



# Проблемы рейдерства при осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд

Храмкин Андрей Александрович

Директор  
Института госзакупок

[www.roszakupki.ru](http://www.roszakupki.ru)

# Кто же он – решивший бросить вызов всему государству и шантажом нажиться на госзаказе?

---

«Профессиональный рейдер» это фирма, в которой работает от одного до десяти человек. Фирма, недавно созданная или гроздь фирм-однодневок.

Основной костяк составляют профессиональные юристы хорошо разбирающиеся в закупочном и антимонопольном законодательстве, принципах работы бюджетной системы ведомств и госучреждений. Чаще всего сотрудники имеют опыт работы либо на стороне госзаказчиков, либо на стороне крупных добропорядочных поставщиков и имеют представление об уязвимых местах системы госзакупок.

Обычно существует отраслевая специализация и сотрудники хорошо разбираются в отраслевой специфике, знают основных поставщиков и общую ситуацию на данном рынке.

Обычно такие организации позиционируются как консалтинговые фирмы и «легальная» составляющая их работы это подготовка заявок на участие в госпоставках и претензионная работа в контрольных органах и арбитражных судах. При этом, реальное получение госконтракта обычно рассматривается как нежелательный поворот событий так как на процедуры фирма выходит с демпинговыми ценами и перепродать контракт кому то другому бывает затруднительно, а самостоятельно выполнить его фирма не в состоянии.

**Общая цель деятельности – получение «отступных» от заказчиков или добросовестных поставщиков.**

## На чем построена деятельность рейдерских фирм и почему этот «бизнес» с каждым годом становится все более и более распространенным, особенно на уровне регионов и муниципалитетов?

---

Отвечая на этот вопрос можно сослаться на два базисных принципа госзакупок – открытость информации о размещаемых государственных и муниципальных заказах и право на обжалование действий или бездействия заказчиков.

Законодательством нормативно закреплено, что вся информация о проводимых государственных и муниципальных закупках в обязательном порядке размещается на Общероссийском официальном сайте ([www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru)).

При этом, любое лицо подавшее заявку на участие в процедуре размещения государственного или муниципального заказа, а иногда и лица не подававшие заявки, имеют право оспорить действия/бездействия заказчика или комиссии рассматривавшей поступившие заявки. Это выражается в возможности подачи жалобы в контрольный орган, уполномоченный на осуществление контроля в сфере госзакупок, или иска в арбитражный суд.

В обоих случаях это может иметь последствием приостановление процедуры размещения заказа и внеплановой проверке деятельности заказчика и комиссии.

**То есть, абсолютно правильные и разумные принципы госзакупок, направленные на снижение риска возникновения коррупции со стороны госчиновников и расширение добросовестной конкуренции дают питательную почву для произрастания рейдерства.**

## Чего боятся заказчики и добросовестные поставщики, почему они готовы «откупаться» от рейдера?

---

Отвечая на этот вопрос, следует отдельно рассмотреть «страхи» заказчиков и поставщиков - они вызваны разными причинами и побудительными мотивами.

Слабым местом **заказчика** является задержка или неисполнение госконтракта. Точнее сказать, невозможность функционирования отдела, подразделения, ведомства, учреждения, ставшее последствием неисполнения госконтракта. То есть то, за что конкретных чиновников могут назвать неэффективными руководителями, наказать и уволить.

Предметом шантажа **добросовестных поставщиков** для рейдеров могут быть две вещи: 1) угроза причинения убытка, вплоть до полного банкротства и 2) недополучения значительной прибыли в краткосрочной или долгосрочной перспективе. Первое обычно случается когда добросовестный поставщик поддался на уговоры заказчика и выполнил все работы или поставил всю продукцию авансом, до заключения госконтракта. Также это часто встречается на узких или региональных рынках, где есть поставщики, большая часть продукции которых идет на удовлетворение госзаказа и продать ее где то еще затруднительно или невозможно. Второе более характерно для «договорных» торгов, где в результате сговора потенциального поставщика и заказчика начальная (максимальная) цена контракта существенно завышена по сравнению с рыночным уровнем цен на закупаемую продукцию, а требования к участникам «заточены» под конкретную фирму.

## Можно ли повлиять на ситуацию и бороться с рейдерством в нынешних российских условиях?

---

**Ответ однозначный – можно и нужно!**

Первая рекомендация которую можно сделать – заказчики должны неукоснительно следовать законодательству.

Вторая рекомендация, которую можно дать исходя из многочисленных неофициальных жалоб заказчиков – необходимо совершенствовать законодательство.

Третьей рекомендацией может стать ограничение возможности оспаривать размещаемые заказы только участниками процедуры размещения данного заказа.

Ну и последнее - во всех развитых странах быть поставщиком для государственных нужд это почетное право, которое надо заслужить. Фирма-однодневка или фирма, работающая на рынке меньше года и не имеющая положительного опыта выполнения небольших госзаказов, не имеет право претендовать на крупные государственные контракты.



# Спасибо за внимание!

Храмкин Андрей Александрович

Директор  
Института госзакупок

[www.roszakupki.ru](http://www.roszakupki.ru)