



Расследование корпоративного
мошенничества внешним
советником
Case study

Денис Шкаровский,
адвокат VB PARTNERS

WHITE COLLAR CRIME | DISPUTE RESOLUTION



юридический бутик со специализацией
в White-Collar Crime и Dispute Resolution



Немного цифр

2,690

real cases of
occupational fraud

from

125 countries

in

23 industry
categories

\$7 BILLION+
IN TOTAL LOSSES

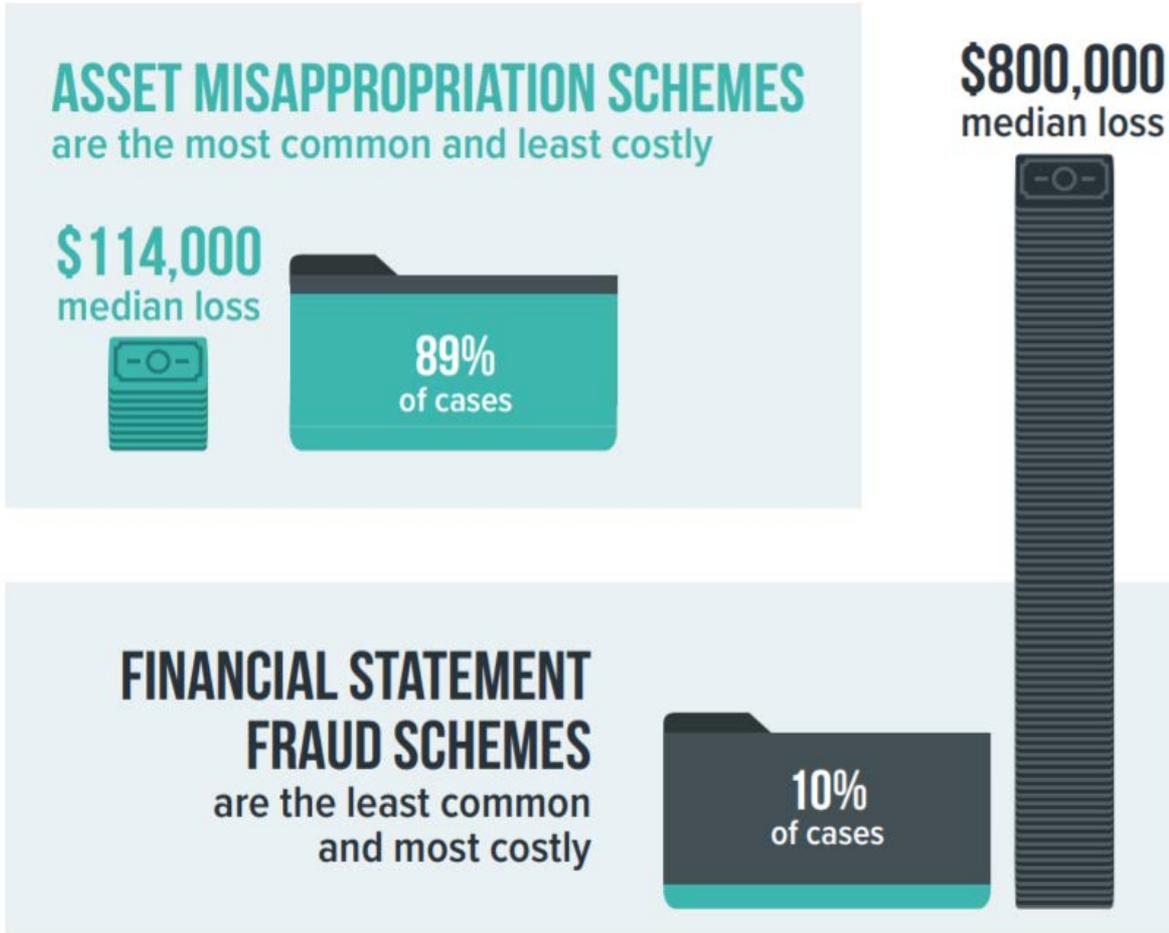
\$130,000
MEDIAN LOSS PER CASE

22%
OF CASES CAUSED
LOSSES OF
\$1 MILLION+



(2018 Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse)

Немного цифр



(2018 Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse)



Немного цифр

OVER THE PAST 10 YEARS, OCCUPATIONAL FRAUD REFERRALS TO PROSECUTION DECLINED 16%



TOP REASON FOR NON-REFERRALS WAS
FEAR OF BAD PUBLICITY

- 16%

2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018

(2018 Report to the Nations on Occupational Fraud and Abuse)



! Case 1: Хищение товаров из
производственного цеха

Клиент: международный производитель FMCG товаров с производственными мощностями в Украине.

