Алексей Гладкий

ОБМАН И ПРОВОКАЦИИ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

- Детальное описание схем и методов обмана
- Нейтрализация опасности и меры по спасению бизнеса
- Большое количество конкретных примеров
- Практические рекомендации и полезные советы
- Легкий, доступный стиль изложения

bhv®

Алексей Гладкий

Обман и провокации в малом и среднем бизнесе

«БХВ-Петербург»
2013

Гладкий А. А.

Обман и провокации в малом и среднем бизнесе /
А. А. Гладкий — «БХВ-Петербург», 2013

Книга адресована представителям малого и среднего бизнеса, работающим в России и странах бывшего СССР. В ней анализируются криминальные схемы и методы, представляющие серьезную опасность для любого бизнеса и его владельца. Раскрыто коварство многих используемых приемов и способов, основанных на том, что бизнесмен узнает о случившемся слишком поздно – когда предпринимать что-либо уже бесполезно. Поэтому, наряду с анализом криминальных схем (мошенничество, рейдерство и т. п.), в книге даются ценные советы, конкретные рекомендации и прямые руководства к действию, позволяющие вовремя нейтрализовать опасность и спасти бизнес.

© Гладкий А. А., 2013
© БХВ-Петербург, 2013

Содержание

Введение 6
Глава 1. Чего больше всего опасаются мелкие и средние бизнесмены? 7
Агрессия как элемент современного российского бизнеса 9
Государственный бандитизм: шантаж со стороны госструктур и силовых органов 12
Грязные методы конкурентной борьбы 14
Нездоровый интерес со стороны собственных работников 18
«Наезды» со стороны криминалитета 19
Глава 2. Изощренные методы мошенничества и обмана, используемые «офисным планктоном» 21
Примерные объемы ущерба, причиняемого «оборотнями в офисе» 22
Типичный портрет сотрудника-мошенника 24
Типичный портрет честного работника 26
Как ворует и злоупотребляет бухгалтер 27
Получение бухгалтером «откатов» от сторонних структур 27
Примеры других бухгалтерских злоупотреблений 30
Важные нюансы, которые нужно учитывать при смене бухгалтеров 31
Хитрые приемы мошенничества, используемые кассирами 34
Обман и воровство на складе 35
Списание естественной убыли 35
Махинации с нормами расхода ценностей 35
Конец ознакомительного фрагмента. 37

Алексей Гладкий
Обман и провокации в малом и среднем бизнесе

© Гладкий А. А., 2013
© Оформление, издательство "БХВ-Петербург", 2013

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.

Введение

Не секрет, что в современной России предпринимательство – это опасная сфера деятельности, и чем крупнее и мощнее бизнес, чем больше скорость, с которой вращаются деньги и совершают возвратно-поступательные движения товары, тем больше он таит в себе угроз. Многие сложности появляются извне и непосредственно связаны с конфликтными ситуациями, рейдерством, недобросовестной конкуренцией или просто с привычной коррупцией чиновников. Однако не меньше проблем скрыто и внутри бизнеса: это могут быть корыстные побуждения, воровство или просто халатность персонала и т. п.

Поскольку возможных неприятностей и опасностей в бизнесе существует немало, как следует подготовиться к каждой из них нереально. Абсолютной безопасности не бывает, но примерно оценить возможность возникновения той или иной проблемы, а также вероятный от нее ущерб относительно легко можно в любой компании.

В зависимости от вида деятельности и специфики нынешней ситуации субъекты хозяйствования могут подвергаться типовым угрозам. В частности, фирма, работающая в сфере IT-технологий, – это возможная жертва хищения интеллектуальной собственности, а компания, располагающая и не достаточно эффективно эксплуатирующая дорогостоящие и ликвидные активы, – вероятная жертва недружественного поглощения.

Данная книга представляет собой своеобразное «Руководство по противостоянию обманам, „подставам“ и провокациям». Она поможет вам избежать многих неприятностей, сэкономив тем самым немало ваших денег и нервов.

При изучении этой книги помните, что все совпадения являются случайными, а рассматриваемые примеры носят условный характер.

Глава 1. Чего больше всего опасаются мелкие и средние бизнесмены?

Результаты проведенных исследований показывают: преимущественная часть опрошенных бизнесменов опасается того, что их компания тем или иным образом будет подчинена сторонним юридическим или физическим лицам, которые будут получать прибыль от деятельности «закабаленного» предприятия.

Также предприниматели серьезно опасаются «наездов» со стороны налоговых и фискальных органов. Не секрет, что даже не самая тщательная проверка любого предприятия может поставить жирный крест на его дальнейшей деятельности: контролеры легко обнаружат недоплату налогов, насчитают астрономические санкции, арестуют счета в банках и прочие активы и, чего доброго, еще и привлекут должностных лиц предприятия к уголовной ответственности, например, за неуплату налогов в крупном или особо крупном размере.

Если же «наезд» налоговиков или правоохранительных органов является «заказным» – можно не сомневаться, что даже успешный бизнес быстро и безнадежно зачахнет. Чем серьезнее «заказ», тем серьезнее последствия для предприятия и его руководителей.

Кстати, недавно в России были проведены интересные исследования, в ходе которых осуществлялся опрос охранных предприятий (и других подобных структур) на предмет того, с какими проблемами наиболее часто обращаются за помощью российские предприниматели и бизнесмены. Что же выяснилось?

Безусловным лидером среди причин обращений коммерсантов в охранные фирмы является проблема возврата долгов: кому-то не заплатили за отгруженные товарно-материальные ценности, кому-то не вернули вовремя кредит, кому-то не поставили товары, которые ранее были оплачены, и т. д. Если вы планируете в ближайшем будущем открыть свое дело – имейте в виду этот факт.

Далее следует проблема безопасности как самих коммерсантов, так и членов их семей в связи с поступающими угрозами, шантажом, вымогательством, запугиванием и т. п.

Следующая позиция в «топ-листе» принадлежит фактору хищения товарно-материальных ценностей на транспорте. Иначе говоря, в процессе перевозки отгруженные ценности до получателя полностью либо частично не доходят, а «испаряются» в дороге.

Личное имущество коммерсанта – лакомый кусок для любого вора. Поэтому кражи личного имущества являются одной из самых частых причин обращений предпринимателей и бизнесменов в охранные предприятия. Отметим, что крадут что угодно и откуда угодно: из квартир, с дач, из офисов, снятых помещений для «романтических встреч» и т. п. Коммерсанты подвергаются ограблениям, мошенничеству, у них угоняют автомобили, крадут мобильные телефоны…

Головной болью многих предпринимателей и бизнесменов является проблема похищения коммерческой и конфиденциальной информации – именно этой проблеме принадлежит следующая позиция в нашем «топ-листе». При этом мошенники не брезгуют никакими способами: в ход идет копирование и кража секретных документов, похищение информации с электронных и магнитных носителей, прослушивание телефонных переговоров, перехват электронной переписки, подкуп работников предприятия и т. п. Следует учитывать, что злоумышленники постоянно совершенствуют свое «мастерство» и повышают уровень «профессионализма».

Следующая по распространенности «головная боль» коммерсантов – кражи и ограбления в магазинах и иных объектах розничной торговой сети, в производственных и складских помещениях, в офисах, гаражах и т. п. Как показывает практика, стопроцентной защиты от

воровства не дают ни наемные сторожа, ни современные охранные сигнализации, ни «навороченные» замки и запоры. Лучше всего, когда одновременно используются несколько разных средств защиты от воров и грабителей – например, сторож и сигнализация.

И еще одна проблема, с которой предприниматели и бизнесмены обращаются в охранные предприятия, – это умышленная порча имущества и товаров, в частности, путем поджога.

Агрессия как элемент современного российского бизнеса

Если провести небольшой опрос среди наших соотечественников и попросить респондентов ответить на вопрос: «Каким одним словом можно охарактеризовать современный российский бизнес?», наверняка большинство ответит: «Агрессия» или «Агрессивность».

С таким мнением согласно большинство независимых исследователей и экспертов. Действительно, агрессия является одной из характерных черт российского бизнеса, можно сказать – его «национальным колоритом». При этом реализация агрессивного ведения бизнеса осуществляется в России, как правило, весьма жесткими (если не сказать – жестокими) методами, зачастую не имеющими аналогов в других странах мира.

Что же следует понимать под термином «агрессивный бизнес» или «агрессивный стиль ведения бизнеса»?

В настоящее время среди отечественных специалистов не наблюдается единства мнений насчет того, что же следует считать агрессивным бизнесом. Некоторые полагают, что одним из проявлений агрессивного бизнеса является метод ведения агрессивных продаж, вполне официально используемый многими компаниями. Другие под агрессивным бизнесом понимают любые проявления недобросовестной конкуренции, включая физическое насилие, порчу имущества, дискредитацию конкурентов и т. п. Третьи полагают, что агрессивным бизнесом в первую очередь следует считать такие явления, как недружественное поглощение или насильственный захват предприятий, а четвертые относят к агрессивному бизнесу все перечисленное и еще что-нибудь.

