

A beszerzési csalás sokrétősége

2021. augusztus

A szerződéskötés ajánlattételi folyamata érzékeny a csalások elkövetése szempontjából.

A jelek ismeretében a belső ellenőrök segíthetnek azonosítani a szerződések ajánlattételi illetve szerződéskötési folyamatának sebezhető pontjait.

A beszerzés az üzleti élet egyik legfontosabb feladata, amely hatással van a stratégiára, a működési teljesítményre és a kockázatkezelésre. A belső ellenőrök kulcsszerepet játszanak a folyamatban, biztosítékot nyújtva arra, hogy a beszerzési folyamatok nyíltabbak legyenek és segítik a versenyt és a méltányos eljárást. A belső ellenőrök felelőssége az is, hogy azonnal felismerjék és jelentsék a csalárd tevékenységet, és ajánlásokat tegyenek a belső kontrollok megerősítésére. A belső ellenőröknek figyelniük kell a beszerzési tevékenységek során a tisztességtelen magatartásra utaló jelekre („piros zászlókra”), amelyek jelentős pénzügyi veszteségek bekövetkezésére utalhatnak. A „piros zászlók” felhívhatják a belső ellenőrök figyelmét a beszerzési csalás négy gyakori módszerére, és segíthetik őket, hogy a jövőben a csalás megelőzését szolgáló ajánlásokat tegyenek.

I. VÁLLALKOZÓI ÖSSZEJÁTSZÁS

Az egymással való verseny elkerülése, illetve az áruk és szolgáltatások árának felhajtása érdekében az ugyanazon a piacon tevékenykedő vállalkozók együttműködnek az átlátható és etikus ajánlattételi folyamat megkerülése érdekében. Ennek eredményeként a beszerző elveszíti a tisztességes, etikus és versenyképes árakhoz való jogát. A belső ellenőröknek tisztában kell lenniük a vállalkozók közötti összejátszás alábbi típusaival.

Kiegészítő ajánlattétel

Arra törekedve, hogy befolyásolják a szerződéses árat és azt, hogy kinek ítélik oda, a vállalkozók szándékosan hamis fedőajánlatokat nyújtanak be a beszerzési eljárás során, amelyek valódinak tűnnek. A látszólagos ajánlatok jellemzően túl magasak ahhoz, hogy elfogadják őket, versenyképesnek tűnnek, de nem felelnek meg más ajánlattételi követelményeknek, vagy olyan különleges feltételeket tartalmaznak, amelyekről ismert, hogy a potenciális vevő számára elfogadhatatlanok.

Az ajánlatok rotációja

Ahelyett, hogy versenyképes ajánlatot tennének, két vagy több vállalkozó hallgatólagosan megegyezik abban, hogy speciális, egyeztetett ajánlatokat nyújtanak be, és összejátszanak abban, hogy az üzletet egymás között felosztják. Mindegyik vállalkozó a teljes üzlet egy részét nyeri el. Például A, B és C beszállító három különböző szerződésre tesz ajánlatot. Megállapodnak abban, hogy az első szerződésnél A ajánlata lesz a legalacsonyabb, a másodiknál B-é a legalacsonyabb, a harmadiknál pedig C-é. Tehát senki sem kapja meg mindhárom szerződést, de mindegyikük kap egy-egy részt. Közben úgy is tervezhetik az ajánlataikat, hogy mesterségesen megemeljék a szerződéses árat. Gyakran előfordul, hogy a vesztes ajánlattevőket a nyertes vállalkozó alvállalkozóként jelöli meg azért, hogy a nyertes ajánlatukra várva elegendő likviditásuk legyen.

Az ajánlatok visszatartása

Az ajánlatok visszatartása akkor történik, ha két vagy több vállalkozó jogellenes megállapodást köt, és egy vagy több összejátszó tartózkodik az ajánlatok benyújtásától. Az is

előfordulhat, hogy egy korábban benyújtott ajánlatot visszavonnak azzal a céllal, hogy a kívánt ajánlat elfogadásra kerüljön.

