

Sygnaly ostrzegawcze (czerwone flagi)

Wszystkie osoby zaangażowane we wdrażanie programu mogą dostrzec potencjalne sygnały nieuczciwej działalności i są zobowiązane do odpowiedniego na nie reagowania. Pożądaną cechą w tym zakresie jest **myślenie krytyczne**, w szczególności w przypadku osób wykonujących zadania kontrolne.

W celu wzmocnienia ww. myślenia krytycznego i ułatwienia wykrywania nadużyć Instytucja Zarządzająca przygotowała **katalog najważniejszych sygnałów ostrzegawczych**, które mogą wskazywać na nieuczciwe zachowanie. Wystąpienie któregoś z sygnałów wymaga natychmiastowej reakcji w celu sprawdzenia, czy konieczne jest podjęcie dalszych działań.

Katalog został podzielony na dwie części: **zamówienia publiczne i koszty robocizny i usługi doradcze**, co wynika z Wytycznych Komisji Europejskiej pn. Ocena ryzyka nadużyć finansowych oraz skuteczne i proporcjonalne środki zwalczania nadużyć finansowych, gdzie wskazano, że te dwa obszary są szczególnie narażone na wystąpienie nadużyć. Każda część została podzielona na rodzaje możliwych nadużyć, do których z kolei przypisano sygnały ostrzegawcze.

Niniejszy katalog nie jest wyczerpujący i może być **uzupełniany** o nowe sygnały ostrzegawcze, które będą pojawiały się w trakcie realizacji Programu, np. nowe rodzaje wykrytych w Programie nadużyć, które nie zostały wskazane w katalogu.

Zamówienia publiczne:

1. KORUPCJA – ŁAPÓWKI

- nieuzasadnione preferencyjne traktowanie wykonawcy przez pewien okres przez pracownika decydującego o udzieleniu zamówienia,
- bliskie kontakty towarzyskie między osobą decydującą o udzieleniu zamówienia a dostawcą towarów lub usług,
- nieuzasadniony lub nagły wzrost zamożności osoby decydującej o udzieleniu zamówienia,
- osoba decydująca o udzieleniu zamówienia prowadzi niejawną działalność gospodarczą,

- wykonawca ma opinię przedsiębiorcy płacącego łapówki,
- nieudokumentowane lub częste zmiany w warunkach zamówienia zwiększające jego cenę,
- osoba decydująca o udzieleniu zamówienia odmawia przeniesienia na stanowisko niezwiązane z zamówieniami publicznymi,
- osoba decydująca o udzieleniu zamówienia nie przedstawia deklaracji ws. konfliktu interesów lub deklaracja taka jest niepełna;

2. UKRYTY KONFLIKT INTERESÓW

- nieuzasadnione lub niezwykle przychylne traktowanie konkretnego wykonawcy lub dostawcy,
- powtarzające się akceptowanie wysokich cen, niskiej jakości prac itp.,
- osoba decydująca o udzieleniu zamówienia nie przedstawia deklaracji ws. konfliktu interesów lub deklaracja taka jest niepełna,
- osoba decydująca o udzieleniu zamówienia odmawia przeniesienia na stanowisko niezwiązane z zamówieniami publicznymi,
- osoba decydująca o udzieleniu zamówienia wydaje się prowadzić dodatkową działalność gospodarczą;

3. ZMOWA PRZETARGOWA

- zwycięska oferta jest zbyt droga w porównaniu do szacowanych kosztów, opublikowanych wykazów cen, podobnych robót lub usług, średnich cen w branży lub uczciwych cen rynkowych,
- ceny konsekwentnie zawyżane przez wszystkich oferentów,
- ceny ofert spadają w przypadku udziału w przetargu nowego oferenta,
- rotacja zwycięskich oferentów w podziale na region, typ zadania lub robót,
- przegrani oferenci są zatrudniani jako podwykonawcy,
- nietypowe schematy przetargów (np. oferty różnią się od siebie w cenie dokładnie o pewien procent, zwycięska oferta sytuuje się tuż poniżej wartości progowej akceptowalnej ceny, cena oferty jest taka sama jak cena

przewidziana w budżecie, zbyt wysoka, zbyt niska, zbyt odległa, zawiera okrągłe wartości liczbowe, oferta jest niekompletna itp.),