В этой книге мы будем считать, что агрессивный бизнес – это действия, направленные на завоевание доминирующего положения на рынке, а также на завоевание новых рынков всеми доступными средствами, в том числе и незаконными, включая недобросовестную конкуренцию и недружественное поглощение и насильственный захват других субъектов хозяйствования.

Какими же причинами может быть обусловлено появление на рынке агрессоров и какие цели они преследуют?

Главной причиной проявления агрессии всегда является борьба «за место под солнцем». Предположим, какое-то предприятие в своем регионе является монополистом в определенной отрасли (например, никто кроме него не продает импортные стиральные порошки). Вдруг в один прекрасный момент у него появляется конкурент, который, как показали предварительные исследования, может не только отобрать львиную долю рынка, но и вообще вынудить «старожила» уйти с рынка благодаря более гибкой ценовой политике, продуманной маркетинговой стратегии и иным факторам. Очевидно, что с таким положением вещей никто мириться не захочет, и в подобной ситуации вполне возможны проявления рыночной агрессии.

Как обычно действуют российские бизнесмены в таких случаях? Каждый, конечно, по-своему, но вот один из наиболее распространенных вариантов. Вначале новичку ненавязчиво предлагается «сбавить обороты» и «не мешать работать другим». Если не помогло – начинаются конкретные угрозы, запугивание и шантаж. Опять не помогло – у непокорного бизнесмена для острастки могут, например, сжечь машину. Дальше – больше, но в один прекрасный момент «старожил» может прийти к выводу, что воевать лучше бумажками, а не грубыми физическими и иными методами, и, проконсультировавшись со знающими людьми, тихо-мирно начнет процесс недружественного поглощения конкурирующей компании (более подробно о рейдерстве рассказывается в соответствующей главе).

Агрессивное поведение может быть спровоцировано таким явлением, как переманивание ценных работников. Например, какое-то предприятие давно и успешно работает на рынке, и вдруг появляется конкурент, который не только серьезно потеснил его, но и начал перема-

нивать ценных работников (например, предлагая им на порядок более высокую заработную плату). Получается, что фирму, долго работающую на рынке, фактически вытесняют с этого рынка с помощью ее же работников (которых, между прочим, в свое время нужно было найти, заинтересовать, обучить, воспитать и т. д.). Поэтому реакция на подобные действия может быть довольно жесткой и весьма агрессивной.

Также проявлением агрессии в бизнесе может являться борьба – как за покупателей, так и за поставщиков. С покупателями все более-менее понятно: по сути, это есть та самая борьба «за место под солнцем», о которой мы говорили ранее. Но зачем же бороться за поставщиков?

Дело в том, что в некоторых видах деятельности от хорошего поставщика зависит чуть ли не половина бизнеса (а иногда и вообще его существование). Рассмотрим такую ситуацию: на рынке действует несколько предприятий, причем рынок давно поделен, и у каждого есть свое место. Предприятия работают с разными поставщиками, у которых примерно одинаковые ассортименты, цены, условия поставок и иные факторы. В общем, на рынке полная стабильность и спокойствие, и всех все устраивает.

Но вот внезапно появляется поставщик, который предлагает заведомо более выгодные условия сотрудничества, чем все другие поставщики в данном регионе. Это грозит полностью перевернуть ситуацию на рынке: доминирующее положение займет тот, кто сумеет заключить договор с новым поставщиком – это позволит ему, в частности, работать по более низким ценам, причем с возможностью отсрочки платежа и с иными условиями, которые не смогут предложить своим клиентам остальные рыночные игроки.

> ***Примечание***
>
> Отметим, что возникновение такой ситуации возможно только в том случае, если нового поставщика своевременно не «урезонили» его действующие конкуренты (не вынудили уйти с рынка, не «поглотили» и т. п.). Правда, в современной России трудно представить иное – все «выскочки» оперативно и умело «ставятся на место».

Начинается борьба за поставщика: кто-то предлагает взятки его должностным лицам, кто-то сжигает машины конкурентов, кто-то на кого-то натравливает налоговую проверку и т. д. В целом, ситуация складывается не то что агрессивная, а даже криминальная.

В конце концов все это как-то успокаивается, и победитель схватки заключает договор с выгодным поставщиком, в результате чего вскоре после этого занимает доминирующее положение на рынке, заметно потеснив своих конкурентов. Однако затишье наблюдается недолго: через некоторое время конкуренты вполне могут сговориться и сбросить лидера с пьедестала. Для этого ими сообща могут предприниматься самые разные действия: дружное переманивание персонала, дискредитация конкурента и его торговой марки, организация налоговых и иных проверок и т. д. В конечном итоге заключение выгодного контракта с поставщиком выходит таким боком, что полученные выгоды теряют свой вес в свете появившихся проблем. Кстати, обиженные конкуренты могут действовать и более «цивилизованным» способом, организовав недружественное поглощение (насильственный захват) данного предприятия.

Веским поводом для проявления агрессии является наличие у субъекта хозяйствования привлекательных активов: дорогостоящих зданий либо земельных участков, иной недвижимости, а также нематериальных активов. Например, получить лицензию на торговлю нефтепродуктами (которая является нематериальным активом) очень сложно, поэтому предприятие, имеющее такую лицензию, вполне может стать объектом недружественного поглощения, даже если никаких других привлекательных активов оно не имеет. То же самое касается субъектов хозяйствования, имеющих в собственности дорогую недвижимость: предприятие может работать в убыток или вообще простаивать, либо иметь какие-то другие проблемы, но его могут насильственно захватить только из-за того, что оно владеет дорогим участком земли в центре

города возле сразу трех станций метро и в окружении привлекательных объектов (бизнес-центров, пунктов общественного питания, паркингов и т. д.).

Иногда агрессивное поведение на рынке провоцируется непомерными амбициями, ложной гордостью и ложным чувством собственного достоинства, иначе говоря – из-за того, что кто-то просто не в состоянии сдержать свои эмоции. Кстати, это характерно именно для российского бизнеса – когда войны разгораются лишь по той причине, что «кто-то что-то не так сказал», «не так посмотрел», «куда-то послал» и т. п. Повод для агрессии смехотворный, но последствия «военных действий» могут быть очень серьезными, если не сказать – фатальными. В общем, бессмысленная и беспощадная война «понтов» – один из характерных признаков современного российского бизнеса.

Государственный бандитизм: шантаж со стороны госструктур и силовых органов

Особо следует отметить такое негативное явление, как государственный бандитизм. Суть его заключается в том, что предприятие подвергается серьезному «наезду» со стороны облеченных государственной властью органов: полиции, прокуратуры, налоговой инспекции, отдела по борьбе с экономическими преступлениями, налоговой полиции и др. В данном случае спорить тем более бесполезно: наделенные государственной властью и практически неограниченными полномочиями «оборотни» способны поставить на колени кого угодно. При этом в ход могут пойти любые методы, самые распространенные из которых перечислены ниже.

□ **Физическое насилие и причинение ущерба здоровью.** Доказать свою правоту и факт беззакония со стороны «государевых людей» невозможно в принципе, поскольку сами вымогатели работают в правоохранительных органах, и, как правило, об их действиях прекрасно осведомлено их руководство.

□ **Порча или уничтожение имущества.** Здесь то же самое – даже зная в лицо и пофамильно тех, кто причинил вам материальный ущерб, вы ничего не докажете, а если будете слишком усердствовать в поисках правды – либо исчезнете бесследно, либо сами окажетесь на скамье подсудимых (самый простой вариант компрометации – вам подбросят пакетик с героином, осудят на долгий срок, а затем растиражируют вашу фамилию в СМИ), либо что-то случится с вашими близкими.

□ **Давление на близких.** Если руководителю предприятия, где работает ваша жена, позвонят, например, из ФСБ и ненавязчиво посоветуют уволить ее по какой-нибудь компрометирующей статье – не сомневайтесь, так и будет сделано.

□ **Инкриминирование непокорному коммерсанту совершения тяжких преступлений.** Человеку предъявляются обвинения в совершении, например, нераскрытого на данный момент убийства, либо в хранении наркотиков, либо в неуплате налогов в особо крупном размере, либо в злоупотреблении служебным положением – и т. д. и т. п., после чего к нему применяется мера пресечения в виде заключения под стражу. А уже в «казематах» его могут обработать по полной (в России богатые пыточные традиции), в результате чего он либо соглашается на сотрудничество с государственными бандитами, либо несет ответственность за несовершенное преступление.

□ **Организация искусственного «наезда» со стороны криминальных структур.** То, что в России государство давно и прочно срослось как с бизнесом, так и с криминалом, знает даже младенец. Поэтому в один прекрасный день к вам могут пожаловать крепкие бритоголовые ребята с «убойным» для вашего бизнеса и заведомо невыполнимым «предложением о сотрудничестве» (например, они потребуют отдавать им процентов 70 выручки от реализации – этого не выдержит ни один бизнес). А через пару часов, когда вы выкурите полпачки сигарет и перестанете дрожать, вам позвонит представитель «оборотней в погонах» и ненавязчиво поинтересуется: с кем же вы предпочтете сотрудничать – с бритоголовыми «братками» или с «солидными людьми в погонах»?