Piacfelosztás

Az összejátszó vállalkozók a piacot különböző szempontok alapján, például földrajzi terület vagy különböző szegmensek szerint oszthatják fel. Az ugyanazon feltételeknek megfelelő cégek nem licitálnak egymás ellen, hanem egymást kiegészítő ajánlatokat nyújthatnak be, vagy rotálhatják az ajánlatokat. A piac felosztása fiktív ajánlatok benyújtására használt fedőcégek révén is megtörténhet. Ez lehetővé teszi a valódi vállalatok számára az árak felhajtását, mivel a tisztességtelen ajánlatok célja, hogy a valódi ajánlattevő által kínált magasabb árat alátámasszák. Az ilyen típusú összejátszás megállapításakor a belső ellenőrök észrevehetik a vállalkozók különös viselkedését, például azt, hogy a nem-megfelelő vállalkozók következetesen magas árajánlatot tesznek egy-egy projektre, míg a megfelelő vállalkozók egyáltalán nem adnak be ajánlatot. A nyertes ajánlattevő a vesztes ajánlattevőt alvállalkozóként alkalmazza, a vesztes ajánlatok pedig rosszul vannak előkészítve és úgy tervezték meg őket, hogy megbukjanak. Ezenkívül az árak csökkennek, amikor új vállalkozó lép be a versenybe, és az a mintázat is előfordulhat, hogy az utolsó ajánlatot benyújtó fél nyeri el a szerződést.

II. A VÁLLALKOZÓK ÉS A VEVŐ ALKALMAZOTTAI KÖZÖTTI ÖSSZEJÁTSZÁS

A vállalkozó vagy beszállító megpróbálhat előnyhöz jutni az ajánlattételi eljárásban azáltal, hogy kenőpénzzel, ajándékokkal és vendéglátással befolyásolja az ajánlatkérő cég munkatársait. Ez a vevő számára magasabb költséget eredményez az alábbi belső sémák révén.

Szükséglet támasztása

Az ajánlatkérő cég egy olyan alkalmazottja, aki részt vesz az összejátszásban, túlbecsülheti – mennyiségileg vagy minőségileg – a termék/szolgáltatás tényleges szükségletét, és meggyőzheti felettesét a túlzott szükségletről, hogy a beszerzést engedélyezzék. A belső ellenőrzésnek figyelnie kell néhány gyakori piros zászlós jelre, hogy felismerje a valószínű összejátszást. Például az igényfelmérés nem megfelelően kidolgozott vagy pontatlanul dokumentált lehet. Az is valószínű, hogy nem azonosítottak másik beszállítót, ami azt eredményezi, hogy a beszerzés folyamatosan egyetlen forrásból történik. Előfordulhat, hogy a specifikációkat úgy állítják össze, hogy csak bizonyos szállítók vagy vállalkozók tudják teljesíteni, és a beszerzésekre dokumentumok beérkezése nélkül kerülhet sor. Az ellenőrök találkozhatnak túlzott készletszintekkel vagy nagymértékű leírásokkal is, amelyekkel a túlzott beszerzéseket igazolják.

Az ajánlatok testre szabása

Ebben a helyzetben a korrumpált alkalmazott úgy manipulálja a kiírásokat, hogy azok megfeleljenek egy preferált vállalkozónak vagy beszállítónak, és kizárják a versenytársakat. A specifikációk lehetnek túl szűkek, hogy az előnyben részesített szállítónak megfeleljenek, túl tágak, hogy egy egyébként nem megfelelő vállalkozót válasszanak ki, vagy homályosak és az ajánlati specifikációkat kihagyják, hogy az előnyben részesített vállalkozó szerződésmódosításokkal emelhesse az árat. Itt néhány piros zászlós jel lehet az ajánlattételi folyamat gyenge ellenőrzése, a felhívásokra adott egy vagy kevés ajánlati válasz, a minimálisnál kevesebb ajánlattevő ellenére nem kerül sor a pályázat újbóli kiírására, vagy az egy szállítónak odaítélt pályázatok nagy száma. Az is valószínű, hogy az ajánlattételi felhívás

