

рамках единого энергетического рынка Европы, поскольку в разных странах потребности в разных видах мощностей разные и нужны разные формы оплаты.

Список использованной литературы.

1. Francesco Cariello. The Italian electricity market // The Regulatory Authority for Electricity and Gas / Market Department, 6 October, 2008.
2. Гриб Н., Цикорин А. Обзор рынка электроэнергии Италии. – Аналитический центр «Газпром энергохолдинг», 2014. – 18 с.
3. Материалы Terna S.p.a. [Электронный ресурс] // Terna: официальный сайт компании. – URL: <http://www.terna.it/> (дата обращения: 07.10.2015).
4. Материалы Enel [Электронный ресурс] // Enel: официальный сайт компании. – URL: <https://www.enel.com/en-GB/> (дата обращения: 09.10.2015).

ПРОБЛЕМА ОТКАТОВ В ПРОЦЕССЕ ЗАКУПОК НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИИ

В.Д. Мененко

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: vladimirmenenko@mail.ru

Рассматривается проблема откатов в процессе закупок на промышленных предприятиях в России, определяются причины, способы организации, статистика, ведение борьбы и наказания за сие деяние.

На сегодняшний день откат проник во все слои общества и во все сферы жизни. Люди практически не представляют всевозможные сделки без него. Откат – элемент теневого сектора экономики. Его природа неформальна и негласна. Откаты встречаются практически при каждой сделке. Больше всего откатов берут закупщики. Ведь именно они решают какой товар, и по какой цене им покупать. Откат не всегда производится деньгами. В качестве отката могут предоставляться полезные услуги для закупщика, либо ценные подарки.

Все откаты, которые существуют можно разделить на три группы:

1. Откат высокого уровня - откат между руководителями высших звен. Самый устроумный вид отката и зачастую является законным. Руководитель высшего звена создает подставную фирму на первое попавшееся лицо, которое не вызовет подозрений и связи в качестве учредителя с действующим руководством фирмы. Созданная фирма получает все преференции – отсрочки платежа, немислимой дешевизны цены, и, само собой – все ресурсы материнской компании, выступающей в данном случае в качестве донора. Продукция отписывается на подставную фирму, а далее – возможно два варианта

а) Вариант первый – продукция отписывается конечному клиенту по рыночным ценам, а затем прибыль на счет трансформируется в наличные деньги, распределяемые между заинтересованными лицами.

б) Вариант второй – продукция отписывается по дешевой цене, а затем фирма-клиент возвращает часть маржи до рыночного уровня цен руководящим лицам компании-поставщика. Возникает феномен "обратного" отката.

2. Откат среднего уровня – откат между начальниками отдела закупок и руководителями подразделений продаж. В основе данного уровня отката лежит тендер. Далее существует несколько приемов совершения отката:

а) Завышение стоимости оборудования «по договоренности» с менеджерами, принимающими решения о закупке. В этом случае компания, которая производит закупку ставит цену выше рыночной. Продавец продает свою продукцию по этой цене, после чего часть средств возвращается уже не компании с которой был заключен договор, а лицам с которыми была достигнута договоренность об откате.

б) Вытеснение конкурентов путем написания технического задания под отдельно выбранного поставщика. Во таком случае заказчик и исполнитель заранее обговаривают детали сделки. Составляется тендер с определенными условиями, это не обязательно условия, которые пойдут на благо компании, это могут быть совершенно «странные» условия (например: вся продукция должны быть упакована в синие коробки). Продавец, зная об этих условиях предоставляет свою продукцию, удовлетворяющую требованиям документации, после чего часть средств перечисляется на счет заказчика.

в) Публикация тендера с заведомо невыполнимыми условиями и сроками, когда один из участников уже заранее осведомлен и подготовлен к нему. Человек, осуществляющий закупку заранее договаривается с поставщиком продукции. Они обговаривают то, что будет необходимо произвести участнику тендера. Задолго до объявления тендера этот человек начинает производить продукцию, и к тому моменту как будет объявлен тендер на закупки поставщик подготовит свою продукцию. К окончанию тендера продавец предъявит свою продукцию, в то время как остальные участники по-просту не успеют выполнить эти «невозможные» условия.

3. Откат начального уровня – откат между обычными менеджерами и закупщиками. В большинстве своем в основе отката начального уровня лежит схема, завышения стоимости оборудования.