Стоит ли говорить, что с государственными бандитами спорить еще опаснее, чем с обычными криминальными структурами? В противном случае вас не только могут оставить без бизнеса, сделать калекой и осудить за несовершенное преступление, но еще и уничтожить как личность, втоптав в грязь ваше честное имя. Поэтому знайте: если на вас наехали государственные бандиты, придется либо соглашаться на сотрудничество, либо закрывать свой бизнес. Либо – тихо-мирно и незаметно искать защиту от них в вышестоящих органах, правда, только при обязательном наличии одного условия: там, куда вы хотите пожаловаться, у вас должны

быть надежные и проверенные знакомые, желательно – из числа близких личных друзей или родственников. Иначе последствия поисков защиты будут катастрофическими.

Грязные методы конкурентной борьбы

Недобросовестная конкуренция как метод конкурентной борьбы имеет давнюю историю, и в современной России это явление развивается довольно успешно, повсеместно и бурно.

Сущность недобросовестной конкуренции заключается в том, чтобы всеми возможными (законными и незаконными) средствами укрепить собственные позиции за счет ослабления позиций конкурента либо за счет его устранения. В настоящее время наиболее часто недобросовестная конкуренция подразумевает использование следующих методов:

☐ экономический и промышленный шпионаж;

☐ распространение лживых сведений и рекламы;

☐ компрометация конкурента всеми возможными способами (в средствах массовой информации, перед налоговыми органами и др.);

☐ фальсификация и подделка продукции конкурента;

☐ прямое нанесение материального ущерба;

☐ психологическое подавление.

Экономический и промышленный шпионаж направлен на то, чтобы тайком выведать у конкурента секреты успешного менеджмента, производственные тайны, иные корпоративные тайны. Один из наиболее распространенных приемов такого шпионажа – это когда на фирму конкурента внедряется резидент, который, войдя в доверие к сотрудникам и руководству предприятия и получив доступ к секретным сведениям, передает всю полученную информацию своему руководству.

Конечно, никто не отменял различного рода «жучки», установленные в офисных и иных помещениях конкурента, подкуп работников телефонных станций с целью получения распечаток телефонных переговоров и т. п. Однако в настоящее время шпионаж может вестись и более «продвинутым» способом – с помощью специального программного обеспечения. Программы-шпионы внедряются на компьютеры сотрудников конкурирующего предприятия и передают полученные сведения «в центр». Наиболее опасными «виртуальными шпионами» с точки зрения бизнеса считаются клавиатурные шпионы (кейлоггеры).

Клавиатурный шпион – это программа либо устройство, с помощью которого осуществляется постоянное наблюдение за всеми нажатиями клавиш на клавиатуре (а во многих случаях – и за всеми щелчками мыши) с целью получения информации обо всех набираемых пользователем текстах. Зачем это нужно? Чаще всего таким способом можно получить деловую электронную переписку конкурента, а если он занимается разработкой программного обеспечения – то еще и исходные коды разрабатываемых программ.

Характерной особенностью клавиатурных шпионов является то, что они могут выступать не только в виде внедренного в компьютер вредоносного программного обеспечения, но и в виде отдельных устройств. Такие устройства обычно устанавливаются между клавиатурой и системным блоком и, поскольку имеют весьма небольшие размеры, могут долго оставаться незамеченными. Однако чтобы установить такое устройство, необходим доступ к компьютеру в отсутствие пользователя. Чтобы своевременно обнаружить такой «сюрприз», рекомендуется почаще обращать внимание на то, не появилось ли новое устройство между клавиатурой и системным блоком.

Внедряться клавиатурные шпионы могут разными способами: с помощью электронной почты, путем несанкционированного доступа к компьютеру; иногда для того, чтобы «получить» в свой компьютер клавиатурного шпиона, достаточно зайти на определенный сайт.

Распространение лживых сведений и лживой рекламы – один из самых неприятных видов недобросовестной конкуренции, который можно сравнить с «ударом ниже пояса». Сущность метода заключается в том, что о конкуренте и о его продукции распространяются

заведомо лживые и недостоверные сведения. Например, среди потенциальных потребителей продукции конкурента можно распространить слухи о том, что товар якобы изготовлен с нарушением действующих стандартов, а предприятие-изготовитель вообще скоро закроется, и некому будет предъявлять претензии за некондицию. Среди деловых партнеров конкурента можно распространить сведения о его ненадежности: мол, «не поставляйте им сырье и материалы – они могут за них не рассчитаться», «не предоставляйте им в аренду помещение для расширения производства – у них проблемы с налоговой, еще и до вас доберутся» и т. д. Умело поставленная «антирекламная» кампания может существенно снизить успешность предприятия-конкурента.

Несколько похожим на данный метод является другой способ недобросовестной конкурентной борьбы, который заключается в максимально возможной компрометации конкурента всеми доступными способами. Причем здесь речь может идти не только о самом предприятии и его продукции, но и об учредителях и должностных лицах, что не менее серьезно. Например, публикация в прессе заказной статьи о якобы нечистоплотности директора предприятия, его связи с криминальными кругами и имеющихся проблемах с законом может отбить охоту у многих потенциальных партнеров иметь дело с таким предприятием. Другая заказная статья, рассказывающая об «ужасном» качестве продукции конкурента, может серьезно навредить его планам реализации, а следовательно – принести немалые незапланированные убытки.

Конкретнее? Вот пример, который недавно имел место быть в Вологодской области. Предприятие, специализирующееся на производстве детского питания, занимало лидирующее положение на рынке, что нравилось не всем, в частности, против были конкуренты, желающие потеснить лидера. Как-то в одной из местных газет появилась статья о том, что в баночках с детским питанием от этого производителя было обнаружено толченое стекло. Причем статья была подана хитро: в ней не назывались конкретные факты (поскольку их не было), а было сказано, что «по непроверенным данным в баночках с детским питанием от производителя Х было обнаружено толченое стекло». Факта клеветы в данной статье нет, поскольку четко сказано – «по непроверенным данным», но какая же мать после прочтения такой информации купит своему ребенку детское питание от этого производителя! Эффект был сногсшибательным и, возможно, превзошел все ожидания злоумышленников: предприятие-лидер не только было «сброшено с Олимпа», но ему пришлось даже сменить вывеску, т. е. поменять название фирмы-производителя, а также «раскрученную» торговую марку.

Правда, пострадавшие бизнесмены в долгу не остались и ответили достойно (благо, нашлись связи в налоговых и правоохранительных органах): к недобросовестным конкурентам (злоумышленников вычислили по своим каналам) пришла налоговая проверка и обнаружила такие нарушения, что дальше дело было передано в отдел по борьбе с экономическими преступлениями и параллельно – в налоговую полицию. У «провинившейся» фирмы арестовали счета, склады, и с тех пор о ней ничего не слышно.

Еще одним популярным проявлением недобросовестной конкуренции является фальсификация и подделка продукции конкурента. Здесь злоумышленники могут преследовать две цели: получение прибыли за счет «раскрученной» торговой марки (в данном случае они еще как-то заботятся о качестве) или преднамеренная дискредитация продукции конкурента. В последнем случае под маркой продукции конкурента реализуется отвратительного качества подделка, не имеющая ничего общего с оригиналом, за исключением упаковки.

И в первом, и во втором случаях недобросовестных конкурентов можно привлечь к судебной ответственности как минимум за использование чужой торговой марки в корыстных целях. Однако злоумышленники вполне могут достичь своей цели: от торговой марки, под которой продается некачественная продукция, откажется если не большинство, то значительная часть покупателей.

Прямое нанесение материального ущерба – один из самых грубых и грязных методов конкурентной борьбы. В данном случае злоумышленники тем или иным способом стремятся уничтожить или повредить имущество и иные товарно-материальные ценности конкурента, вывести из строя производственное оборудование и т. д. Одним из наиболее распространенных способов нанесения материального ущерба является умышленный поджог: такое деяние трудно доказуемо, а ущерб можно нанести очень и очень приличный – вплоть до полного уничтожения зданий, сооружений, складских запасов, производственного инвентаря, деловой документации, оргтехники и т. д.

Отметим, что материальный ущерб злоумышленники могут причинять не только предприятию, но и его учредителям и должностным лицам. В настоящее время уже никого не удивляют факты сожжения автомобилей, коттеджей и дач, порчи личного имущества и т. п.

Одним из мощных средств недобросовестной конкуренции является психологическое подавление. В качестве «методов воздействия» могут использоваться угрозы, шантаж, непонятные намеки по телефону и т. п. Причем подвергаться ему могут не только учредители и ответственные лица компании, но и их близкие люди. Например: директор преуспевающей фирмы получает по электронной почте письма с угрозами и требованием «сбавить обороты» и «дать работать и другим хорошим людям», в это же время его жена подвергается гонениям и преследованиям на работе со стороны начальства, а ребенка в школе начинают травить одноклассники. Не всякий человек способен выдержать подобное давление и уж тем более – достойно противостоять ему!

Иногда изначально могут запугивать не учредителя или ответственное лицо фирмы, а его близких людей – жену, детей, родителей… Например, жена может рассказать о том, что ей постоянно звонят и угрожают какие-то люди, ребенок может пожаловаться, что его после школы встретил незнакомый дядя и долго расспрашивал о папе, и т. п.

