

ОТКАТ ИЛИ ЧЕСТЬ?

© Бузукова Екатерина, закупщик с 12-летним стажем

Мы недолго думали, принимая решение написать эту статью. Поводом послужил разговор с одним юным, но очень шустрым закупщиком, который гордо заявил, что с работы своей никогда не уволится, т.к. должность его – отличное место для «дополнительного заработка».

Да, откаты берут многие, причем в процессе написания статьи мы даже обнаружили, что на страницах одного популярного в деловой среде журнала была подробно описана технология получения и дачи взятки; и статья эта пользуется повышенным вниманием читателей.

Давайте называть все своими именами: откат – это взятка; просто слово «взятка» уж совсем плохое, а «откат» вроде как бы почти и не взятка, а так... премия, бонус. Почти хорошее слово, узаконенное в коммерческих структурах. Мы не имеем в виду профессиональные бонусы, получаемые от поставщика открыто. Такие бонусы получает компания на условиях соглашения, и они направляются непосредственно в бюджет. Поговорим об откатах – о том, что кладет закупщик себе в карман в обход всех официальных оплат и контрактов.

Спрос и предложение: рыночный закон.

Поговорить хотелось бы об этической стороне дела – напомнив прописные истины. Кажется нам, что в деле дачи взятки спрос определяет предложение. Спрос со стороны работника розничной компании на чужие деньги, деньги поставщика или производителя. «Не знаю, не знаю... - говорит такой закупщик. - Ваши условия конечно привлекательны, но... меня за это по голове не погладят... надо будет с начальником вопрос улаживать...». Достаточно быстро поставщик догадывается, что скрывается за колебаниями закупщика. И реагирует «правильно» - удовлетворяет спрос на дополнительный нелегальный заработок. И быстро затем разносится весть по поставщикам, что с закупщиком Васей Пупкиным нужно работать на условиях «взаимовыгодного соглашения».

Работает простой рыночный механизм: есть спрос – будет и предложение. Предложение будет всегда – хотя бы для того, что бы пойти по пути наименьшего сопротивления. Зачем садиться за стол переговоров, тратить время, прилагать усилия по поиску совместного решения, когда проще всего заплатить Пупкину.

Когда мы говорим о способах борьбы с откатами, о том, как выловить и уличить нечестных закупщиков и о том, какие профилактические меры надо предпринять для борьбы с этим злом, мы боремся с последствиями. А причина в другом – это жажда «легких» денег и отсутствие уважения к себе.

Предложение станет совершенно бессмысленным, только если спрос будет отсутствовать сам по себе.

Те, кто не берут

Проработав 12 лет в закупках и начиная с должности младшего менеджера, я не раз на своем опыте имела возможность убедиться, что очень много закупщиков (да и не только их), которые НЕ БЕРУТ. Ни под каким предлогом. Никакую сумму. Ни в каком виде. Несмотря на то, что предлагают. Мне лично предлагали взятки и откаты в диапазоне от 100 долларов до 3500 долларов. Мысли о том, что бы взять любую сумму, не возникала ни разу – просто потому что раз и навсегда этот вопрос я для себя решила. И многие мои коллеги и знакомые, мои друзья и близкие поступают также – не имеет значения ни сумма, ни форма «благодарности». Для меня подтверждением такой позиции явился случай, который хотелось бы привести.

Не так давно моя машина пострадала в аварии. Через какое-то время страховая компания пригласила специалиста по оценке ущерба машины, что бы возместить положенную сумму ремонта. Ущерб, надо сказать, был очень приличный, и в машине таилось достаточно скрытых повреждений. Повреждения эти можно было увидеть лишь при детальном осмотре днища. Я была взволнована тем, что оценщик не захочет внимательно разбираться, лезть под машину с фонариком и так далее... поэтому сразу предложила ему n-ную сумму, что бы он занес в протокол все повреждения, которые я ему укажу. Мне не нужно было лишнего, мне важно было, что бы он ничего не пропустил. По сути, я предложила ему взятку за то, что бы он просто хорошо сделал свою работу.

Этот человек молча покачал головой, затем ответил: «Нет. Я это не практикую. Вашу машину я осмотрю на общих основаниях» и спокойно принялся за работу. Он действительно тщательно все осмотрел, и был объективен и точен. Ничего лишнего, но и ничего не было пропущено. Я преисполнилась глубокого уважения к этому человеку, так его позиция была мне близка понятна. Он уважает себя в первую очередь. ОН НЕ БЕРЕТ. Делая свою работу, так поступает и мой муж, и мои друзья и еще, надеюсь, подавляющее большинство других людей.

