покупает мраморные ванны или машины за баснословные суммы, на это неизбежно обращается внимание. Огласка таких закупок зачастую приводит к отмене конкурса, но в данном случае действует скорее медийный фактор, а не юридический.