Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized

खरीद में धोखाधड़ी और भ्रष्टाचार की

चेतावनी देने वाले संकेत

int
Integrity

WORLD BANK GROUP
World Bank • IFC • MIGA

ऐसे कई चेतावनी देने वाले संकेत होते हैं जिनसे खरीद में धोखाधड़ी, भ्रष्टाचार, मिलीभगत या दबाव के जोखिम की पहचान करने में मदद मिल सकती है। यदि आपको विश्व बैंक समूह (WBG) से वित्तीय सहायता लेने वाले किसी प्रोजेक्ट में इन चेतावनी देने वाले संकेतों (जिन्हें "लाल झंडों" के रूप में भी जाना जाता है) में से कोई भी दिखाई देता है तो यह चिन्ता का कारण हो सकता है। WBG से वित्तीय सहायता लेने वाले प्रोजेक्टों में संभावित धोखाधड़ी या भ्रष्टाचार से संबंधित शिकायतें करने के लिए, WBG की सार्वजनिक वेबसाइट पर दिए गए ऑनलाइन फॉर्म का इस्तेमाल करके इंटीग्रिटी वाइस प्रेसीडेंसी (INT) से संपर्क करें: https://www.worldbank.org/integrity

1. शिकायतें

शिकायतें अलग-अलग स्रोतों से आ सकती हैं, लेकिन विश्व बैंक समूह (WBG) सभी शिकायतों को गंभीरता से लेता है। बोली लगाने वाले, बैंक के कर्मचारी, प्रोजेक्ट के अधिकारी या बोली जीतने वाली कंपनियों के असंतुष्ट कर्मचारी शिकायतें दर्ज कर सकते हैं जिनसे धोखाधड़ी और भ्रष्टाचार को रोकने और उनकी पहचान करने में मदद मिल सकती है। उदाहरण के लिए, कोई शिकायत खरीद से संबंधित हो सकती है, जैसे कि संकीर्ण तकनीकी विवरण जिन्हें केवल एक ही बोलीदाता पूरा कर सकता है, संभावित रूप से बोली में हेराफेरी या मिलीभगत के संकेत देते हैं।

2. बहुत से छोटे-छोटे अनुबंध

कभी-कभी बड़े बोली पैकेजों को छोटे टुकड़ों में विभाजित कर दिया जाता है ताकि कई छोटी स्थानीय कंपनियां अनुबंधों के लिए मुकाबला कर सकें। लेकिन, **कभी-कभी अनुबंध का विभाजन बड़ी कंपनियों के साथ मुकाबले से बचने के लिए किया जाता है, जिससे धोखाधड़ी, भ्रष्टाचार या मिलीभगत के अवसर पैदा होते हैं,** क्योंकि आमतौर पर छोटे पैकेजों के लिए उच्च स्तर की जांच नहीं की जाती है। उद्देश्य जो भी हो, बहुत से छोटे पैकेजों के कारण बहुत अधिक प्रशासनिक कार्य पैदा हो सकता है और किसी प्रोजेक्ट पर गंभीर दबाव पड़ सकता है।

3. अधिक कीमत

जांच से पता चला है कि रिश्वत के लिए इस्तेमाल किया जाने वाला पैसा अक्सर साधारण धोखाधड़ी के माध्यम से अनुबंधों की कीमत बढ़ाने से आता है, इसलिए **पैसे के लिए मूल्य सुनिश्चित करना अखंडता के जोखिमों को कम करने में मदद कर सकता है।** उदाहरण के लिए:

- कोई अंतर्राष्ट्रीय ठेकेदार मार्केटिंग में सहायता के लिए किसी स्थानीय एजेंट को काम पर रखता है, लेकिन एजेंट फीसों का उपयोग फर्म की ओर से रिश्वत देने के लिए करता है।
- कार्यालय उपकरण को ऐसे मूल्य पर ऑर्डर किया जाता है जो उचित लगता है, लेकिन विक्रेता घटिया या प्रयुक्त उपकरण प्रदान करता है और अवैध लाभ का उपयोग परियोजना कर्मियों को रिश्वत देने के लिए किया जाता है।
- परियोजना कार्यालय का किराया बहुत महंगा है, लेकिन किसी संबंधित फर्म के साथ तरजीही व्यवहार के लिए कुछ किराया उच्च स्तर के अधिकारियों को वापस भेज दिया जाता है।