Можно назвать это честностью. Наверное, это слово лучше всего обозначает такую позицию. Нельзя быть честным наполовину: я у одних беру, а у других не беру. Или беру только крупные суммы, а мелкие – нет-нет, ни в коем случае. Я до обеда честный, а после обеда – в конвертике, пожалуйста. Мы назовем это честью. Честность и честь – однокоренные слова и очень близкие между собой понятия. Честь – она или есть, или ее нет.

Наверное, нет смысла пытаться изменить тех, кто уже берет. Скорее всего, понимание своей чести и уважение к себе приходит не со страниц журнала и не после одной статьи. Но я абсолютно уверена, что можно **не сделать** первый шаг ко взяточничеству. Это просто. Просто не брать никогда и ни под каким предлогом. Но это же и сложно, потому что соблазн всегда существует.

Те, кто берут

Вероятно, каждый закупщик рано или поздно сталкивается с возможностью коммерческого подкупа в той или иной форме. Кто в конвертике приносит, кто-то говорит о «взаимовыгодном сотрудничестве», а некоторые даже рассылают письма с завуалированным предложением отката под видом «специальной поощрительной программы» и «персонального бонуса», тем самым априори занося всех, кто в этой компании работает, в список мздоимцев. Для кого-то открываются счета в банке, которые исправно пополняются при каждом заказе. Кому-то борзыми щенками приносят. Но необходимо понимать – в какой бы форме такие предложения не поступали, суть от этого не меняется. Это взятка, а иначе говоря, «принятие должностным лицом лично или через посредников каких-либо материальных ценностей (предметов, денег) или приобретение какой-либо имущественной выгоды за выполнение или невыполнение в интересах давшего взятку действия...»

Самое главное, что надо помнить – получая взятку, откат, мзду (называйте как угодно, все будет правильно), вы всегда действуете в интересах того, кто эту взятку дал. По сути, это просто акт купли-продажи, причем размер платы зачастую просто смешной. В известной мне компании работал молодой человек, который аккуратно получал от поставщика по 50 долларов в месяц за закупку излишнего ассортимента продукции. Когда стали разбираться в причинах значительного неликвида в его части ассортимента, то выяснился этот факт. Сам закупщик называл его «личным экстра-бонусом». Открылось и то, что сам менеджер не видит ничего плохого в этом. «Я же не ворую! - объяснял он, - это не за счет компании, а за счет поставщика!».

Этот менеджер – в целом хороший человек. Он отличный семьянин, нежно привязан к своей жене и ребенку, душа компании, веселый и открытый парень, всегда готов прийти на помощь, много читает и имеет хорошее образование. Но можно ли назвать его честным человеком?

Взял. Что дальше?

Конечно, платит поставщик, а не компания. Но компания несет убытки за закупку ненадлежащего товара или ненадлежащего количества этого товара. Менеджер лично может и не ворует, но его деятельность, организованная таким образом, не позволяет оптимизировать ассортимент, так как оттягивает на себя оборотные средства всей компании. И это еще малое из многих зол.

Будучи купленным, такой закупщик не может более добиваться своих требований от поставщика. По сути, он перестает выполнять свою работу, за которую ему платят зарплату – что может решить человек, который обязан проводить политику взяткодателя? А если таких «дателей» много, то угодить надо всем... Напоминает профессионально работающую жрицу любви. Плохое сравнение, но это первое, что приходит в голову при словах «тебя купили».

Некий производитель таким образом «купил» одного из коммерческих представителей, славившегося своим мздоимством. Производитель, чьи интересы этот молодой человек проталкивал, во время переговоров отправлял его на кухню за минералкой: «Ты сходи, дружок, принеси-ка нам водички. Мы тут договоримся, тебе потом расскажем. Контракт после подпишешь». С ним обращались, как с прислугой. О каком профессионализме и уважении может идти речь? Беря взятку, закупщик элементарно не может принимать решений самостоятельно – за него теперь решают, что и по каким ценам поставлять. Закупщик более не ответственное лицо, а лишь исполнитель чьих-то интересов. И хорошо еще, если эти интересы не противоречат в общем целям компании. До поры до времени...

Если уж закупщик не уважает компанию, в которой работает, то надо хотя бы подумать о последствиях получения взяток. От тихого шантажа «Ну вы же не хотите, что бы о ваших бонусах узнало начальство?», до уголовной ответственности, к которой Вас может привлечь работодатель. И парадокс – но это факт – о тех, кто берет, знают практически все на рынке. Хотя всеми правдами и неправдами профессиональный откатчик скрывает суть своих отношений с поставщиками, истина все равно рано или поздно становится известна. Если же и боязнь огласки – не аргумент для откатчика («А вы докажите!»), то обратим внимание на тот факт, что получение отката – это почва для манипуляции. Как только белый конверт перекопал в руки закупщика, менеджером можно манипулировать. Говоря проще, вынуждать делать то, что он делать не собирался. Потому что каждый человек с детства знает – воровать нехорошо. Брать чужое – нехорошо. Брать взятки – нехорошо. И как бы там ни было, прикрываясь умными фразами типа «Цель оправдывает средства», «С волками жить – по-волчьи выть», «Кто не без греха...», «Почему одним можно, а мне нельзя?» и так далее, мы лишь ищем оправдания собственной алчности. А поставщик получает право манипулировать человеком, играя на его чувстве вины и на совести: «Ну ведь ты же не за спасибо работаешь... Мы с тобой одно дело делаем, у нас и интересы теперь общие...».