Причина обращения: выявлено нехарактерное поведение сотрудников на линии производства.



Scope:

1. Проанализирована документация клиента (первичная по производству, видеозаписи, таблицы выхода на работу).
2. Выявлено необъяснимое увеличение отходов и брака на одной из смен.
3. Задokumentирована схема мошенничества:
 - сотрудники вычислили «слепые» зоны на камерах;
 - перемещали товар в эти зоны и проводили манипуляции с ним;
 - вывозили как отходы и реализовывали продукцию.





Результат:

1. Проведены индивидуальные интервью с более чем 10 сотрудниками. Под давлением собранных доказательств 75% согласилось на увольнение «по согласию сторон».
2. Остальные отказались и были уволены в связи с несоответствием занимаемой должности.
3. Суд отказал в их восстановлении на работе. В значительной части на суд повлияли доказательства хищения продукции, а не процедура несоответствия должности.



Case 2: Завышение объема работ

Клиент: международная компания производитель и дистрибьютор.

Причина обращения: увеличение затрат на транспортирование и хранение по территории компании.

Задача: разобраться и принять меры; в ходе реализации проекта – уволить виновных сотрудников, расторгнуть договор с подрядчиком.



Scope:

1. Анализ и сопоставление документации и других доказательств (видео, пояснения и др.)
2. Выявлены и задокументированы несколько схем мошенничества в течение года. Организаторы – руководители отделов с правом подписи.





Результат:

1. Все участники схем уволены по согласию сторон. Учитывая должности, интервью были сложными.
2. Документирование фактов и их наглядная демонстрация позволили достичь результата.
3. Договор с подрядчиком расторгнут.
4. В компании изменены бизнес-процессы и порядок согласования-подписания документов.





Case 3: Мошенничество контрагента - получение товара и ликвидация компании

Клиент: производитель и дистрибьютор техники.

Причина обращения: Недобросовестность контрагентов.

Задача: взыскать задолженность и дать рекомендации по изменению бизнес-процессов.





Scope

1. Установлено, что дистрибьютор создал параллельный бизнес. Директор и учредитель этого бизнеса – сотрудники дистрибьютора.
2. На этот бизнес выведена вся продукция и осуществляется ее реализация.
3. Собственник утверждал, что бизнес «прогорел», рассчитываться нечем.
4. Инициировано уголовное производство по факту мошенничества в отношении собственника и менеджеров компании.





Результат:

Возмещение задолженности под угрозой уголовной ответственности.





Case 4: Преследование недобросовестного конкурента

Клиент: крупный национальный производитель и подрядчик в сфере строительства дорог.

Причина обращения: конкурент существенно занижал стоимость услуг на государственных тендерах и выигрывал их.

Но, конкурент зарабатывал на завышении цен на тендерах, в которых участвовали только связанные с ним лица (согласованные действия на торгах).





Scope:

1. Выявлены все тендеры за несколько лет с участием только конкурента и связанных лиц.
2. В открытых источниках выявлены доказательства связанности компаний – участников тендера. Например:
 - Директор конкурента принимал участие в форуме от имени связанной компании.
 - Связанный ФЛП-участник торгов размещал объявления под e-mail с доменом конкурента.
 - У собственников участников тендера были общие патенты.
3. Подготовлены качественные заявления в АМКУ с предоставлением всех доказательств.





Результат:

1. АМКУ начато расследование и принято решение о существенном штрафе.
2. Конкурент выбит из тендеров на 3 года (специфика производства не позволяет быстро перевести бизнес).
3. Суд оставил решение АМКУ в силе.





Рекомендации:

1. Знай своего контрагента и конкурента.
2. Бойся фиктивного директора.
3. Уголовное дело контрагента-твое дело.
4. Используй адвокатские расследования, как формат доказательства.
5. Процедуры и контроль, контроль и процедуры.





Спасибо за внимание!