Наиболее распространенным является откат среднего уровня, рассмотрим общую схему совершения отката:

Сначала закупщик и откатодатель договариваются об условиях проведения тендера, как показано на рис.1

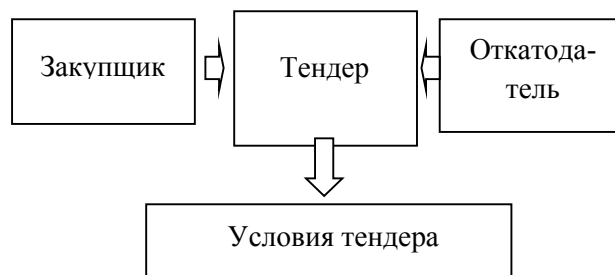


Рис.1. Оговор условий тендера

Затем объявляется тендер как показано на рис. 2.

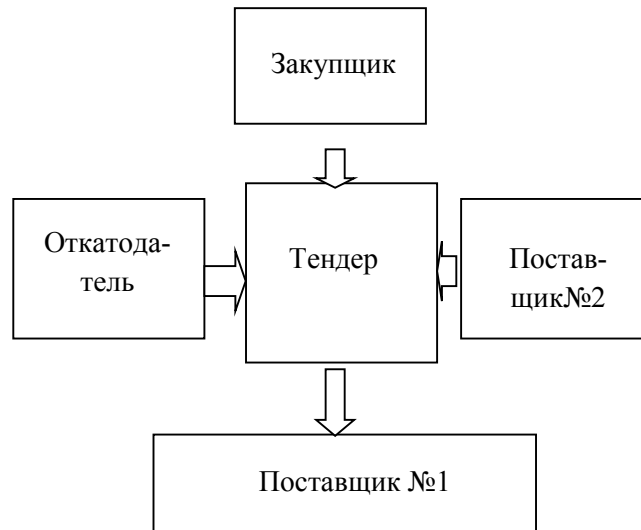


Рис.2. Тендер на закупку продукции для промышленного предприятия

В последствии которого побеждает откатодетель и происходит откат, показанный на Рис.3

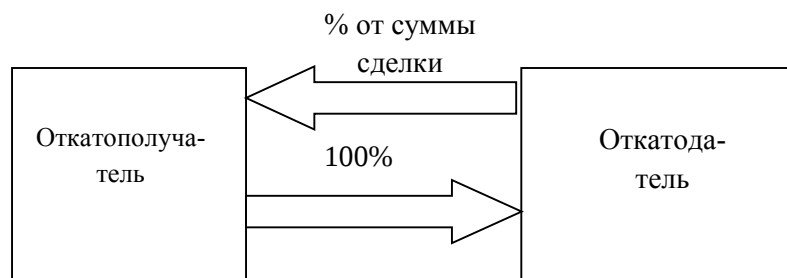


Рис.3. Совершение отката

В итоге закупочная цена делится на две части, как показано на графике 1. По исследовательским данным в среднем процент отката варьируется в пределах от 10 до 30 процентов суммы всей сделки. В основном это зависит от стоимости закупленной продукции и от количества.

Откат – это не всегда плохо, в некоторых случаях откат может идти на пользу компании, как бы странно это не звучало. В современном мире, компаниям необходимо все делать моментально, чтобы на следующий день не оказаться за бортом. Откаты во многом ускоряют процесс закупок, и заказчик может получить готовую продукцию в весьма сжатые сроки. В последствии, с учетом «выигранного» времени, деньги, которые получит предприятие от использования новых оборудованиях превысят те, которые ушли на переплату за товар.

Но все же минусов у отката больше чем плюсов.

Во-первых это незаконно, участники таких сделок рискуют быть наказанными государством.

