

Как сотрудники мошенничают с закупками



Игорь Шевцов

юрист Sayenko Kharenko, член АПКБУ.

Наиболее распространенные виды мошеннических действий в сфере закупок.

Проблемой №1 в подавляющем большинстве компаний без исключения является коррупция. И я бы не советовал ни одному собственнику слепо надеяться на то, что его компания уникальна, сотрудники честные и порядочные, корпоративная культура на высоком уровне, и всё это вместе с бесплатными обедами оградит его от проблем, связанных с мошенничеством сотрудников.

Мошеннические действия сотрудников, ответственных за управление бюджетами, контролирующими поставки товаров, услуг, сырья и т. д. в отсутствие надлежащего контроля подрывают развитие компании, снижают темпы ее роста, что иногда приводит к ее стагнации, а в худшем случае – к закрытию бизнеса.

В этой колонке я попытаюсь поделиться практическими кейсами по наиболее распространенным способам мошеннических действий в сфере закупок, которые наносят прямой ущерб компаниям.

Самым распространенным способом подзаработать нерадивому сотруднику является **завышение закупочных цен**.

Вступив в сговор с поставщиком товара или услуг, сотрудник компании получает после реализации сделки так называемый откат или как его еще называют ретробонус. Последний может быть выражен как в денежном эквиваленте, так и в виде поставляемой продукции, а также в виде иных подарков и возможных предпочтений как непосредственно вашему сотруднику, так и его близким родственникам или друзьям.

Откаты в свою очередь делятся на два вида:

- единоразовые – получаемые при заключении контракта или после одной поставки товара/услуги;
- систематические – с заложенным в сумму договора процентом от объема закупаемого товара/услуги.

Более продвинутые сотрудники организуют собственные/подконтрольные предприятия, которые поставляют товары/услуги компании, в которой они работают, являясь просто посредниками. **Приобретение товара/услуги не напрямую от производителя, а через фирму-прокладку**, вследствие чего для компании:

- завышается себестоимость товара/услуги;
- возможны худшие условия по контракту (отсутствие отсрочки платежа, товарного кредита, логистики и т. п.).

В практике нередко встречались случаи вызывающей наглости и уверенности в безнаказанности (а может, элементарной глупости), где сотрудники компании или их родственники были в учредителях компании-поставщика. Данное явление, как правило, было распространено в компаниях, где отсутствовало подразделение экономической безопасности.

Высший пилотаж показывают сотрудники при **игре с условиями контракта**. Они искусно манипулируют такими показателями, которые в совокупности необходимо сравнивать с предложениями других поставщиков, чтобы выбрать действительно выгодное для компании:

- способы оплаты (наличный, безналичный, смешанный);
- условия оплаты (предоплата, отсрочка платежа, смешанные);
- сроки согласования цен;
- сроки исполнения заказов;

- "бонусы" (%), которые могут быть заложены в стоимость товара/услуги (ретробонус, логистика, маркетинг, реклама, компенсация списания, возврат);
- предполагаемый оборот;
- месторасположение поставщика, место предоставления услуг (схема поставок).

Чтобы выиграть тендер на поставку, поставщики при поддержке заинтересованного сотрудника компании могут занижить стоимость продукции и/или дать более выгодные условия по контракту, однако в дальнейшем это может привести к таким последствиям:

- будет поставляться некачественный товар;
- товар не будет соответствовать согласованным критериям (размер, вес, вид и т. п.);
- возможны поставки контрафактной продукции.

А если учесть тот момент, что за контроль качества и соответствия согласованным критериям поставляемого товара отвечает тот же сотрудник, то схема в принципе идеальная. Если же контролирует другой сотрудник, то его, как показывает практика, тоже можно заинтересовать.

Даже при, казалось бы, отличных условиях и цене есть возможность нанести ущерб компании путем **необоснованного объема закупки товара**, что приведет к выемке из оборота денежных средств, их "заморозке" на неопределенный период, а если товар еще и скоропортящийся, то и к прямым потерям. Обычно сговор сотрудника с поставщиком происходит при:

- закупке неходового товара, который потом может годами пылиться на складе;
- закупке несезонного товара, например, закупка снегоуборочных лопат весной;
- закупке скоропортящегося товара без возможности возврата.

Основной проблемой при таком виде злоупотреблений для компании будут:

- "замораживание" оборотных денежных средств;
- дальнейшее списание за свой счет;
- реализация по себестоимости или в минус;
- сочетание всех или нескольких последствий.