4. बोली देने के पैटर्न

मिल कर बोली लगाने के लिए काम करने वाली कंपनियों के एक समूह को कभी-कभी "मिलीभगत दायरा" कहा जाता है। मिलीभगत दायरा पहले से ही किसी विजेता को चुन (या "नामित") कर सकता है, और गुप्त रूप से सहयोग करने वाली कंपनियों द्वारा पूरी बोली प्रक्रिया को प्रतिस्पर्धी दिखाया जाता है। नामित विजेता मिलीभगत दायरे में अन्य बोलीदाताओं की बोलियां तैयार कर सकता है, और यहां तक कि यह भी तय कर सकता है कि वे क्या बोली लगाएंगे। अन्य मामलों में, नामित विजेता मूल्यांकन प्रक्रिया में हारने वाली बोलियां प्रस्तुत करने के लिए नकली कंपनियों या अपनी स्वयं की सहायक कंपनियों या सहयोगी कंपनियों का उपयोग कर सकता है। मिलीभगत से लागतों को उचित अनुमानों से ऊपर उठाया जा सकता है और अगर इसे चुनौती दिए बिना छोड़ दिया जाए तो यह प्रतिस्पर्धा को कम कर सकती है और पूरे बाजारों में गड़बड़ ला सकती है।

- कंपनियाँ ऐसी बोलियां तैयार करने में बहुत समय बर्बाद नहीं करना चाहेंगी जो हार जाएंगी, इसलिए अक्सर बहुत सी नकल होती है और **बोली दस्तावेजों की एक करीबी समीक्षा अक्सर बोलियों के बीच असंभाव्य समानताओं को प्रगट कर सकती है,** जैसे कि समान स्वरूपण या समान व्याकरणिक और वर्तनी की गलतियाँ। कुछ मामलों में, वही लोग प्रतिस्पर्धी बोलियों में प्रमुख पदों पर आ सकते हैं।
- चेतावनी के संकेतों के अन्य उदाहरणों में शामिल हो सकते हैं **बोली अनुमानों के बीच असामान्य समानताएं** (उदाहरण के लिए प्रतिस्पर्धी बोलियां सटीक प्रतिशत से भिन्न होती हैं); **अस्पष्टीकृत ढंग से बढ़ाया गया बोली मूल्य,** (अर्थात कुल बोली मूल्य या बोली के घटक लागत अनुमान से अनुचित रूप से अधिक लगते हैं); विभिन्न बोलीदाताओं द्वारा प्रस्तुत बोलियों में शामिल समान वस्तुओं के लिए **समान इकाई कीमतों का एक बड़ा हिस्सा;** या **असामान्य रूप से अंतिम समय की बड़ी छूटें।**
- **दुरुपयोग के कुछ संकेत केवल कई बोलियों में देखे जा सकते हैं,** उदाहरण के लिए: जब कोई हारने वाली बोली लगाने वाला(वाले) अपने "प्रतियोगी(ओं)" के लिए एक उप-ठेकेदार बन जाता है या जब जीतने वाले बोलीदाताओं का एक स्पष्ट "रोटेशन" होता है, जहां किसी मिलीभगत दायरे की फर्में बारी-बारी जीतने वाले अनुबंध हासिल करती हैं।

5. संदिग्ध बोलीदाता

कोई नकली या "शेल" कंपनी एक कंपनी होती है जो केवल नाम में मौजूद होती है और आमतौर पर इसकी कोई औपचारिक पंजीकरण संख्या नहीं होती है, कोई पर्याप्त संपत्ति नहीं होती है, कोई स्थायी व्यवसाय सुविधाएं या कर्मचारी नहीं होते हैं। कुछ जांचों में फर्जी फर्में मिली हैं जिन्हें परियोजना कर्मियों द्वारा स्थापित किया गया था।

