



cutting through complexity

Практические аспекты мошенничества в закупочной деятельности

27 февраля 2015 г.

В настоящем документе упоминание «KPMG» [«мы», «наш» и «нас»] относится к швейцарской компании KPMG International Cooperative («KPMG International») и/или одной или нескольким фирмам-членам сети независимых фирм, аффилированных с компанией KPMG International. KPMG International не предоставляет никаких услуг для клиентов.

Основные области закупки, подверженные рискам мошеннических действий

- Лоббирование своих поставщиков
- Дробление закупок во избежание тендера
- Создание ТУ под своих поставщиков
- Искусственно экстренная закупка

- Повышение цены через доп. соглашения
- Ухудшение / затягивание условий поставки
- Ухудшения качества товарной номенклатуры / видах работ





Мошенничество закупщика в отношении к своей организации

Мошенничество поставщика в отношении к покупающей компании

**Манипуляции с предоплатами и оплатами
поставщику, в том числе путем сговора
закупщика и бухгалтера**

Сговор поставщика и закупщика в ущерб покупающей организации

Шантаж / давление на поставщика со стороны закупщика

Классификация видов мошенничества в закупочной деятельности

Коррупция

Коррупция - получение «откатов». «Откат» может быть предложен за следующие «услуги»:

- «вход» на рынок – плата за то, что закупщик крупной компании выбрал именно этого поставщика;
- расширение квоты, увеличение объема закупок, расширение ассортимента;
- предоставление компанией поставщику преференций, льготных условий (предоплата, товарное кредитование и т.д.)

Хищение активов

Хищение активов – завышение цен, оплата товаров (работ, услуг) не соответствующего цене качества - «дефектная» поставка, недопоставка, выставление фиктивных счетов («обналичивание»), оплата компании-дублеру

- завышение цены – это уже не только коррупция, но и хищение денежных средств, размер которого может быть рассчитан по формуле: размер денежных средств, выведенных на оплату минус самое высокое рыночное предложение товара).

Использование служебного положения в личных целях

Использование служебного положения в личных целях:

- выдача денежных средств на закупки под отчет – при большом количестве подотчетных лиц и больших суммах, выдаваемых под отчет, в сговоре с главным бухгалтером появляется возможность иметь в распоряжении для личного пользования значительные суммы денег, постоянно оформляя их как возврат неиспользованного и новую выдачу.
- закупки оборудования или услуг для личного пользования за счет организации

Определение потребности и бюджетирование



В процессе планирования в бюджет закладываются закупки оборудования, ТМЦ или услуг, в которых у компании в целом отсутствует необходимость с целью вовлечения определенного поставщика / завышения размеров выделяемого бюджета / возможности последующего списания и реализации на сторону «старого» оборудования



Необоснованное завышение требований к закупаемому оборудованию, ТМЦ или услугам для закупки более дорогостоящих ТМЦ



Завышение объемов закупок или через завышение нормативов расхода, и/или цены, и/или количества



Спецификация и комплектность планируемого к закупке оборудования, ТМЦ или услуг изначально сформированы под конкретного поставщика



Проведение тендера и выбор поставщика (1/2)



- **Закупка через** аффилированную фирму
- **Сговор** поставщиков по установлению цены во время тендера
- **Участники** тендера являются аффилированными сторонами
- **Приглашение** поставщиков, которые изначально не удовлетворяют условиям тендера, для создания видимости конкуренции
- **Требования** в техническом задании написаны под конкретного поставщика
- **Основные параметры тендера:** критерии оценки, условия оплаты, доставки и т.д. закладываются с учетом возможностей определенного поставщика
- **Дробление** закупки на лоты с целью осуществить безтендерную закупку
- **Искусственное создание** «экстренности» закупки для избегания тендера
- **Короткий список** формируется с предпочтением определенным поставщикам
- **Ограничение списка** потенциальных поставщиков без надлежащей аргументации
- **Предоставление предварительной информации** о ценах конкурентов «своему» поставщику

Проведение тендера и выбор поставщика (2/2)



- **Установление в приглашении на тендер** нереальных сроков для подготовки предложений
- **Публикация информации** о тендере в изданиях / способами, заведомо не обеспечивающих ее распространение среди компаний, заинтересованных в участии
- **Изменения формальных требований** к тендерной документации с целью исключения «лишних» участников
- **Задержки в ответах и разъяснениях** потенциальным конкурентам (участникам тендера)
- **Формирование тендерной комиссии** без привлечения специалистов в предметной области / привлечение к принятию решений заинтересованных лиц (инициаторов закупки)
- **Отклонение предложений участника** по надуманным причинам
- **Присуждение победы предложению с очень низкой ценой** (большой отрыв от остальных предложений)
- **Отклонение всех предложений**, если победа своего поставщика невозможна
- **Искусственное проталкивание своего поставщика через дополнительные запросы уточнений**, разъяснений и внесение изменений, что по существу меняет изначальную суть заявки на тендер

Заключение и исполнение договора. Приемка товаров или услуг



- **Условия договора хуже**, чем условия в коммерческом предложении (плюс НДС, дополнительные расходы, изменены условия оплаты и доставки, изменена спецификация продукции)
- **Давление на контрагента** с целью получения денежных средств, услуг или иных материальных выгод взамен на заключение нового договора или продление существующего
- **Недоставки в количественном отношении**, или завышение стоимости поставленного товара
- **Увеличение цены в дополнительных соглашениях к договору**: или на само оборудование / ТМЦ, или путем «накручивания» стоимости работ (монтаж, доставка)
- **Несогласованное изменение поставляемой номенклатуры** и качественных характеристик товаров, оборудования или услуг
- **Поставка ТМЦ** с истекшим сроком годности / отсутствием разрешительной документации (сертификатов и пр.)
- **Необоснованное изменение существенных условий** договора в ходе его исполнения
- **Искусственное создание ситуации**, требующей внесения изменений в договор
- **Приемка ТМЦ** или услуг осуществляется покупателем
- **Акт выполненных работ** не подтвержден никакими подтверждающими оказание услуг документами и расчетами стоимости



Выделяют следующие положительно влияющие на рост «откатов» факторы:

- **Система стимулирования** сотрудников сфере закупок отсутствует или неэффективна / непрозрачна
- **За сбор информации**, первичные переговоры с поставщиками, принятие решения о закупке и сопровождение сделки отвечает один человек и отсутствует системный контроль за его действиями
- **Слабая формализация процесса** в нормативной документации или ее отсутствие
- **Отклонения или нарушения** предписанных процедур не наказываются
- **Недостатки системы** внутреннего контроля.

Ваши вопросы





cutting through complexity

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

© 2015 ЗАО «КПМГ», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации, член сети независимых фирм КПМГ, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative (“KPMG International”), зарегистрированную по законодательству Швейцарии. Все права защищены.

KPMG, логотип KPMG и слоган “cutting through complexity” являются зарегистрированными товарными знаками или товарными знаками ассоциации KPMG International.