- ewidentne związki między oferentami, np. ten sam adres, pracownicy, numer telefonu itp.,
- wykonawca podaje w ofercie informacje o podwykonawcach, którzy konkurują jako wykonawcy w tym samym przetargu;
- doświadczeni wykonawcy nie składają oferty, a stają się podwykonawcami lub też oferent składający ofertę o niskiej cenie wycofuje się z przetargu, a następnie zostaje podwykonawcą,
- w pewnych przetargach biorą udział zawsze ci sami konkurenci, inne firmy nigdy nie składają ofert,
- brak informacji o przegranych oferentach w Internecie, wykazach przedsiębiorców, brak adresu itp. (innymi słowy są to przedsiębiorstwa fikcyjne),
- wymiana korespondencji lub inne przesłanki wskazujące na to, że wykonawcy wymieniają się informacjami dotyczącymi cen, dzielą się między sobą obszarami geograficznymi lub w inny sposób wchodzą w nieformalne porozumienia,
- przypadki zmów przetargowych wykryto w następujących sektorach, co ma znaczenie dla funduszy strukturalnych: kładzenie asfaltu, roboty budowlane, roboty pogłębiarskie, wyposażenie elektryczne, krycie dachów, usuwanie odpadów;

4. NIEZRÓWNOWAŻONE OFERTY PRZETARGOWE - przekazywanie wybranemu wykonawcy poufnych informacji, które nie są dostępne dla pozostałych oferentów

- ceny dotyczące pewnych pozycji w przetargu wydają się zaniżone,
- krótko po udzieleniu zamówienia wprowadza się do niego zmiany, usuwając lub modyfikując niektóre pozycje,

- pewne pozycje zapisane w specyfikacji przetargowej są inne niż te zapisane w umowie,
- oferenci mają bliskie kontakty z pracownikami odpowiedzialnymi za przetarg lub uczestniczą w przygotowaniu specyfikacji;

5. NADUŻYCIA W SPECYFIKACJACH

- tylko jeden lub niewielka liczba oferentów odpowiada na zaproszenie do udziału w przetargu,
- podobieństwo między opisem w specyfikacji a towarem lub usługą oferenta, który wygrał przetarg,
- skargi ze strony pozostałych oferentów,
- specyfikacje są znacznie węższe lub szersze niż w podobnych poprzednich zaproszeniach do udziału w przetargu,
- nietypowe lub nieuzasadnione specyfikacje,
- przyznanie jednemu dostawcy znaczącej liczby zamówień,
- kontakty towarzyskie w trakcie procedury przetargowej między pracownikami odpowiedzialnymi za przetargi i oferentami,
- nabywca definiuje produkt, korzystając z nazwy firmowej zamiast z opisu;

6. UJAWNIEŃ DANYCH DOTYCZĄCYCH PRZETARGU

- słaba kontrola procedur przetargowych, np. nieprzestrzeganie terminów,
- zwycięska oferta jest tylko nieznacznie tańsza od kolejnej najtańszej oferty,
- niektóre oferty zostały otworzone wcześniej,
- przyjmowanie spóźnionych ofert,
- oferent składający spóźnioną ofertę wygrywa przetarg,
- wszystkie oferty zostają odrzucone, po czym ogłaszany jest nowy przetarg,
- w trakcie procedury przetargowej zwycięski oferent utrzymuje prywatne kontakty z personelem odpowiedzialnym za przetargi za pośrednictwem poczty elektronicznej lub w inny sposób;

7. MANIPULACJE OFERTAMI

- skargi ze strony oferentów,
- niewystarczające kontrole oraz niewłaściwe procedury przetargowe,
- wprowadzanie zmian do ofert po ich otrzymaniu,
- unieważnienie ofert z powodu błędów,
- kwalifikujący się oferent zostaje zdyskwalifikowany wobec braku jednoznacznych przyczyn,
- brak ponownego ogłoszenia przetargu nawet w sytuacji otrzymania mniejszej niż minimalna liczby ofert;

8. NIEUZASADNIONE UDZIELANIE ZAMÓWIEŃ JEDNEMU OFERENTOWI

- udzielanie zamówień jednemu wykonawcy tuż powyżej lub poniżej wartości progów, powyżej których wymagane jest przeprowadzenie przetargu,
- udzielanie bez przetargu zamówienia, które wcześniej było objęte procedurą przetargową,
- podział dostawy w celu uniknięcia progu, powyżej których obowiązuje procedura przetargowa,
- zaproszenie do przetargu przesłane tylko do jednego wykonawcy;

9. DZIELENIE ZAMÓWIEŃ

- co najmniej dwa następujące po sobie powiązane zamówienia udzielone temu samemu wykonawcy tuż poniżej progu, powyżej których konieczne jest przeprowadzenie przetargu lub kontroli wyższego szczebla,
- nieuzasadnione dzielenie przedmiotów zamówienia, np. osobne kontrakty na roboty i materiały, z których każdy mieści się poniżej wartości progowych,
- następujące po sobie zamówienia tuż poniżej wartości progowej;