- कई फर्जी कंपनियों को साधारण जांच के माध्यम से पहचाना जा सकता है जैसे कि कंपनी की वेबसाइट को खोजना, टेलीफोन डायरेक्टरी में कंपनी के नाम की जाँच करना या कॉर्पोरेट रजिस्ट्रियों के माध्यम से कानूनी अस्तित्व की जाँच करना।
- अगर इन खोजों में किसी कंपनी की कोई जानकारी नहीं मिलती है, तो शायद कुछ गलत है।
- संभावित नियोक्ताओं को पिछले नियोक्ताओं के रूप में सूचीबद्ध संस्थाओं के पास विशिष्ट संदर्भों की जाँच करनी चाहिए: उन्हें कॉल करें और जहां उचित हो एक ईमेल के साथ अनुसरण करें।

6. व्यवहार्य बोली को अस्वीकार किया गया

जब अच्छे कारणों के बिना बोलियाँ अस्वीकार कर दी जाती हैं, तो यह इंगित कर सकता है कि कोई व्यक्ति बोली प्रक्रिया में हेराफेरी करने की कोशिश कर रहा है। शायद कोई कंपनी बोली के मूल्यांकन को बदलने या बोली अस्वीकृति के लिए बहाने खोजने के लिए बोली मूल्यांकन समिति पर दबाव डालने हेतु किसी अधिकारी को रिश्वत दे रही हो। कभी-कभी दबाव किसी उच्च श्रेणी के अधिकारी की ओर से, किसी मित्र या रिश्तेदार की ओर से होता है।

पैसे का मूल्य महत्वपूर्ण है और सबसे कम बोलियां हमेशा सबसे अच्छी नहीं होती हैं, इसलिए यह महत्वपूर्ण है कि सभी बोलियों का सावधानीपूर्वक और निष्पक्ष रूप से मूल्यांकन किया जाए। **किसी भी व्यवहार्य बोली को अच्छे कारण के बिना किसी बोली प्रक्रिया से खारिज नहीं किया जाना चाहिए और न ही तकनीकी रूप से कम योग्य बोलियों को स्वीकार किया जाना चाहिए या कम योग्य बोलियों में कमजोरियों को नजरअंदाज नहीं किया जाना चाहिए।**

7. एक ही कंपनी को कई अनुबंध मिलने

जब कोई कंपनी कई अनुबंध जीतती है तो कुछ गंभीर रूप से गलत हो सकता है जब तक कि उसके पास बहुत स्पष्ट बाजारी अनुकूल परिस्थिति न हो। यह कमजोर प्रतिस्पर्धा की समस्या हो सकती है, या शायद ग्राहक पिछले अनुभव की वजह से दूसरों की तुलना में एक कंपनी को तरजीह देता है, लेकिन ऐसी स्थितियों की बहुत बारीकी से समीक्षा करने की आवश्यकता होती है – खासकर अगर अनुमोदित खरीद योजना के अपवाद के लिए अनुरोध करने की अनुमति है ताकि एकल बोलीदाता एक परियोजना के भीतर कई अनुबंध हासिल कर सके। **यदि बोली प्रक्रिया बार-बार एक कंपनी की ओर झुकी हुई लगती है या एक ही बोली लगाने वाला बार-बार हारता है, तो यह धोखाधड़ी, भ्रष्टाचार, मिलीभगत या यहां तक कि दबाव के कारण हो सकता है।**