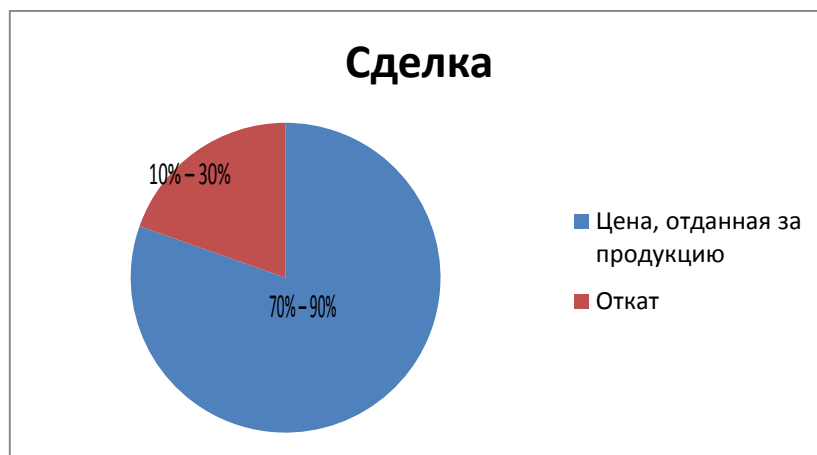


Рис. 4. – Составляющие закупочной цены

Во-вторых это ухудшение качества покупаемой продукции, так как все уже заранее обговорено, и победитель тендера заранее известен. Поставщик не уделяет должного внимания качеству предоставляемой продукции, в то время как другие участники тендера предоставляют более усовершенствованную и качественную продукцию.

На сегодняшний день, согласно докладом специалистов «Чистые руки» количество откатов уменьшилось, как и их сумма. Количество откатов по сравнению с 2012 годом упало примерно на 6%, а их сумма упала аж на 25%. Во многом это происходит благодаря антикоррупционной компании, и принятию антикоррупционных мер. Однако уровень откатов, по-прежнему держится на высоком уровне.

Самым громким делом об откатах на промышленных предприятиях в Томской области было дело «об откатах на «СХК». Летом 2012 начались громкие уголовные дела. Три из которых возбуждены в отношении экс-руководителя Сибирского химкомбината Владимира Короткевича.

По первому экс-главу предприятия, его замов и исполнительного директора дирекции МТО ОАО «ТВЭЛ» обвиняли в коммерческом подкупе. По версии следствия, они договорились с гендиректором «Международного центра технологий и торговли» о том, что он будет содействовать коммерческим интересам «МЦТТ» по поставке угля для нужд СХК за соответствующее ежемесячное денежное вознаграждение.

Второе дело было возбуждено по материалам ФСБ: якобы вышеперечисленные лица, действуя в коммерческих интересах ЗАО «Багомес», с февраля по май получили от директора этой компании более 2,5 миллиона рублей.

Вскоре появилось и третье дело, но уже не по углю, а по металлу. По версии следствия, в 2011 году обвиняемые договорились с руководством «Томского ВторЧерМета» и «Томского ВторЦветМета», что помогут фирмам в покупке лома и отходов металлов у СХК за вознаграждение.

Откат является формой взятки, поэтому если лица будут в нем уличены, то они будут наказаны. Наказание происходит сразу по нескольким статьям. Это статьи 201 и 204 РФ «Злоупотребление полномочиями» и «Коммерческий подкуп».

Получателю отката грозит:

По статье 204:

Для получателя:

1. Штраф 100 – 300 тысяч рублей.
2. Или штраф в размере зарплаты за 2-3 года.
3. Лишение свободы до трех лет.

Для откатодателя:

1. Штраф до 200 тысяч рублей.
2. Или штраф в размере заработной платы за период до восемнадцати месяцев.
3. Или лишение свободы до двух лет.

По статье 201 сотрудника, получившего откат, могут наказать, если компания подаст на него заявление, либо согласится на возбуждение уголовного дела. В соответствии с данной статьей к сотруднику будет применена мера в виде штрафа, либо лишения свободы. Компания, потерянных денег вернуть не сможет.

Так как при совершении откатов компания не может заставить откатополучателя вернуть деньги, то в основном компании и борются с такой проблемой как откат.

Существует несколько способов ведения борьбы с откатами:

1 Контракт с сотрудником, который занимается закупками подписывается на ограниченный срок. Благодаря этому методу, сотрудник не успевает обрести контактами со стороны «нечестных» бизнесменов, которые будут предлагать ему различные поощрения за совершенные невыгодно для компании сделки.

2 Использование тендера, которым занимается сразу несколько человек, причем все они занимаются разными сферами (например: первый выдвигает условия тендера, второй – занимается финансами, третий - ведет переговоры).

3 Создание максимально прозрачных схем совершения закупок.

Список используемой литературы.

1. Ткаченко Д, Горбачев М. Откат – 2007. – 184 с.
2. Ткаченко Д, Горбачев М. Откат 2 – 2011. – 160 с
3. Колышевский А. Откатчики. Роман о крысах – 2009. – 416с
4. Современные методы противодействия коррупции в России. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.ufms.spb.ru/files/2023-9413.pdf> (дата обращения: 09.10.2015).