Как утверждают многие психологи, чем непонятнее для жертвы оказываемое психологическое воздействие – тем больший эффект оно может принести. Например, если человеку просто позвонить по телефону и сказать нечто вроде «не мешай другим, а то будешь иметь проблемы» – это еще не самый плохой вариант: по крайней мере, можно обратиться в полицию или пожаловаться собственной охране, а некоторые подобные угрозы можно просто игнорировать. Психологически гораздо труднее перенести малопонятные намеки и обстоятельства, например:

☐ звонок по телефону без предъявления конкретных требований и угроз, а только с непонятными словами, вроде: «ну-ну, допрыгался», «все хорошее когда-то кончается» и т. п. (по аналогии со знаменитым «Грузите апельсины бочках братья Карамазовы» из «Золотого теленка»);

☐ после прохода на улице мимо малоприятной компании сомнительного вида молодых людей за спиной раздается их дружный злобный хохот или слышится фраза, вроде: «все мы смертные», «вот еще один пошел» и т. п.;

☐ под «дворником» машины обнаруживаются записки с непонятным содержанием или даже рисунками (вроде пиратской «черной метки), причем написанные не от руки, а распечатанные на принтере (современные злоумышленники осторожны);

☐ прямые и открытые угрозы от конкурентов навести на успешное предприятие налоговую проверку, отдел по борьбе с экономическими преступлениями и т. д. (не секрет, что современное российское законодательство позволяет при желании привлечь к ответственности даже младенца);

☐ постоянные звонки в дверь квартиры с исчезновением звонившего (при открытии двери в коридоре никого нет);

☐ другие подобные действия.

Как показывает российская практика, психологические методы воздействия нередко бывают наиболее эффективными. Например, если у кого-то сожгли машину или дачу либо «натравили» на фирму налоговую проверку, либо дискредитировали продукцию и торговую марку – реакция может быть прямо пропорциональная: человек может ожесточиться и предпринять ответные эффективные действия. Но если человек приходит домой, и жена ему говорит, что ей грозили плеснуть в лицо кислотой, а перепуганный и заплаканный сын, придя из школы, сообщает, что какой-то дядя грозился убить его, если папа не послушает «хороших людей» – здесь любой разумный человек наступит на горло собственной песне, забудет обо всех амбициях и сделает то, что от него требовали. Причем если в случае причинения материального ущерба человек может обратиться, например, в полицию, то при возникновении угрозы жизни и здоровью близких людей многие просто побоятся обращаться в правоохранительные органы.

Нездоровый интерес со стороны собственных работников

Какой владелец собственного бизнеса не мечтает о том, чтобы работники его предприятия испытывали истинный интерес к работе и исполняли свои служебные обязанности с удовольствием? Однако в своем стремлении заинтересовать работников многие упускают из виду тот факт, что этот интерес может принять нездоровые, мягко говоря, формы.

Например, какой-нибудь высокопоставленный сотрудник, на которого много чего «завязано», пользуясь доверием руководства, может выяснить какие-нибудь интересные секреты деятельности фирмы для того, чтобы впоследствии открыть свое дело и использовать полученные сведения себе во благо. В таком случае вы рискуете не только остаться без одного из ключевых кадров, но и заполучить в его лице достойного конкурента.

Нередко работников преуспевающего предприятия подкупают его конкуренты с целью получения интересующих сведений (как уже отмечалось, это одно из проявлений экономической разведки или экономического шпионажа). Поэтому, если сотрудник проявляет неподдельный интерес к работе предприятия и живо интересуется многими вопросами – это еще не повод восторгаться им, повышать заработную плату, выписывать премию либо строить на него серьезные планы: очень может быть, что такой интерес подогревается исключительно получаемым от конкурентов вознаграждением.

Какие сведения могут получать конкуренты через подкупленных сотрудников компании? Да самые разные, и во многом это зависит от вида деятельности предприятия, особенностей выпускаемой продукции, специфики постановки учетных и управленческих процессов, а также иных факторов. Это может быть и размер уплачиваемой предприятием арендной платы, сумма получаемой прибыли, размеры заработных плат сотрудников предприятия, каналы обналичивания денежных средств, ключевые моменты технологического процесса, секреты организационной структуры предприятия, особенности организации менеджмента и т. д. Также многих интересует наличие у предприятия связей в налоговых и правоохранительных органах, организация охраны, подверженность влиянию криминальных структур и пр.

Если предприятие занимается разработкой программного обеспечения, то можно не сомневаться, что время от времени его сотрудники будут получать «непристойные предложения» извне. В частности, конкурентов, да и вообще посторонних, могут интересовать программные коды как вышедших, так и находящихся в разработке программных продуктов. Также большой популярностью пользуются разнообразные средства защиты программного обеспечения от несанкционированного (проще говоря, пиратского) доступа – аппаратные и программные ключи, конфигурационные файлы и т. п. За подобные «трофеи» завербованным сотрудникам предприятия могут предлагать очень и очень солидное вознаграждение.

Интерес сотрудников к собственному предприятию может быть и более банальным. Например, если человек очень интересуется распорядком работы охранников, а также тем, как работает охранная сигнализация, и при этом по долгу службы не имеет никакого отношения к данным вопросам – очень может быть, что он хочет что-то украсть либо того больше – организовать ограбление.

«Наезды» со стороны криминалитета

В современной России любой более-менее прибыльный и рентабельный бизнес находится под пристальным влиянием криминальных структур. Причем, чем крупнее бизнес, чем больше денег в нем и вокруг него крутится – тем более серьезные «доны Корлеоне» положат на него глаз.

То, что сращивание бизнеса и криминала – это плохо, спорить не будет никто. И в первую очередь данное явление ощутимо бьет по репутации государства: что же это такое – криминальные структуры обкладывают бизнес данью, устраивают «разборки» с неугодными и непокорными бизнесменами, а государство со всей своей полицией, ФСБ и иными структурами даже пикнуть не смеет? Более того – коммерсант, который осмелится пожаловаться на бандитский произвол в правоохранительные органы, будет жестоко наказан, причем еще очень хорошо, если наказание ограничится материальным ущербом (например, сожженной машиной или дачей), а жизнь и здоровье «кляузника» и его близких не пострадают.

> ***Примечание***
>
> Справедливости ради отметим, что в последние годы криминальные структуры стали действовать не так оголтело, жестоко и дико, как в «лихие 90-е». Конечно, бизнес регулярно платит дань бандитам, и дань немалую, но сейчас отношения криминала и бизнеса выглядят более цивилизованно. В частности, современные вымогатели стали понимать, что для того, чтобы получать с коммерсанта деньги, нужно давать ему хоть что-то зарабатывать. В 1990-е же годы сплошь и рядом встречались ситуации, когда из-за непомерных поборов предприятия быстро разорялись, в результате чего у разбитого корыта оставались все: и бизнесмены, и их вымогатели.

О том, что в «подведомственном» районе появилось новое предприятие, бандиты узнают быстрее всех. Среди наиболее распространенных источников получения информации можно отметить следующие.

□ Знакомые, друзья и соседи коммерсанта. В случайной доверительной беседе (например, в очереди за колбасой) у них выясняют, что «да, Петр недавно фирму открыл, будет мылом и порошками торговать», или «Иван предприятие только что зарегистрировал, планирует заняться производством металлического профиля». Кстати, настоящий «Клондайк» информации – это бабушки, сидящие у подъезда, в котором проживает будущий бизнесмен. Отсюда вывод: не стоит распространяться о своих коммерческих устремлениях без особой надобности. Конечно, рано или поздно «братки» все узнают, но лучше пусть это будет позже, когда фирма уже более-менее встанет на ноги.

□ «Свои люди» в местном органе власти и в налоговой инспекции. У любой более-менее серьезной криминальной структуры есть проплаченные осведомители в государственных органах, которые своевременно сообщают обо всех зарегистрированных предприятиях и о том, каким видом деятельности те планируют заниматься.

□ Визуальное внешнее наблюдение за человеком. Если кто-то занимается тем, что часто посещает орган, занимающийся регистрацией субъектов хозяйствования и выдачей лицензий на право осуществления тех либо иных видов деятельности, активно интересуется сдаваемыми в аренду помещениями и т. п. – значит, он явно планирует открыть свое дело, следовательно – достоин самого пристального внимания.

Помимо перечисленных, криминальные структуры могут использовать и иные методы получения информации, в зависимости от специфики конкретной ситуации.

Некоторые «продвинутые» вымогатели отказались от таких действий, как физическое насилие, порча имущества и т. п. Они действуют другими методами, например – организуют мощную налоговую проверку непокорному коммерсанту либо предпринимают меры для того, чтобы ни один субъект хозяйствования в «подведомственном» регионе не сотрудничал с «крамольным» предприятием.

Если вы и ваше предприятие попало в поле зрения криминальных структур – скорее всего, вам в любом случае придется сотрудничать с ними и делиться частью прибыли. Как правило, сопротивление бесполезно; в некоторых случаях можно лишь немного поторговаться, чтобы сбросить цену за «крышевание».