Важно понимать еще одну вещь: об откатных деньгах известно как минимум двоим – тому, кто дал, и тому, кто взял. А далее – данные о выплаченных бонусах заносятся в скрижали поставщика и никто не знает, в какой момент эта информация станет доступна всему рынку. Весть о том, что Вася Пупкин берет, быстро становится известна многим – и коллегам Пупкина и другим поставщикам. Не надо скромничать и тешить себя надеждой, что никто не узнает. Нет более быстрого и надежного источника информации, чем сарафанное радио – и вот уже перешептываются между собой сослуживцы: «Пупкин.. ну понятно... То-то я смотрю – машину купил, дачу строит... теперь понятно, почему к нам столько ерунды завозится...». И тут не вопрос даже в том, что «это надо еще доказать». Вопрос в самоуважении – себе придется доказывать в первую очередь право на то, что бы людям честно смотреть в глаза.

Сколько стоит откат?

Однако деньги есть деньги. Известная поговорка гласит: «деньги не пахнут». Так ли это? Прочитую диалоги некоего форума в одном профессиональном Интернет-сообществе. Темой для дискуссии стала фраза одного из участников форума, который открыто заявил: «Поставляю оборудование и расходные материалы для ***. ОЧЕНЬ хорошо вознаграждаю закупщиков». Примечательно то, что практически никто не обратился по этому объявлению (по словам самого заявителя, к нему обратилось лишь 2,3% от просмотревших тему), зато многие высказали свое отношение к откатам и взяткам.

Приведу примеры самых ярких высказываний:

«Я согласна с мнением, что откат – неотъемлемая часть бизнеса и в целом их существование зависит не от з/п, а от мировоззрения закупщиков. Такие фразы как «цель – оправдывает средства» - это жизненная позиция определенного человека...» Моне

*«А вообще, хотите берите откаты, хотите не берите!
Дело ваше, вам отвечать за ваши поступки! Будьте ответственны!» Ану*

*«Так что не стоит прикрываться лозунгами о социальной справедливости, говорите прямо: ХОЧУ ДЕНЕГ БОЛЬШЕ, ЧЕМ МОГУ ЗАРАБОТАТЬ!
Я не осуждаю, у каждого из нас своя дорога в ад, просто давайте будем хотя бы честными на этом пути». Директор*

«... откаты берут люди неквалифицированные, случайно попавшие на эти вакансии, с заниженной самооценкой, которых не взяли в компании с большой зарплатой, и которые по старой советской психологии пытаются чего-то урвать на своем рабочем месте, вместо того, чтобы учиться и повышать свою квалификацию, повышая тем самым свою стоимость на рынке труда». Sergey

Можно брать и спокойно сидеть на прикормленном местечке. Сделать карьеру. Купить машину, а особо удачливым, нашедшим золотую жилу в лице крупных и покладистых поставщиков – даже квартиру. Материальные блага – это здорово. А репутация? А имя? А возможность самому принимать решения – причем свои решения, те, которые ты сможешь обосновать, а не будешь пожимать плечами, стыдливо опуская глаза.

Прямо смотреть в глаза людям. Спать ночами. Знать, что твоя совесть чиста. Право сказать «нет, я это не практикую». Сколько это стоит? Сколько стоит репутация, имя, возможность честно строить карьеру и отношения со своими партнерами?

Жадность – это порок, и этот порок очень быстро становится виден у профессионального откатчика. Мздоимство всегда написано на лице.

Итог

Те, кто ожидал в этой статье получить какие-либо практические советы или типологию откатов, будут разочарованы. Уверена, что при желании вы такие статьи легко найдете. Мы лишь хотели напомнить простые истины и поговорить об этической стороне вопроса. Должен же кто-то об этом говорить.

Практический совет, который мы хотели бы вам дать, один: **не берите**. Это так просто – не брать. Гораздо проще, чем придумывать себе оправдания в виде пухнувших с голоду детей и собственной близкой голодной смерти. Проще, чем бояться, что узнает начальство, проще, чем оглядываться на шепот сослуживцев.

Прежде чем рука сама возьмет белый безымянный конверт, задумайтесь об этом.