10. MIESZANIE ZAMÓWIEŃ

- podobne faktury przedstawione w odniesieniu do różnych prac i zamówień,
- wykonawca wystawia faktury za więcej niż jedno zlecenie za ten sam okres;

11. NIEUCZCIWE NALICZANIE NALEŻNOŚCI

- wygórowane lub nietypowe rachunki za robociznę,
- rachunki za robociznę niezgodne z postępowaniem wykonania umowy,
- ewidentne zmiany w ewidencji czasu pracy,
- brak ewidencji czasu pracy,
- rachunki za te same materiały przedstawione w ramach większej liczby zamówień,
- wystawianie rachunków za koszty pośrednie jako koszty bezpośrednie;

12. NIEUCZCIWE INFORMOWANIE O CENACH

- wykonawca odmawia przedstawienia dokumentów potwierdzających poniesione koszty, opóźnia ich dostarczenie lub nie jest w stanie ich dostarczyć,
- wykonawca dostarcza nieodpowiednią lub niepełną dokumentację,
- informacje dotyczące cen są nieaktualne,
- ewidentnie zawyżone ceny w porównaniu z podobnymi zamówieniami, wykazami cen lub średnimi cenami w branży;

13. NIEWYPEŁNIENIE WARUNKÓW SPECYFIKACJI

- różnice pomiędzy wynikami badań i kontroli a wymaganiami umownymi i specyfikacjami,
- brak wyników badań kontrolnych lub certyfikatów,
- niska jakość, słabe właściwości użytkowe oraz duża liczba skarg,
- wskazówki z zestawień wydatków wykonawcy wskazujące na to, że wykonawca nie zakupił np. materiałów koniecznych do przeprowadzenia robót, nie posiada ani nie wypożyczył odpowiedniego sprzętu lub też nie posiada odpowiedniego personelu na miejscu robót (taki rodzaj kontroli krzyżowej może się okazać bardzo cenny);

14. SFAŁSZOWANE, POWIELONE LUB ZAWYŻONE FAKTURY

- faktury za towary lub usługi nie znajdują potwierdzenia przy inwentaryzacji lub w dokumentacji księgowej,
- brak potwierdzenia otrzymania zafakturowanych towarów i usług,
- zlecenie zakupu zafakturowanych towarów i usług budzi wątpliwości, bądź też w ogóle go nie ma,
- dokumentacja wykonawcy nie wskazuje na wykonanie robót lub na poniesienie koniecznych kosztów,
- ceny na fakturach, ilości, opis rzeczowy lub warunki realizacji zamówienia nie odpowiadają opisowi w zamówieniu, zleceniu zakupu, dokumentacji dotyczącej odbioru, inwentaryzacji lub dokumentacji dotyczącej użytkowania,
- powielone faktury na tę samą kwotę, z tym samym numerem, danymi itp.,
- podwykonawcy zatrudniani kaskadowo,
- płatności gotówkowe,
- płatności dokonywane na rzecz firm zagranicznych (off-shore);

15. FIKCYJNI USŁUGODAWCY

- usługodawcy nie udaje się zlokalizować w wykazach przedsiębiorstw, w internecie (przy pomocy wyszukiwarki Google lub innej),
- nie udaje się zlokalizować adresu usługodawcy,
- usługodawcy podaje błędny adres lub numer telefonu,
- przedsiębiorstwo jest zarejestrowane za granicą (off-shore);

16. ZAMIANA MATERIAŁÓW

- nietypowe bądź podrobione opakowanie; opakowanie, kolory lub wzornictwo inne niż standardowe,
- różnice pomiędzy oczekiwanym wyglądem, a rzeczywistym wyglądem,
- numery identyfikacyjne wyrobów różnią się od tych wskazanych w katalogu lub w systemie numeracji,

- ponadprzeciętna liczba negatywnych wyników badań lub kontroli właściwości użytkowych, potrzeba wczesnej wymiany, wysokie koszty eksploatacji lub napraw,
- zaświadczenia o zgodności podpisane przez osoby nieuprawnione lub nieposiadające odpowiednich kwalifikacji,
- znaczące różnice między szacowanymi a rzeczywistymi kosztami materiałów,
- wykonawca ma opóźnienia w realizacji, lecz szybko je nadrabia,
- nietypowe lub nieczytelne numery seryjne; numery seryjne są niezgodne z rzeczywistym systemem numeracji producenta,
- faktury, numery inwentaryzacyjne lub opisy pozycji nie odpowiadają warunkom zlecenia.