Глава 2. Изощренные методы мошенничества и обмана, используемые «офисным планктоном»

Воровство и мошенничество внутри предприятий являются неотъемлемой частью современного бизнеса. Причем не только российского, но и зарубежного. Да-да – вопреки многим рассказам, которыми нас щедро потчевали все годы после распада Советского Союза, даже на процветающем Западе такие понятия, как «деловая репутация», «честность по отношению к компании» и т. п., давно померкли и потеряли свою былую привлекательность, особенно на фоне возможности быстрого, значительного, а главное – реального обогащения. Примеры? Пожалуйста.

□ Два ведущих топ-менеджера компании всемирно известной Dow Chemical были уволены за проведение сепаратных переговоров о продаже компании группе инвесторов.

□ Руководство немецкого концерна Siemens потратило на различного рода подношения (говоря попросту – взятки) клиентам в разных странах около 556 миллионов долларов США.

□ Топ-менеджеров французской нефтяной корпорации Total подозревают в совершении подкупа иранских и иракских чиновников.

Подобных примеров можно привести великое множество, но в принципе и без них картина ясна.

По оценкам многих независимых экспертов, в XX веке главная опасность для любого предприятия будет исходить не от конкурентов, недоброжелателей, проворовавшихся чиновников и т. д., а от собственных сотрудников.

Примерные объемы ущерба, причиняемого «оборотнями в офисе»

Опасность для современного предприятия может исходить от абсолютно любого его сотрудника – начиная от сторожа и уборщицы и заканчивая высшим руководством (директор, президент и т. п.).

Важно!

Результаты независимых исследований свидетельствуют о том, что убытки субъектов хозяйствования, причиненные собственными работниками, могут достигать 90 % от суммы общего ущерба! Иначе говоря, практически весь ущерб предприятие может получить только по причине внутренней коррупции.

Стоит ли говорить, что такими показателями не может «похвастаться» ни один конкурент, недоброжелатель или коррумпированный чиновник!

Международная организация Association of Certified Fraud Examiners, которая специализируется на борьбе с внутренней коррупцией и мошенничеством на предприятиях, распространила следующие данные: в среднем около 6 % своего оборота западные компании теряют по вине своих работников. Причем в данном случае речь идет не об ошибках или случайных просчетах сотрудников предприятий, а об их обдуманных действиях, направленных на получение личной выгоды и причиняющих немалый ущерб интересам компании.

Примечание

В развитых современных странах субъектам хозяйствования рекомендуется тратить на деловую разведку и промышленный шпионаж сумму, составляющую 0,5–1 % от общей суммы оборота по предприятию.

Аналогичные исследования проводились и среди представителей российского бизнеса, и они дали примерно такие же результаты (убытки, причиненные собственными сотрудниками, составляют 5,5–6 % от суммы оборота).

Ненамного отличаются и данные, полученные на американском рынке. Результаты исследований, проведенных американской Ассоциацией специалистов по борьбе с мошенничеством, свидетельствуют: ущерб от деятельности «оборотней в офисах» в 2006 году составил около 5 % годовой выручки американских субъектов хозяйствования. В денежном эквиваленте этот показатель выражается умопомрачительной суммой – 652 миллиарда долларов США! Несложный математический подсчет показывает, что каждый рабочий час субъекты хозяйствования США теряют 300 миллионов долларов! Кстати, в Великобритании годовой ущерб компаний от деструктивной деятельности «офисных оборотней» оценивается примерно в 160 миллиардов долларов США.

Кто же из работников в первую очередь склонен к причинению ущерба родному предприятию?

Как показали проведенные в России исследования, порядка 83 % работников предприятий и организаций в той или иной степени склонны к воровству, мошенничеству или иным деструктивным по отношению к предприятию действиям при наличии благоприятных для этого обстоятельств. Около 9 % российских работников являются постоянными и активными участниками внутренней коррупции, и лишь 8 % действительно честно работают на благо предприятия и не желают участвовать в сомнительных операциях.

Известная консалтинговая фирма PricewaterhouseCoopers в ноябре 2006 года провела опрос 3600 предприятий и организаций разных форм собственности, расположенных по всему

миру. Результаты удивили всех: около 37 % опрошенных сообщили о том, что их сотрудники в той или иной форме предпринимали противоправные действия, направленные на получение личной выгоды в ущерб интересам предприятия.

Подобные исследования проводились и в России, и выяснилось, что около 45 % опрошенных субъектов хозяйствования полагают: проблема внутренней коррупции их не касается в настоящее время и вряд ли коснется в ближайшем будущем. Однако этот показатель во многом базируется не на реальном положении вещей, а на специфическом, чисто «российском» отношении к мошенничеству и коррупции: на многих российских предприятиях факты мелкого злоупотребления всерьез никто не воспринимает, в то время как в западных странах тщательно фиксируется и скрупулезно анализируется все, что обнаружено.

Более того – многие российские руководители предприятий и организаций полагают: пусть подчиненные подворовывают, но не выше определенного уровня. В среднем этот уровень составляет порядка 10–15 % от оборота предприятия, и суммы такого ущерба в управленческом учете просто списываются на издержки компании. Стоит ли говорить, что на такой благодатной почве внутренняя коррупция цветет пышным цветом!

Типичный портрет сотрудника-мошенника

Согласно проведенным исследованиям, около 90 % «офисных оборотней» составляют мужчины, причем более трех четвертей из них имеют высшее образование. Ущерб, который родному предприятию могут причинить мужчины, примерно в четыре раза превышает потери, причиняемые женщинами. Во многом это обусловлено тем фактом, что в подавляющем большинстве российских компаний ключевые посты и должности (деструктивная деятельность работников именно этого звена приносит массу убытков) занимают именно мужчины.

Средний ущерб, причиняемый субъектам хозяйствования работниками с высшим образованием, примерно в пять раз превышает потери, приносимые мошенниками со средним образованием.

Представляет интерес и такой факт: на российских предприятиях злоупотребления со стороны сотрудников линейного персонала составляют 23 % от общего числа случаев мошенничества, со стороны менеджеров и иных работников среднего звена – 27 %, а на топ-менеджеров и высших руководителей – 50 %.

Почему же один работник ворует практически постоянно, а другой – прямо «ангел во плоти», и мысли не допускает о том, чтобы пойти на злоупотребление?

Дело в том, что чаще всего на мошенничество и воровство идут представители определенных категорий людей. Кто же в первую очередь входит в «группу риска»?

☐ Работник, который является по своей сути азартным человеком. Вообще от таких работников желательно держаться подальше, иначе не исключено, что активы вашего предприятия будут постепенно становиться активами какой-нибудь букмекерской конторы.

☐ Работник, который является неуравновешенным человеком. Вспыльчивый, неуравновешенный человек склонен к совершению необдуманных поступков, легче поддается соблазнительным и сомнительным предложениям. Не исключено, что впоследствии он и сам будет жалеть о содеянном, но ведь вернуть что-то назад уже очень сложно, а иногда – почти невозможно. С другой стороны, таких людей проще вынудить добровольно рассказать о своих прегрешениях.

☐ Работник, который является безответственным человеком. Таких людей в принципе нельзя принимать на работу, а если такое уже случилось – от них нужно избавляться как можно быстрее.

☐ Работник, который является жадным и алчным человеком. Такому человеку всегда всего мало, и он будет воровать независимо от размера получаемой заработной платы.

☐ Работник, который страстно мечтает о какой-нибудь крупной, но пока недостижимой покупке (квартира, машина, дача, гараж и т. п.). Откладывать деньги на покупку с заработной платы – это так долго и мучительно, а жизнь – так коротка! Поэтому нередко человек решает «не терять время попусту», а использовать для достижения заветной мечты любые доступные способы.

☐ Работник с мягким и податливым характером. Такого человека относительно просто склонить к участию в сомнительной сделке. Кроме этого, такие люди нередко находятся «под каблуком» у своих половин, и нередко поводом для злоупотребления становится желание ублажить эту самую половину.

☐ Работник, который часто меняет места работы (например, смена за последние пять лет трех и более мест работы). С какой стати нормальному и порядочному человеку постоянно менять работу? Не исключено, что причиной тому является либо его недостаточный профессионализм, либо склонность к мошенничеству и злоупотреблениям (по принципу «хапнул в одном месте – убежал на другое»).

□ Работник, у которого в жизни случилась неприятность, связанная с большими материальными потерями (ограбление квартиры, пожар, автомобильная авария, болезнь близкого человека, требующая дорогостоящего лечения, потеря накоплений и т. д.). Желание побыстрее возместить понесенный ущерб или собрать деньги на предстоящие затраты вполне может толкнуть даже порядочного человека на путь мошенничества и злоупотреблений.

Однако, согласно статистическим данным, самый высокий ущерб приносят злоупотребления и мошенничества, совершенные работниками, состоящими в родстве. По данным проведенных исследований, доля таких правонарушений составляет около 73 % от общего числа случаев внутренней коррупции. Не секрет, что людям, состоящим в родстве, удобнее вступить в сговор с целью злоупотребления служебным положением. Поэтому при комплектации персонала нельзя допускать ситуаций, когда, например, главным бухгалтером предприятия работает муж, его заместителем – жена, а простыми бухгалтерами – их сын и дочь. Если при этом на должности заведующего складом работает зять главного бухгалтера, финансовым директором – его брат, а кассиром – невестка, то в 100 % случаев на таком предприятии будут присутствовать злоупотребления служебным положением, должностной подлог, фальсификации, хищения и еще целый ряд подобных явлений.