8. अनुबंध की शर्तों और मूल्य में परिवर्तन

किसी अनुबंध में महत्वपूर्ण परिवर्तनों को अनुबंध देने के बाद उचित ठहराया जा सकता है, लेकिन इन परिवर्तनों को हमेशा सावधानीपूर्वक समीक्षा की आवश्यकता होती है। दुर्व्यवहार किए जाने वाले पहलुओं में शामिल हो सकते हैं: सेवाओं की मात्रा या प्रकार; अनुबंध मूल्य; एक विशिष्ट घटक या पहलू के लिए इकाइयों की संख्या, और; बढ़ी हुई इकाई लागतें। कुछ मामलों में, वास्तविक औचित्य के बिना कीमत बढ़ जाती है। अन्य मामलों में, लागत एक समान रहती है, लेकिन आउटपुट की सहमत गुणवत्ता या मात्रा कम होती है। एक योजना में एक तत्व गिरा दिया जाता है, जिस पर विजेता बोली लगाने वाले ने दूसरों की तुलना में बहुत कम बोली लगाई थी, पहले से ही अच्छी तरह से यह जानते हुए कि तत्व को अंततः प्रदान नहीं करना होगा। अक्सर एक "परिवर्तन आदेश" या "भिन्नता आदेश" या "अनुबंध संशोधन" या "परिशिष्ट" को केवल सामान्य अभ्यास के रूप में माना जाता है और उसकी जांच नहीं की जाती है। इससे अक्षमता के साथ-साथ धोखाधड़ी या भ्रष्टाचार के अवसर पैदा हो सकते हैं। जहां एक एकल अनुबंध कई अनियोजित परिवर्तनों या विस्तारों को आकर्षित करता है, वहां विशेष रूप से चिंतित रहें।

9. "प्रलोभन और बदली"

बोली प्रक्रिया को पूरा होने में लंबा समय लग सकता है, और इस दौरान किसी फर्म को अपने कर्मचारियों, उपकरणों या सुविधाओं में बदलाव करना पड़ सकता है। **हालांकि, कभी-कभी कोई फर्म गलत बहानों के तहत एक बोली दर्ज कर सकती है, उन चीजों का वादा करते हुए जो यह जानती हैं कि वह वितरित नहीं कर सकती है। यह धोखाधड़ी है।** उदाहरण के लिए, एक कंसल्टेंसी फर्म एक निश्चित टीम का वादा कर सकती है, यह जानते हुए कि अनुबंध पूरा करने के लिए वे लोग वास्तव में उपलब्ध नहीं होंगे। **इस तरह की धोखाधड़ी, जिसे अक्सर "प्रलोभन और बदली" के रूप में संदर्भित किया जाता है, अनुबंध पर हस्ताक्षर करने के तुरंत बाद हो सकती है जिससे यह संकेत मिलता है कि स्थानापन्न की पहले से जानकारी थी।** ग्राहक अक्सर अनुबंध को जारी रखने के लिए बाध्य महसूस करता है, खासकर अगर फिर से बोली मांगना या पुनर्विचार करना उच्च स्तर की समीक्षा के अधीन होगा या इसमें लंबा समय लगेगा।

10. अस्पष्ट या विकृत प्रक्रियाएं

आपातकालीन स्थितियों को छोड़कर, बोली प्रक्रियाओं को नियोजित, या पूर्व-सहमत चरणों का पालन करना चाहिए। **इनमें से एक या अधिक चरणों में अत्यधिक तेज़ या धीमी प्रक्रियाएं गड़बड़ी का संकेत दे सकती हैं।** गंभीर चेतावनी के संकेतों की उदाहरणों में बोलियों के मूल्यांकन में एक लंबी या जानबूझकर देरी शामिल हो सकती है, या जहां समग्र विलंब इतना अधिक है कि बोली की गारंटी को कई बार बढ़ाए जाने की ज़रूरत पड़ती है। सरकारी टीमों के लिए, प्रत्येक चरण के लिए दिनों की संख्या के साथ-साथ भूमिकाओं और जिम्मेदारियों के स्पष्ट आवंटन के संबंध में खरीद प्रक्रिया के चरणों को सावधानीपूर्वक परिभाषित करना अच्छा अभ्यास है, ताकि प्रक्रिया के आगे बढ़ने के साथ-साथ नियमित जांच की जा सके।