Koszty robocizny i usługi doradcze:

1. PONIESIONE KOSZTY ROBOCIZNY

- różne metody fakturowania,
- nagłe, znaczące zmiany w kosztach,
- zmniejszające się koszty w przypadku projektów lub zamówień, w których przekroczono budżet lub budżet jest bliski wyczerpania,
- nieproporcjonalny odsetek pracowników objętych kosztami pośrednimi,
- znacząca liczba pracowników przeniesionych z kategorii kosztów bezpośrednich do pośrednich lub odwrotnie,
- ci sami pracownicy stale przenoszeni z kategorii kosztów bezpośrednich do pośrednich lub odwrotnie,
- niewystarczające kontrole wewnętrzne w fakturowania kosztów pracy, jak np. karty czasu pracy podpisywane z wyprzedzeniem, karty czasu pracy pracownika wypełniane przez przełożonego, wypisane ołówkiem lub wypełniane na koniec okresu rozliczeniowego,
- rzeczywiste godziny czasu pracy i koszty stale na granicy budżetu lub tuż pod nią,

- stosowanie korekt dziennych w celu przesunięcia kosztów między zamówieniami, działalnością w zakresie badań i rozwoju oraz kosztami komercyjnymi,
- znaczący wzrost lub spadek kosztów na wrażliwych kontaktach,
- koszty czasu pracy naliczane inaczej niż w przypadku powiązanych kosztów podróży;

2. NIEUZASADNIONE NADGODZINY

- od personelu wymaga się znaczącej, bezpośredniej lub pośredniej, bezpłatnej pracy w nadgodzinach nad wieloma projektami,
- pracownicy etatowi otrzymują wynagrodzenie jedynie za stałe godziny pracy przepracowane w danym dniu przez dłuższy okres czasu,
- nadużycie w postaci wymaganej przez kierownictwo pracy w czasie nieodpłatnym, za które pracownicy otrzymują inne korzyści,
- zamówienia lub projekty, w których przekroczone budżet, nad którymi pracuje się jedynie w czasie nieodpłatnym;

3. USŁUGI DORADCZE

- brak formalnej umowy; wysokie sumy wypłacone za „świadczony usługi” na podstawie faktur, na których brakowało wielu szczegółów,
- podpisane umowy nie precyzują świadczonych usług, brak jest dodatkowej dokumentacji, takiej jak szczegółowe faktury, sprawozdania z podróży lub z badań, która usprawiedliwiłaby wydatki,
- usługi, za które zapłacono, miały na celu bezprawne pozyskanie, rozprowadzenie lub wykorzystanie informacji lub prawnie chronionych danych,
- usługi, za które zapłacono, miały na celu wywarcie bezprawnego wpływu na przedmiot przetargu, ocenę wniosku lub ceny, wybór oferenta, negocjacje zamówienia, jego zmianę lub na żądania zleceniodawcy. Nie ma znaczenia, czy za zlecenie odpowiedzialny jest wykonawca, czy podwykonawcy,

- usługi, za które zapłacono, były wykonane w sposób, który naruszał przepisy zakazujące nieuczciwych praktyk gospodarczych lub zapobiegające konfliktom interesów;

4. KATEGORIE PRAC

- znaczące różnice między zaproponowanymi i rzeczywistymi kosztami jednostkowymi lub ilością świadczonych usług, które nie są uzasadnione zmianami w zakresie prac lub wymaganiami dotyczącymi zlecenia,
- każda przedstawiona faktura opiewa na maksymalną kwotę ustaloną w umowie. Wyjątkiem byłaby sytuacja, w której w zamówieniu zapisano, za jaką liczbę godzin zostanie wystawiony rachunek,
- konkretne osoby wymienione w ofercie jako „kluczowi pracownicy” nie pracują w ramach zamówienia,
- zaproponowany personel nie odpowiada istniejącym zasobom ludzkim. Konieczne jest zatrudnienie dodatkowych pracowników na dużą skalę. Stawki wynagrodzeń nowych pracowników są znacznie niższe niż określone w ofercie,
- kwalifikacje pracowników nie odpowiadają wymaganiom w tym zakresie określonym w przepisach dotyczących danej grupy zawodowej lub w wymaganiach określonych w zamówieniu,
- pracownicy opłacani pośrednio przez firmę opłacaną bezpośrednio w ramach zamówienia,
- czas pracy partnerów, urzędników, kontrolerów lub innych pracowników opłacany niezgodnie z warunkami zamówienia lub z zasadami księgowości i procedurami przyjętymi w firmie.