

<p>требований в отношении товарных знаков, знаков обслуживания, фирменных наименований, патентов, полезных моделей, промышленных образцов, наименование страны происхождения товара, требования к товарам, информации, работам, услугам</p>	<p>6. Дополнительное профессиональное образование работников, участие в семинарах или иных формах деятельности в сфере закупок товаров, работ и услуг, позволяющие закрепить полученные ранее знания и восполнить недостающую информацию.</p>	<p>Существует</p>
<p>Установление в документации о закупке информации об условиях, о запретах и об ограничениях допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, с нарушением требований законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок</p>	<p>Существует</p>	<p>Существует</p>
<p>Установление в документации о закупке преференций и ограничений в соответствии со статьями 29-30 Федерального закона № 44-ФЗ с нарушением требований законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок</p>	<p>Существует</p>	<p>Существует</p>
<p>Установление в документации о закупке преференций и ограничений в соответствии со статьями 29-30 Федерального закона № 44-ФЗ с нарушением требований законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок</p>	<p>Существует</p>	<p>Существует</p>
<p>Нарушение порядка определения и обоснования начальной (максимальной) цены контракта (договора), цены контракта (договора), заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)</p>	<p>Существует</p>	<p>Существует</p>
<p>Нарушение выбора способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</p>	<p>Существует</p>	<p>Существует</p>

<*> Перечень возможных рисков не является исчерпывающим.

Оценка комплаенс-рисков в закупках

Комплаенс в закупках — это комплекс мер, который направлен на снижение рисков, предупреждение нарушений и санкций со стороны контрольных ведомств.

Как работает комплаенс-система

Комплаенс буквально означает «соответствие». В закупках — это система самоконтроля, которая направлена на проверку соответствия закупочного процесса требованиям закона, снижение рисков, уровня нарушений и противодействие коррупции. Реализация комплаенс-системы предусматривает:

- Выявление зоны рисков.

- Оптимизацию закупочного процесса, которая охватывает: все этапы — от планирования закупок до оплаты договора; автоматизацию и разграничение рабочих процессов; разработку четких и ясных критериев по отбору поставщиков; использование надежных и эффективных информационных систем.
- Создание благоприятной атмосферы внутри трудового коллектива, при которой каждый сотрудник вне зависимости от должности считает, что нарушение — это неприемлемо и не эффективно (для него лично и для организации в целом).
- Оценку эффективности системы самоконтроля.

Какие есть риски для компаний

Основные риски, с которыми сопряжен закупочный процесс, связаны с нарушением законодательства сфере закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ), нарушением конкуренции (135-ФЗ) и эффективности закупочного процесса.

Вот общая классификация комплаенс-рисков в закупках, которых можно избежать при введении самоконтроля:

- Потери в денежном эквиваленте: пени, штрафы, упущенная прибыль и проч.
- Репутационные. Например: при внесении в РНП организация не только несет финансовые потери от невозможности заключить новые контракты, но и приобретает репутацию ненадежного поставщика, с которым не стоит связываться.
- Административные, которые включают в себя наложение различного рода ограничений. Пример: приостановка деятельности до устранения нарушений.
- Риск уголовной ответственности. Когда руководству или сотрудникам грозит ответственность куда более серьезная, чем наказание рублем или административные ограничения.
- Кадровые. В этом случае организация не только терпит убытки, но и лишается сотрудников, которые задействованы на ключевых постах из-за их отстранения от исполнения служебных обязанностей вследствие нарушения.

Как их минимизировать при заключении госконтрактов

Организация системы внутреннего аудита способна снизить риски и потери организации при заключении контрактов, так как система комплаенс и риски в закупочной деятельности тесно взаимосвязаны.

Пошаговая инструкция, как реализовать комплаенс-систему на практике:

- Шаг 1. Назначить сотрудника, который отвечает за реализацию мер.
- Шаг 2. Разработать положение, которое включает в себя: методику выявления рисков и их оценки; комплекс мер, который позволит минимизировать потери.
- Шаг 3. Проинформировать сотрудников компании о введении комплаенс-системы.
- Шаг 4. Провести комплексный анализ системы закупок предприятия, который позволит выявить болевые точки, например: завышение цен на товары; дефицит бюджета закупок; срывы сроков поставок; нарушения при заключении контрактов; наличие штрафов и иных санкций, которые были применены по отношению к предприятию контрольными органами; иные проблемы.
- Шаг 5. Определить пути повышения эффективности закупочного процесса, снижения количества нарушений, рисков и возможных потерь.
- Шаг 6. Реализовать на практике меры, которые были разработаны.
- Шаг 7. Оценить эффективность мероприятий, которые были проведены. Ключевой критерий — изменение ситуации по проблемам, которые были выявлены при комплексном анализе.