nem ad egyértelmű információkat a benyújtásra vonatkozóan, vagy a beszerzés tárgyát képező áruk/szolgáltatások típusára vonatkozó előírások túl szigorúak vagy túl általánosak. Az ajánlatok testre szabását gyakran kíséri a megrendelést követő nagyszámú módosítási megbízás vagy variáció.

Az ajánlatok manipulálása

A korrupst alkalmazottak manipulálhatják az ajánlatokat, hogy bizonyos vállalkozóknak vagy beszállítóknak kedvezzenek azáltal, hogy ismeretlen kiadványokat (felületeket) használnak az ajánlattételi felhívások közzétételére, idő előtt felbontják az ajánlatokat, indokolatlanul meghosszabbítják az ajánlatok felbontásának időpontját, elutasítják vagy elveszítik az ajánlatot, késedelmes ajánlatokat fogadnak el, meghamisítják az ajánlati nyilvántartást, vagy módosítják a beérkezett ajánlatokat. Gyakran korlátozzák az ajánlatok benyújtásának idejét, hogy csak az előre értesített ajánlattevőknek legyen idejük az ajánlatok elkészítésére és benyújtására. Az etikátlan munkatársak akár megalapozatlan, illetve komolytalan specifikációs hibák vagy más hamis, önkényes vagy személyes okok miatt is érvényteleníthetik az ajánlatokat.

Ajánlatfelosztás

Ebben az esetben az alkalmazottak egy nagy projektet több kisebb projektre bontanak, amelyek nem érik el a kötelező ajánlattételi küszöböt, és az egyes részmunkák egy részét vagy mindegyikét egy olyan vállalkozónak vagy beszállítónak ítélik oda, akivel összejátszanak. A belső ellenőröknek figyelniük kell a többszörös, hasonló vagy azonos beszerzésekre ugyanattól a féltől, az indokolatlanul megosztott beszerzésekre, amelyek összege éppen a felső vezetői szintű felülvizsgálat vagy a versenyeztetési küszöbérték alatt van, vagy a soron következő beszerzésekre, amelyek éppen a felső vezetői szintű felülvizsgálat vagy a versenyeztetési küszöbérték alatt vannak. Ezt követheti a módosító megrendelésekkel való visszaélés.

Indokolatlan kizárólagos forrásból származó beszerzések

A tisztességtelen alkalmazottak a versenyeztetés nélküli beszerzéssel kizárhatják a versenyt, és a szerződéseket bizonyos beszállítók felé irányíthatják. Az egyedüli forrásból történő szerződéskötés akkor indokolt, ha a termék csak egyetlen forrásból érhető el, ha a kényszerítő körülmények kizárják a versenyeztetést, vagy ha az ajánlatkérés észszerű keresés után sem bizonyul megfelelőnek. Az összejátszás árulkodó jelei közé tartozik az egyedüli forrásból származó beszerzési szerződések gyakori alkalmazása – gyakran ugyanazon szállítóval – vagy az egyedüli forrásból származó beszerzésekre vonatkozó kérelmek, annak ellenére, hogy van elegendő projektért versenyző vállalkozó. Gyakran előfordul, hogy a beszerző személyzet nem vezet pontos jegyzőkönyvet az ajánlattétel előtti megbeszélésekről, vagy nem szerzi be az egyedüli forrásból történő indokláshoz szükséges jóváhagyást. Előfordulhat, hogy a versenyeztetés nélküli beszerzések indoklásához hamis nyilatkozatokat tesznek, vagy az indoklásokat felhatalmazás nélküli alkalmazottak hagyják jóvá.