Также большой ущерб российским субъектам хозяйствования причиняют представители топ-менеджмента. Это неудивительно: работники именно этого звена обычно имеют доступ к информационным, финансовым и другим активам предприятия. Также они, как правило, имеют многолетний опыт работы именно на данном предприятии, в результате чего очень хорошо осведомлены о его наиболее уязвимых и слабых местах, недостаточно контролируемых направлениях деятельности. Плюс ко всему, представители топ-менеджмента почти всегда обладают внушительными полномочиями и пользуются доверием высшего руководства компании.

Типичный портрет честного работника

Итак, мы уже знаем, от каких работников в первую очередь следует ожидать неприятностей. А вот среднестатистический портрет честного работника, составленный на основании многочисленных исследований, выглядит примерно так.

Семейный мужчина средних лет (примерно 35–45), с высшим образованием, имеющий работающую жену и детей в возрасте до 14 лет, обеспеченный жильем и прочими необходимыми благами (машина, дача, гараж и т. п.), обладающий ровным и спокойным характером. Солидный и «здравомыслящий» возраст позволяет трезво оценивать ситуацию и своевременно отказываться от нелицеприятных предложений, а также спокойно воздерживаться от иных соблазнов (не секрет, что человек в 25 лет скорее склонен к совершению необдуманных поступков, нежели в 35–45 лет). Должному исполнению служебных обязанностей во многом способствует ответственность главы семьи, а также желание сохранить заработанную к этим годам репутацию. Работающая жена – дополнительный доход в семью, что намного снижает зависимость сотрудника от соблазнов и «дополнительных возможностей» своей работы. Возраст детей до 14 лет позволяет пока не думать о предстоящих поступлениях в институт, репетиторах, платных учебах, будущих свадьбах и иных подобных событиях, требующих немалых дополнительных трат. В общем, человек живет спокойной, размеренной жизнью, у него сложилась карьера, личная жизнь, он имеет достаток, спокойно растит детей и дорожит своей работой.

Конечно, этот портрет не стоит воспринимать как догму, но какое-то впечатление о личности честного работника он дает.

Как ворует и злоупотребляет бухгалтер

Бухгалтерские злоупотребления для руководства компаний обычно являются полной неожиданностью: проблемы возникают там, где их меньше всего ожидаешь. Далее рассмотрим некоторые распространенные способы, с помощью которых бухгалтеры обманывают руководителей и учредителей предприятия.

Получение бухгалтером «откатов» от сторонних структур

Вот один из видов злоупотреблений, который нередко встречается на предприятиях, имеющих большое количество покупателей или заказчиков (от 100 до нескольких тысяч и больше). Характерный пример такого предприятия – это фирма, занимающаяся средне– и мелкооптовой торговлей товарами народного потребления (продукты питания, парфюмерия, бытовая химия, книги, одежда, обувь – т. е. все, что продается в магазинах), которая работает непосредственно с предприятиями розничной торговой сети. Причем товар покупателям отпускается не на условиях предоплаты, а с отсрочкой платежа (например, 5, 10 или 15 банковских дней или по мере реализации и т. д.).

Не секрет, что далеко не все покупатели строго выполняют договорные обязательства и рассчитываются с поставщиком вовремя. При этом всей информацией о задолженности владеет только бухгалтерия. И здесь открывается широкое поле для злоупотреблений.

Например, некое предприятие задолжало вашей фирме некую сумму, причем в ближайшее время погасить ее не сможет. Работник бухгалтерии вашей фирмы (это может быть как главный бухгалтер, так и бухгалтер по расчетам с контрагентами) связывается с бухгалтерией либо руководством должника и требует погасить задолженность. При этом он сообщает, что при невыполнении этого требования о ситуации будет доложено руководству, и не исключено, что задолженность будет взыскиваться в судебном порядке.

В ответ представитель фирмы-должника предлагает вашему бухгалтеру лично встретиться и обсудить ситуацию. На этой встрече ему делают предложение, от которого ему трудно отказаться. А именно: он не предпринимает никаких действий по взысканию задолженности в течение определенного времени (например, 3 месяца), и за это ему будет выплачиваться своего рода «пеня», разумеется – строго конфиденциально и неофициально. Размер «пени» может варьироваться в зависимости от специфики конкретной ситуации (размер задолженности, жадность бухгалтера-«оборотня», финансовые возможности должника и др.). Например, если задолженность составляет 1000 долларов США, то за каждый рабочий день просрочки бухгалтеру вполне могут предложить 0,3 % от этой суммы, т. е. 3 доллара в день. Если считать, что в месяце 20 рабочих дней, то за месяц это составит 60 долларов США, а за три месяца – 180 долларов США. Все это время деньгами вашей фирмы будет распоряжаться кто-то другой, а бухгалтер за свое преступно-молчаливое согласие будет получать наличные деньги. По истечении этого срока должник тихо-мирно погашает задолженность (в противном случае его договоренность с бухгалтером может быть «пролонгирована»), и вся эта история остается незамеченной руководством.

Поэтому каждый руководитель должен хотя бы в общих чертах владеть ситуацией о дебиторской задолженности (досконально все знать при большом количестве клиентов невозможно, да и не нужно) и знать своих проблемных клиентов (т. е. тех, кто часто оплачивает полученные товары либо услуги с опозданием). Периодически бухгалтеру по расчетам либо главному бухгалтеру рекомендуется устраивать выборочные проверки: например, попросить предоставить полную информацию о расчетах с проблемными клиентами (либо конкретно назвать клиентов) с указанием размера общей и просроченной задолженности, причин возник-

новения просроченной задолженности и предполагаемых сроков погашения. Если выяснится, что бухгалтер своевременно не предпринял никаких мер по погашению просроченной задолженности (в частности, не довел информацию о возникновении такой задолженности до руководства), то к этому следует отнестись со всей внимательностью и строгостью.

Еще лучше в приказном порядке обязать бухгалтера докладывать вам о просроченной задолженности в день ее возникновения. Это позволит вам постоянно контролировать состояние расчетов с проблемными клиентами. А бухгалтеру впоследствии будет невозможно скрывать просроченную задолженность с целью получения личной выгоды, если эта задолженность находится на контроле у руководства.

Очень и очень распространенный вид злоупотреблений – откат бухгалтеру за перечисление денежных средств для участия в каком-либо семинаре (по исчислению НДС, по расчету таможенных платежей, по многовалютному учету и т. п.). Как известно, такие семинары в настоящее время не проводит только ленивый, и многие из них отнюдь не дешевы (особенно если семинар рассчитан не на один, а на два и более дней), поэтому и сумма отката очень даже привлекательна.

И еще полбеды, если ваш бухгалтер получил откат за оплату семинара, но при этом посетил этот семинар и получил там знания, которые будут полезны для выполнения должностных обязанностей. На практике бывает гораздо хуже: деньги за семинар перечислены, бухгалтер получает за это неплохой откат и затем один или несколько дней не появляется на работе, мотивируя это тем, что находится на семинаре. Директору и невдомек, что на самом деле никакого семинара нет, деньги у него попросту украдены, а бухгалтер организовал себе небольшой оплачиваемый отпуск. Причем бухгалтер может сам выдумать такую схему и привлечь для ее реализации кого-либо из своих знакомых – тогда речь будет идти уже не об откате, а просто о дележе поровну полученной суммы. Кроме этого, главный бухгалтер может организовать подобное «посещение семинара» не для одного себя, но и еще для кого-нибудь из бухгалтерии, например – «пойти на семинар» вместе со своим заместителем, приняв его «в долю» (разумеется, сумма оплаты и последующего вознаграждения соответствующим образом увеличится).

Поэтому, если ваш бухгалтер говорит, что он желает посетить семинар (курсы, занятия и т. п.), который нужно оплатить, к этому следует отнестись внимательно. Рекомендуется сразу же прояснить перечисленные ниже вопросы.

☐ Действительно ли так необходимо вашему бухгалтеру посещать этот семинар? Может, тема семинара никак не касается того, чем занимается ваше предприятие? Например, если вы занимаетесь торговлей строительными материалами, а бухгалтер желает посетить семинар, посвященный вопросам уплаты НДС на предприятиях общепита, то это следует расценивать как тревожный звонок.

☐ Кто проводит семинар? Имеет ли право организация, которой необходимо перечислить деньги за участие в семинаре, проводить подобные мероприятия? Не будет лишним поинтересоваться у своих коллег – руководителей предприятий: слышал ли кто-нибудь из них о такой организации, может – посещал ее семинары?

☐ Кто является получателем денежных средств, которые должны быть перечислены за участие в семинаре? Если в качестве получателя выступает какой-то посредник, а среди документов на оплату присутствует договор перевода долга либо какой-то аналогичный документ, то, скорее всего, ваш бухгалтер что-то темнит.

