

Запобігання шахрайству

Корпоративне шахрайство в будь-якій організації несе етичні ризики та призводить до втрат. У випадку неприбуткових організацій, що займаються такими завданнями, як розвиток або гуманітарна допомога, це загрожує основним елементам їхніх програм і довірі до них у суспільстві. Отже, з шахрайством потрібно боротися швидко і вдумливо, передбачаючи події, а не лише реагуючи на них після їх вчинення.

До різних форм шахрайства можна віднести:

- **Шахрайство**, що визначається як будь-яка навмисна дія або бездіяльність, спрямована на заподіяння шкоди іншим особам, в результаті чого потерпілий зазнає збитків або шкоди та/або винний отримує прибуток.
- **Корупція** це зловживання повноваженнями, наданими шляхом делегування, в особистих цілях, таких як особисте збагачення або збагачення третьої особи, друга, члена сім'ї. Він полягає в утриманні від виконання чогось, сприянні чомусь або використанні своїх функцій в обмін на обіцянку, подарунок, суму грошей або переваги різного роду.
- **Привласнення** полягає у крадіжці або неправомірному використанні будь-яким способом ресурсу або матеріалу, що належить третій стороні.

Ми можемо поставити ці три випадки на один рівень - всі вони є неналежною поведінкою. У цьому посібнику ми будемо посилалися на політику протидії шахрайству, коли говоритимемо про всі три вищезгадані категорії. Для боротьби з шахрайством організаціям необхідно розробити документ про політику протидії шахрайству. Так само суб'єкт господарювання повинен періодично оцінювати вразливість до ризику шахрайства.

Політика протидії шахрайству повинна передбачати три елементи:

Профілактика	Прищеплення працівникам цінностей організації шляхом пояснення можливих наслідків шахрайства для організації. Організації також повинні прагнути створити кодекс етики та поведінки, який повинен бути доведений до відома та поширений в організації, включаючи відповідні канали зв'язку та формати подання скарг. Персонал повинен бути навчений визначенню, класифікації та використанню цих каналів і форматів. Необхідно створити механізми оповіщення, які можуть передбачити та запобігти вчиненню шахрайства.
Контроль	Створення комісії по боротьбі з шахрайством, до обов'язків якої входить розслідування та перевірка дотримання політик установи, яка займається систематичним або спеціальним вивченням практик, яких дотримуються особи або органи установи. Ця комісія відповідатиме за створення програми відповідності встановленим політикам і нормам та їх моніторинг. Для отримання якісної інформації співробітники повинні відчувати себе в безпеці під час звітування, але в той же час вони повинні відчувати відповідальність за надання правдивої інформації. Необхідно встановити чіткі обов'язки та забезпечити належний захист скаржника та захист від неправдивих повідомлень.
Реагування	. Демонструючи принцип нульової толерантності через швидкі та рішучі дії, реакція на шахрайство завжди повинна здійснюватися з використанням вагомих доказів. Це досягається лише за умови співпраці з викривачами та проведення глибоких розслідувань, а також попереднього вжиття належних і послідовних заходів. За винятком випадків, коли це може бути заборонено міркуваннями безпеки, політика та процедури реагування повинні бути оприлюднені та доведені до відома персоналу, донорів та бенефіціарів. Повідомлення про політику зазвичай є делікатним питанням, і його слід планувати заздалегідь.

Важливо усвідомлювати, що нормативно-правові акти щодо запобігання шахрайству не можуть самі по собі гарантувати відсутність шахрайства. Ефективність рекомендацій щодо запобігання шахрайству залежить від організації та людей, які її формують.

Шахрайство у сфері закупівель може включати, але не обмежуватися таким:

- **Змова між постачальниками** - Група постачальників спільно маніпулює своїми пропозиціями з метою ротації переможців.
- **Поділ пропозицій** - Попит розбивається на декілька пропозицій, щоб пройти через нижчий

поріг і, відповідно, зменшити нагляд за належною поведінкою.

- **Адаптація пропозиції** - Особи в агентстві навмисно складають тендерну документацію, щоб пристосувати її до специфічних сильних сторін конкретного постачальника.
- **Маніпуляція цінами** - Постачальник виставляє ціну, вищу за ту, що узгоджена в договорі/рамковій угоді.
- **Заміна товару** - Організація купує та оплачує певну продукцію, але постачальник надає гіршу/іншу продукцію.

Головні червоні прапорці, на які слід звернути увагу, можуть включати, але не обмежуватися:

Пов'язані з постачальниками:

- Нерозкритий конфлікт інтересів.
- Переможці переходять на аутсорсинг до учасників, що програли.
- Останній постачальник, який подав пропозицію, виграє контракт.
- Пропозиції, які схожі на папері, шрифтом, кольором, орфографічними помилками, друком тощо.
- Завищені рахунки-фактури або замовлення на закупівлю.
- Переможна пропозиція вища за ринкову пропозицію.
- Пропозиція переможця ідентична бюджету.
- Фіктивні постачальники або постачальники без юридичної чи фізичної адреси.
- Модель ротації переможців.
- Часткова поставка товарів або послуг.
- Якість поставлених товарів відрізняється від наданих/пропонованих зразків на етапі торгів.
- Кваліфіковані підрядники не подають тендерні пропозиції.

Пов'язані з персоналом:

- Маніпулювання критеріями оцінки після розкриття тендеру.
- Контракти, укладені з одним учасником або за неконкурентною процедурою.
- Вимоги, визначені таким чином, що їх може виконати лише конкретний виробник або постачальник.
- Кілька запитів на закупівлю розпочалися в безпосередній близькості за схожими вимогами, щоб уникнути граничного порогу.
- Співробітник не розділяє обов'язки.
- Надмірно вузькі або широкі специфікації.
- Посадові особи не делегують свої повноваження або відмовляються йти у відпустку.
- Немає чіткої інформації щодо подання пропозицій.
- Неналежна документація (немає Запита на закупівлю, Замовлення на закупівлю, аналізу тендерних пропозицій та накладних про отримання товару).
- Надто дружні стосунки між постачальником та будь-якими особами, що проводять закупівлі.
- Надзвичайно високий рівень виключення.
- Оголошення тендерів приурочені до свят.