III. TÁRGYALÁSOS SZERZŐDÉSES ÁRKÉPZÉSI SÉMÁK

A tárgyalásos szerződéskötés gyakoribb olyan körülmények között, amikor a feltételek nem kedveznek a versenyeztetéses, zártkörű ajánlattételnek. Ez egy olyan szerződéskötési módszer, amely lehetővé teszi a beszerző szervezet és a potenciális vállalkozók közötti tárgyalásokat. A tárgyalásos szerződéskötés során a potenciális vállalkozók költség- vagy árképzési adatokat nyújtanak be, például szállítói árajánlatokat vagy már elért

árkedvezményeket. Az etikátlan vállalkozók szándékosan pontatlan költség- vagy árképzési adatokat használnak fel, hogy a tárgyalásos szerződésekben a költségeket felduzzassák.

A belső ellenőröknek azt kell megítélniük, hogy a vállalkozó által a költségjavaslatok alátámasztására benyújtott dokumentáció pontatlan vagy hiányos-e. Előfordulhat, hogy a vállalkozó késlekedik a költség- vagy árképzési adatok alátámasztó dokumentációjának benyújtásával, amely nem egyezik a tényleges árakkal vagy az árképzés elavult. Az is előfordulhat, hogy a vállalkozó nem veszi figyelembe az általa kialakított kedvezményeket vagy árengedményeket, vagy irreális haszonkulcsot szerepeltet az árképzésben. Előfordul, hogy a vállalkozók a szerződés teljesítése során az eredeti ajánlatban megnevezettektől eltérő beszállítókat és alvállalkozókat vesznek igénybe. Az is előfordulhat, hogy a felhasznált anyagok és alkatrészek eltérnek az eredeti ajánlatban szereplőktől.

IV. SZERZŐDÉSKÖTÉS UTÁNI SÉMÁK

A szerződéskötés utáni szakaszban elkövetett csalások elsősorban a szerződéskezelésre és a szerződések alapján teljesített kifizetésekre összpontosítanak. A legtöbb szervezet elektronikus szállítói számlafizetési rendszert használ, amely kulcsfontosságú kontrollokat tartalmaz az igénylés, a megrendelés, az áruk/szolgáltatások beérkezésének ellenőrzésére és a kifizetések engedélyezésére vonatkozó feladatok szétválasztására vonatkozóan. Az alábbi csalási módszereket – gyakran a belső munkatársakkal összejátszva – úgy tervezik meg, hogy megkerüljék ezeket a kontrollokat.

Nem megfelelő áruk vagy szolgáltatások

Itt a szállító szándékosan olyan árukat vagy szolgáltatásokat szállít, amelyek nem felelnek meg az elfogadott specifikációknak, és olcsóbb vagy rosszabb minőségű termékekkel helyettesíti azokat. A belső ellenőrök számára a specifikációknak való meg nem felelés miatti visszaküldések vagy hibák magas százalékos aránya az egyik piros zászló. Egy másik piros zászló lehet a termék megfelelőségi tanúsítványának hiánya, megváltoztatása vagy átalakítása, illetve a minőségbiztosítási felelősséggel nem rendelkező alkalmazottak által aláírt megfelelőségi tanúsítványok. Nem szabad engedni, hogy a vállalkozók és beszállítók válasszák ki a minőségbiztosítási vizsgálatra szánt árumintát, készítsék elő azt a vizsgálatra, továbbá a saját személyzetük és eszközeik felhasználásával végezzék el a vizsgálatokat.

Pótmegrendeléssel való visszaélés

A pótlólagos megrendelések és módosítások az ajánlatkérő és a vállalkozó közötti írásbeli megállapodások a véglegesített szerződés módosítására. Ez egy olyan rendszer, amelyben az összejátszó felek – a vállalkozó és az ajánlatkérő – alacsonyabb ajánlatot nyújtanak be és fogadnak el a szerződés elnyerése érdekében, majd később pótmegrendelések vagy módosítások révén megemelik a költségeket. Ezek jellemzően kevésbé szigorúan lesznek áttekintve, mint a normál beszerzési szerződések, és ez sebezhetővé teszi a vállalatokat a tisztességtelen vállalkozókkal és alkalmazottakkal szemben, akik visszaélnak a bevett beszerzési eljárások szabályaival saját hasznukra.