☐ Где будет проводиться семинар? Рекомендуется связаться с представителем организации, проводящей семинар, и выяснить этот вопрос. Если предполагается проведение семинара на арендной территории, то следует позвонить на предприятие, сдающее помещение в аренду, и уточнить – действительно ли тогда-то и в такое-то время там будет проходить семинар, который проводит такая-то организация?

Если же вы согласились оплатить семинар и отпустить на него бухгалтера, то рекомендуется обязательно посетить место проведения семинара и посмотреть, действительно ли ваш бухгалтер там присутствует. Если это не так – у вас появится серьезный повод для подозрений.

Широкое поле для злоупотреблений появляется у бухгалтера, когда предприятие постоянно или периодически испытывает нехватку денежных средств для осуществления текущих платежей. Например, на текущей неделе вам нужно сделать следующие платежи: предоплата поставщику «Торговый дом», предоплата поставщику «Торговля и кредит», вернуть излишне полученную сумму покупателю «Мир моды», оплатить налоги, а также аренду офиса и склада. Общая сумма платежей составляет, допустим, 300 000 рублей; реально же вы сможете оплатить только 200 000 рублей.

Из всех перечисленных платежей обязательным и не вызывающим сомнений является лишь оплата налогов – в противном случае родное государство не преминет обложить вас разными пенями, штрафами и т. д. А вот все остальное – это уже как бухгалтер решит, если только на этот счет он не получал от вас конкретных и строгих указаний.

В такой ситуации бухгалтер может позвонить, например, поставщику «Торговый дом» и сказать примерно следующее: «Вы знаете, на этой неделе, а скорее всего, и на следующей мы не сможем перечислить вам предоплату. Вы уж извините, финансовые проблемы… Уж и не знаю, как тут быть…». Возможно, поставщик просто ответит: «Ну не можете – и ладно, перечислите, когда сможете, но товар получите только после предоплаты». В этом случае можно тут же позвонить другому поставщику и произнести эту же фразу. Но не исключена и другая ситуация, например – когда поставщик ждет конкретно этих денег (ведь у него тоже есть актуальные, запланированные заранее платежи). В таком случае может последовать примерно такой ответ: «Давайте подумаем вместе – может, что-то и придумаем», с последующим предложением личной встречи.

А уже на личной встрече разговор пойдет конкретный: за перечисление денежных средств в полном объеме, который был запланирован ранее, бухгалтер получает откат – например, 5 %. Несложно посчитать, что если сумма платежа составляет 100 000 рублей, то сумма отката составит 5000 рублей. И для ее получения достаточно всего лишь выполнить свои служебные обязанности – перевести деньги на счет поставщика.

Кстати, наиболее наглые бухгалтеры практикуют подобное вымогательство даже тогда, когда их предприятие не испытывает никаких проблем с денежными средствами и способно все платежи осуществлять вовремя. В таких случаях бухгалтер просто идет на контакт с теми контрагентами, которые, насколько ему известно, в данный момент остро нуждаются в деньгах, и задержка платежа может стать для них причиной серьезных неприятностей.

Если бухгалтер, что называется, «вошел во вкус», то ради получения личной выгоды он может даже подставить под удар родное предприятие. Наиболее характерная ситуация – это когда после перечисления крупной денежной суммы, за что бухгалтер получил неплохой откат, у предприятия не остается денежных средств для осуществления других срочных платежей (например, налогов). Кроме этого, жажда наживы иногда толкает бухгалтера на то, что он «перегоняет» деньги, даже не удосужившись надлежащим образом документально оформить такой платеж. Впоследствии из-за платежа, который не подтвержден соответствующими документами, предприятие может иметь крупные неприятности.

Следует учитывать, что бухгалтер для осуществления подобных операций может вступать в сговор с каким-нибудь другим сотрудником своей фирмы – например, начальником отдела поставок или снабженцем, который выступает в качестве посредника и тоже участвует «в доле». Причем инициатива может исходить как раз от такого посредника, а не от бухгалтера. Это обусловлено тем, что посреднику проще обсуждать подобные деликатные вопросы с поставщиком, поскольку он непосредственно с ним работает. В результате посредник вначале

ведет предварительные переговоры с поставщиком, а затем просто приходит к бухгалтеру и делает предложение, от которого трудно отказаться.

Примеры других бухгалтерских злоупотреблений

Рассмотрим способ злоупотребления, который имеет место быть на многих коммерческих фирмах, и в первую очередь на тех из них, которые занимаются торговлей средним и мелким оптом и работают непосредственно с магазинами.

Многие руководители вводят у себя на предприятии такую практику: товар, который был возвращен покупателем по какой-то причине (плохо продается, испорчена упаковка, истекает срок годности и т. п.), сотрудники фирмы могут приобрести для себя за наличный расчет – разумеется, неофициально (т. е. за «черный нал»). Причем своим сотрудникам товар отпускается со значительной скидкой – например, 30 % (размер скидки может быть разным – и 15 %, и 50 %). Учет такого товара и его продажа сотрудникам обычно возлагается на бухгалтера предприятия.

Ушлый бухгалтер очень быстро сможет извлечь из этого для себя выгоду. Рассмотрим это на конкретном примере.

Предположим, некая фирма решила приобрести у вас партию товара с отсрочкой платежа (например, на 10 банковских дней). После отгрузки этого товара бухгалтер звонит покупателю и говорит: мол, так и так, есть возможность организовать вам этот же товар значительно дешевле.

Используемая в данном случае схема достаточно проста. Вначале покупатель возвращает вашей фирме весь полученный товар под каким-то предлогом (плохо продается, внезапно пришла налоговая проверка и т. д.). Затем выкупает его за «черный нал» с такой же скидкой, которая предназначена для работников вашего предприятия при приобретении ими возвращенного товара. Бухгалтер преподносит это руководителю как реализацию возвращенного товара своим работникам и получает от благодарного покупателя вознаграждение, размер которого оговаривается заранее. Например, если скидка для своих сотрудников составляет 30 %, то 10 % может взять себе бухгалтер, а 20 % – это скидка покупателю; также доля бухгалтера может рассчитываться просто как определенный процент от суммы сделки – здесь уже все зависит от конкретной ситуации.

Одно из излюбленных злоупотреблений, которым нередко занимаются бухгалтеры и кассиры, – это оформление выплат наличных денежных средств сотрудникам, которые на предприятии не работают.

Наиболее примитивная реализация такого мошенничества – это просто добавление в ведомость по заработной плате вымышленных сотрудников, начисление им заработной платы и присвоение этих денег в момент выплаты. При этом подпись несуществующего работника в ведомости подделывается.

Если предприятие – относительно небольшое, то руководитель сам может обнаружить подобное хищение. Для этого нужно просто следить за тем, какую сумму бухгалтер получает в банке для выплаты заработной платы сотрудникам предприятия. Если, например, в текущем месяце эта сумма по сравнению с прошлым месяцем увеличилась, а изменений в штате предприятия не было (в частности, новые сотрудники на работу не устраивались), то следует уточнить у бухгалтера – что послужило причиной ее увеличения. Возможно, для этого были объективные причины – например, из отпуска по уходу за ребенком вышла сотрудница, и теперь она получает из кассы предприятия не положенное по закону пособие, а полноценную заработную плату.

Более хитрый бухгалтер поступает несколько иначе; для этого он просто дожидается увольнения какого-либо сотрудника. В этом случае бухгалтер просто «забывает» удалить его

из ведомости по заработной плате, и продолжает начислять ему заработную плату, как будто он и не увольнялся. В этом случае подпись сотрудника, опять же, подделывается. В некоторых случаях бухгалтер может вступить в сговор с таким сотрудником – тогда уволенный будет сам расписываться в ведомости, а полученные деньги они с бухгалтером будут делить пополам. Наиболее наглые бухгалтеры «забывают» удалить из ведомости по заработной плате не одного, а нескольких сотрудников, получая ежемесячно несколько заработных плат (разумеется, подпись в ведомости при этом подделывается).

Кстати, при таком мошенничестве предприятие несет убытки не только в сумме напрямую похищенных денежных средств – оно еще и переплачивает налоги, исчисляемые от фонда заработной платы предприятия.

Аналогичным образом бухгалтер может поступить при отправке сотрудницы в декретный отпуск и в отпуск по уходу за ребенком. Как известно, по закону такая сотрудница получает не заработную плату, а пособие в размере, установленном действующим законодательством (разумеется, это пособие значительно меньше обычной заработной платы). Однако бухгалтер продолжает начислять заработную плату в полном объеме, выплачивая сотруднице только причитающееся ей пособие, а излишек направляя в собственный карман.

Важные нюансы, которые нужно учитывать при смене бухгалтеров

Часто главный бухгалтер, который недавно устроился на работу, заранее пытается свалить вину за свои возможные будущие прегрешения на своего предшественника.

Нужно помнить, что даже после увольнения главного бухгалтера последствия его недобросовестной работы могут аукаться еще долго: ведь ведение бухгалтерского учета – это непрерывный процесс, одним из принципов которого является использование переходящих остатков. Поэтому даже ошибка, совершенная несколько лет назад, может проявиться в любой момент.