Самым вызывающим видом невыгодных компании закупок является закупка **"мертвого товара"**, который просто не продается, так как спрос на него отсутствует.

Самым криминальным по своей сути является **невыполнение обязательств после внесения предоплаты за товар/услугу или просто "Кидок"**. На практике мне доводилось встречать случаи, когда сотрудники компаний вступали в прямой сговор с фиктивными поставщиками, вследствие чего для компаний все заканчивалось:

- полным невыполнением обязательств по контракту;
- частичным выполнением обязательств по контракту.

Особо болезненным невыполнение обязательств может быть в случае с фьючерсными контрактами. Вывод из оборота денежных средств и их дальнейшая потеря. Кроме того, приобретение данной продукции все равно необходимо, и компания несет двойные потери, к которым могут добавиться и имиджевые проблемы.

Оказанием фиктивных услуг/работ в основном грешат сотрудники административно-хозяйственного отдела, которые обеспечивают жизнедеятельность офиса, производства, распределительного центра и т. п. Основные их злоупотребления проявляются при:

- фиктивной замене оборудования, которая по факту не проводится;
- замене оборудования, но только на б/у вместо нового;
- замене оборудования, но на более дешевый аналог указанной продукции/торговой марки (ТМ);
- фиктивном техническом обслуживании, которое по факту не проводится;
- техническом обслуживании, в котором нет необходимости;
- завышении объема выполненных работ.

В случае с сотрудниками транспортного отдела добавляются риски с контролем за расходом топлива и ГСМ.

Навязывание эксклюзивности как один из способов вытянуть из бюджета компании крупную сумму, от которой можно получить больший откат.

В моей практике был очень яркий пример, когда в одну крупную компанию активно продвигалась техника определенной ТМ для внутреннего пользования, и ее закупка уже даже была устно согласована с владельцем бизнеса. Однако службой экономической безопасности был проведен ряд мероприятий, в ходе которых было установлено, что лицо, лоббирующее указанную ТМ, вступило в предварительный сговор с эксклюзивным поставщиком данной продукции в Украину. Для подконтрольного лоббирующему сотруднику предприятия был подготовлен контракт с лучшими ценами и условиями, где даже при условии обязательного проведения тендера в компании все равно выиграло бы предприятие, подконтрольное заинтересованному сотруднику.

Если в компании выстроена система контроля за входными ценами и условиями, проводится детальный анализ компаний-контрагентов, но желание "подзаработать" у сотрудников не пропадает, они используют возможности сделать это уже после заключения контрактов при бесосновательном изменении цен по спецификациям.

Цена действительно может меняться, если на ее формирование влияют:

- курс валют;
- стоимость топлива;
- стоимость коммунальных услуг (газ, вода, электроэнергия);
- стоимость сырья.

В договоре можно внести пункт с описанием ценообразования на продукт. В таком случае при изменении одного из факторов, влияющих на ценообразование, меняется и цена. Однако необходимо предусмотреть, при каком % изменения курса стоит пересматривать стоимость продукции, поскольку рынок динамичен, и постоянное изменение цены может спровоцировать проблемы.

Договоры, условия которых предусматривают изменение цены в зависимости от объема закупки товара, необходимо также держать под постоянным контролем.

Кроме того, стоит учитывать, что на цену продукта может повлиять и изменение законодательства.

Сговор нескольких поставщиков идентичной продукции с возможной заинтересованностью сотрудника компании – еще один из способов заставить компанию производить закупки не по рыночным ценам. Компании могут заключать договоры с рядом предприятий с целью подстраховки на случай перебоев поставок продукции или услуг. И это вполне оправданный способ подстраховки. Как правило, данный способ также организовывается непосредственно сотрудником компании, который в дальнейшем может делать закупку продукции по очереди у каждой из компаний. Но в какой-то момент он может совершить закупку по неожиданно высокой цене. И здесь возможны два варианта – или поставщики вступили в сговор между собой, или в этом сговоре участвует также и сотрудник компании. На вопрос о том, почему так дорого, сотрудник заявляет, что на рынке с продуктом перебои, и он был в наличии только у одного из поставщиков, поэтому компании сказочно повезло иметь его в числе своих контрагентов.

Я постарался обозначить ключевые способы злоупотреблений в закупочной деятельности отечественных компаний. Контроллинг за коммерческой деятельностью компании – процесс систематический и довольно сложный, особенно в части его последующего мониторинга, но без него компания обречена нести убытки.

В следующем материале я постараюсь изложить механизмы противодействия злоупотреблениям и контролю за закупочной деятельностью компании.