A pótlólagos megrendelésekkel való visszaélésre gyakran jellemző a gyenge belső kontroll, ami megnehezíti a vezetés számára annak megítélését, hogy minden pótlólagos megrendelés valóban szükséges-e olyan munkákhoz, amelyek a szerződés odaítélésekor még nem voltak ismertek. Általában a beszerzési alkalmazottak a hatáskörükön kívül járnak el, és számos pótmegrendelést különböző indokokkal igazolnak, beleértve a drágább alternatívák helyettesítésének szükségességét, az anyag vagy berendezés elérhetetlenségét, az ár változását

és a drágulást. A pótlólagos megrendelések jellemzően az árat, a terjedelmet vagy a szerződéses időszakot növelő változtatási megbízások. A belső ellenőrök találhatnak olyan megkérdőjelezhető pótlólagos megrendeléseket is, amelyek bizonyos vállalkozókat részesítenek előnyben.

Költségek helytelen felszámítása

Itt a vállalkozó olyan költségeket számol fel az ajánlatkérőnek, amelyek észszerűtlenek vagy nem elfogadhatóak. Olyan költségeket is felszámíthat, amelyek sem közvetlenül, sem közvetve nem rendelhetők hozzá a szerződéshez, vagy számviteli, munka- vagy anyagköltségeket számolhat el tévesen. A belső ellenőröknek figyelniük kell a felszámított költségeket nem megfelelően vagy egyáltalán nem alátámasztó ellenőrzési nyomvonalakra. Előfordul, hogy a költségbecslések nem állnak összhangban a felszámított árakkal, vagy a vállalkozó akár elavult szabványokat is használhat.

V. A CSALÁS ENYHÍTÉSE

A belső ellenőröknek figyelniük kell a személyzet és a vezetők által használt eltorzított indoklásokra, amelyekkel a vonatkozó politikák, eljárások és gyakorlatok be nem tartását igazolják. Végző soron a vezetés felelőssége, hogy megfelelő lépéseket tegyen a csalás megelőzésére és a beszerzési kockázatok minimalizálására. Ez az adatelemzés megvalósításával, a belső kontroll struktúra első két vonalának megerősítésével, valamint a személyzet tudatosításával és képzésével érhető el a beszerzési folyamat sebezhető pontjainak felismerése érdekében. Az átfogó követelmény a szervezeti kultúra javítása, amelynek révén az etikai szabálysértéseket az alkalmazottak korán felismerik és jelentik, és azonnal orvosolják.

SUBHASIS SEN, CIA, CPA, CA, CFE,

A Western Downs Regionális Tanács (Queensland, Ausztrália) korábbi vezető belső ellenőre.

A BDO Canada szerint a beszerzési csalás 2021-ben a top 5 kockázat közé tartozik a vállalatok számára, miután a COVID-19 járványra reagálva megkerülték a folyamatokat és a jogi kereteket a szerződések gyors odaitélése érdekében.

A vállalkozó vagy szállító megkísérelhet előnyhöz jutni az ajánlattételi eljárásban a személyzet kenőpénzzel történő befolyásolásával.

Az etikátlan alkalmazottak akár megalapozatlan, komolytalan specifikációs hibák vagy más hamis, önkényes vagy személyes okok miatt is érvényteleníthetik az ajánlatokat.

A módosító megbízások jellemzően kevesebb vizsgálatot kapnak, mint a szokásos beszerzési szerződések, ami sebezhetővé teszi őket.

A cikk angol eredetije az Internal Auditor Magazinban jelent meg.