11. कार्यों या सेवाओं की खराब गुणवत्ता

सभी अनुबंधों को अनुचित जोखिम पैदा करने से बचने की आवश्यकता होती है जैसे कि स्वास्थ्य, सुरक्षा और पर्यावरणीय क्षति से संबंधित जोखिम। इस प्रकार के जोखिम अक्सर धोखाधड़ी, भ्रष्टाचार, मिलीभगत या दबाव से प्रभावित स्थितियों में सामने आते हैं। जांचों ने धोखाधड़ी और भ्रष्टाचार के परिणामस्वरूप खराब गुणवत्ता से जुड़े ऐसे जोखिमों के कई उदाहरण प्रदान किए हैं, उदाहरण के लिए जब कोई ठेकेदार अनुबंध जीतने के लिए रिश्वत देता है, और फिर अनुबंध की शर्तों में निर्दिष्ट से कम गुणवत्ता प्रदान करके लागतों को पूरा करने का प्रयास करता है।

धोखाधड़ी और भ्रष्टाचार के जोखिम को कम करने के लिए अच्छा अनुबंध प्रबंधन आवश्यक है। **अनुबंध देने से लेकर इसके पूरा होने तक, गुणवत्ता और मात्रा पर उचित जांच के साथ, प्रभावी निगरानी रखना महत्वपूर्ण है।** अनुबंध देने का सही निर्णय का निर्धारण करते समय **असामान्य रूप से कम मूल्य** की जानकारी होना भी आवश्यक है, जहां किसी बोली का मूल्य इतना कम है कि यह संदेहास्पद है कि क्या ठेकेदार या आपूर्तिकर्ता उद्धृत मूल्य पर अनुबंध पूरा कर सकता है। ऐसी स्थितियों में, ठेकेदार लागत, स्वास्थ्य, सुरक्षा, पर्यावरण और/या गुणवत्ता मानकों में कटौती कर सकते हैं, या अपनी लागत और लाभ मार्जिनों को पुनर्प्राप्त करने का दावा कर सकते हैं। बैंक ने असामान्य रूप से कम बोलियों की पहचान करने और उनसे निपटने के लिए मार्गदर्शन जारी किया है जो www.worldbank.org/procurement पर उपलब्ध है

खरीद में धोखाधड़ी और भ्रष्टाचार की चेतावनी देने वाले संकेत

यह विवरणिका टास्क टीमों और विकास परियोजनाओं पर काम कर रहे अन्य पेशावरों के लिए तैयार किया गया है ताकि उन्हें खरीद में धोखाधड़ी और भ्रष्टाचार के सबसे आम चेतावनी संकेतों या "लाल झंडे" की पहचान करने में मदद मिल सके:

- **शिकायतें**
- **बहुत से छोटे-छोटे अनुबंध**
- **अधिक कीमत**
- **बोली देने के पैटर्न**
- **संदिग्ध बोलीदाता**
- **व्यवहार्य बोली को अस्वीकार किया गया**
- **एक ही कंपनी को कई अनुबंध मिलने**
- **अनुबंध की शर्तों और मूल्य में परिवर्तन**
- **"प्रलोभन और बदली"**
- **अस्पष्ट या विकृत प्रक्रियाएं**
- **कार्यों या सेवाओं की खराब गुणवत्ता**

विश्व बैंक समूह से संबंधित संभावित धोखाधड़ी या भ्रष्टाचार के मुद्दों की रिपोर्ट करने के लिए, कृपया ऑनलाइन अखंडता शिकायत फार्म का उपयोग करें:
https://www.worldbank.org/fraudandcorruption

यह विवरणिका इंटीग्रिटी वाइस प्रेसीडेंसी (INT) द्वारा तैयार की गई थी। मुख्य खरीद अधिकारी (OPCS), एंज़ो डे लॉरेंटिस (Enzo De Laurentiis) और प्रमुख खरीद विशेषज्ञ (EFI) अन्ना एल. विल्गोर्स्का (Anna L. Wielogorska) को विशेष धन्यवाद के साथ। इस विवरणिका की तैयारी में उनका योगदान मौलिक था।

int Integrity | WORLD BANK GROUP
World Bank • IFC • MIGA