Вот при поступлении на работу бухгалтер и старается как бы обезопасить себя от последствий возможных пробелов и ошибок, которые он по тем либо иным причинам не заметил в процессе приемки-передачи дел. Обычно это выглядит следующим образом.

Новый главный бухгалтер уже через несколько дней работы перечисляет руководителю обнаруженные им на данный момент недостатки в ведении учета и отчетности, которые допустил его предшественник. Руководитель, конечно, старается найти предыдущего бухгалтера и пригласить его в офис для объяснений. Однако не секрет, что часто бухгалтер, уволившись и получив на руки расчет и трудовую книжку, не имеет ни малейшего желания возвращаться к «делам давно минувших дней». А если он и появляется в офисе, то эмоционально заявляет, что «у него все в полном порядке, работал он хорошо, есть же подписанный акт приемки-передачи дел, и вообще непонятно, чего от него хотят». Вникать в суть проблем прежний бухгалтер не желает, и разговор заканчивается ничем.

А новый бухгалтер пишет служебную записку на имя руководителя предприятия, в которой перечисляет обнаруженные недостатки, при этом щедро сгущая краски и указывая то, чего и в помине не было, и заканчивает ее словами: «Учитывая все изложенное выше, я как главный бухгалтер не могу гарантировать достоверность и точность ведения бухгалтерского учета».

Руководитель предприятия может, конечно, возмутиться: как же, мол, так, вы пришли работать главным бухгалтером и самоустраняетесь от ответственности? А бухгалтер в ответ говорит: «Я же не виноват в таком положении вещей. Любой более-менее грамотный бухгалтер в моем положении напишет такую служебную записку. Вы только посмотрите…». И дальше начнет сыпать непонятными для директора бухгалтерскими терминами, определениями, формулировками и т. д. В конечном итоге руководителю предприятия не остается ничего другого,

как согласиться с бухгалтером. Иной директор еще и подумает: «Однако какой грамотный у меня бухгалтер – столько недостатков сразу увидел! Хорошо, что я его взял на работу». И невдомек ему, что бухгалтер у него – самый обычный, просто он заранее страхуется от возможных неприятностей в будущем, причем не исключено, что возникновение этих неприятностей будет связано именно с работой нынешнего бухгалтера.

А вообще при увольнении главного бухгалтера руководитель предприятия должен проявлять бдительность и быть внимательным. Перед тем как его уволить, рекомендуется лично позвонить в банк, в налоговую инспекцию, в Фонд социальной защиты населения, а возможно – еще и в иные организации, в зависимости от вида деятельности предприятия, и навести справки: нет ли у этих организаций каких-то вопросов к увольняющемуся главному бухгалтеру? При наличии таких вопросов нельзя отпускать бухгалтера до тех пор, пока он их не решит.

Рекомендуется перед увольнением главного бухгалтера провести независимую аудиторскую проверку вашего предприятия за какой-то период деятельности (например, за последний год или, как минимум – за последний квартал). Конечно, это потребует дополнительных расходов (услуги аудиторов нынче недешевы), но, возможно, избавит вас от серьезных проблем в будущем – ведь если прежний бухгалтер оставил после себя какие-то недоработки или хуже того – следы злоупотреблений, то это нужно выявлять своевременно.

Если же по тем либо иным причинам вы не можете перед увольнением бухгалтера провести аудиторскую проверку, то можно хотя бы выборочно проверить его работу. В частности, можно обратиться в банк с просьбой провести проверку соблюдения кассовой дисциплины на вашем предприятии (у банка есть такие полномочия). Кроме этого, необходимо сделать инвентаризацию кассы, а также провести полную инвентаризацию товарно-материальных ценностей на складе предприятия.

Особое внимание рекомендуется уделить безналичным платежам, которые осуществляет главный бухгалтер предприятия в преддверии увольнения. Следует учитывать, что в настоящее время распространен такой вид мошенничества: в один из последних дней работы (или – вообще в последний день работы) бухгалтер переводит определенную сумму безналичных денежных средств по каким-нибудь одному ему известным реквизитам, проще говоря – ворует деньги перед увольнением. Конечно, для осуществления такой аферы ему требуется сообщник, с которым он делится и который помогает потом получить эти деньги в виде «черного нала», разумеется – уже после увольнения.

Особо наглый бухгалтер может поступить перед увольнением еще хитрее. Не секрет, что новому главному бухгалтеру в первый день работы придется непросто – надо и платежи провести, и текучку не упустить, а все кругом новое, как бы не забыть чего. Тут на помощь и приходит увольняющийся бухгалтер. В последний день своей работы он говорит новому бухгалтеру примерно следующее: «Я тут вам помог немного: исправил ведомость, внес в программу последние данные, а также подготовил платежи. Все они согласованы с руководством, поэтому вам останется лишь оплатить их. Так что завтра вам будет чуть проще».

Новый бухгалтер, конечно, благодарит своего увольняющегося коллегу, не подозревая о том, что его подставили. А «подстава» заключается в том, что среди подготовленных платежей есть один платеж, который является воровством – прежний бухгалтер подготовил его, чтобы не самому воровать деньги, а толкнуть на это нового бухгалтера. Если на предприятии используется система электронных платежей типа «Банк – Клиент», то, как известно, подготовленные заранее платежи отправляются буквально нажатием нескольких клавиш. В этом случае доказать впоследствии причастность прежнего бухгалтера к воровству будет очень сложно.

Если же система типа «Банк – Клиент» на предприятии не используется, то прежний бухгалтер может предварительно подписать все платежные поручения у директора, а на «воровском» платежном поручении просто подделать его подпись. Однако в этом случае после того,

как обман раскроется, бухгалтера-«оборотня» можно привлечь к ответственности: почерковедческая экспертиза покажет, что подпись директора на «воровском» платежном поручении подделал именно уволившийся бухгалтер. Ситуация предельно упрощается, если подпись директора на документах может ставиться с помощью его факсимиле (такое нередко практикуется на предприятиях, руководитель которых часто бывает в отъезде и не может своевременно подписывать документы) – в этом случае доказать что-либо будет трудно.

Ситуация станет совсем неприятной, если «воровской» платеж был отправлен на фирму, которая занимается так называемым «обналичиванием» денежных средств. Если в этом случае вы напишете заявление в полицию о хищении у вас денежных средств, то полиция (или – налоговая полиция) может заинтересоваться – не пользовалось ли ваше предприятие ранее услугами подобных фирм? Не исключено, что в конечном итоге вы, кроме потери украденных денег, получите еще и внеплановую налоговую проверку.

Хитрые приемы мошенничества, используемые кассирами

Среди недобросовестных кассиров получил распространение такой способ легкой наживы, как неполное оприходование поступающих в кассу предприятия наличных денежных средств. Отметим, что этот вид мошенничества удобно реализовывать на предприятиях, где наличные деньги поступают в кассу регулярно (например, каждый день) и от многих контрагентов (покупателей, заказчиков, подотчетных лиц и др.), иначе говоря – при большом документообороте, связанном с наличными деньгами.

Что делает кассир, принимающий наличные деньги? Правильно – выписывает приходный кассовый ордер. А у приходного кассового ордера есть отрывной корешок, который выдается лицу, сдающему наличные деньги в кассу; этот корешок является подтверждением того, что деньги поступили по назначению. Сумма поступивших в кассу денег указывается и в приходном кассовом ордере, и в отрывном корешке, в обоих случаях – цифрами и прописью. Казалось бы, все просто и понятно, и какие здесь могут быть злоупотребления?

Оказывается, могут, причем осуществляются они довольно просто, если не сказать – примитивно. Кассир в отрывном корешке указывает реальную сумму, которую он получил от лица, сдающего деньги в кассу, расписывается на корешке, ставит печать, отрывает его и вручает человеку, который сдал деньги. Тот разворачивается и уходит – для него операция закрыта, вопросов никаких нет. А вот уже в самом приходном ордере, на основании которого будет производиться оприходование денег в кассу, кассир указывает сумму, которая ниже реально поступившей. Разницу, разумеется, он кладет себе в карман. Если человек, получивший корешок приходного ордера, выбросит его или потеряет, то вскрыть и доказать такой обман будет практически невозможно.

Однако подобные злоупотребления могут быть обнаружены при проведении налоговой проверки. Например, инспектор заинтересуется подробнее операцией, расчет по которой производился наличными деньгами. Если наличные деньги поступили от юридического лица или индивидуального предпринимателя, то инспектор проведет встречную проверку, попросив предоставить тот самый корешок приходного кассового ордера (этот корешок является документом, подтверждающим факт совершения платежа, и должен храниться в бухгалтерии). Если мошенничество имело место быть, то, сверив сумму в корешке приходного ордера и в самом ордере, инспектор легко его обнаружит.

Кстати, подобный обман может обнаружиться и с другой стороны – когда на предприятии (либо у индивидуального предпринимателя), от которого поступили наличные денежные средства, проводится налоговая проверка, и инспектор решит провести встречную проверку по данной сделке. В этом случае он попросит предоставить приходный ордер, корешок которого хранится в проверяемой организации. И здесь тоже обман, если он имел место быть, легко будет обнаружен.

Некоторые наглые кассиры иногда позволяют себе вообще не приходовать в кассу суммы по некоторым приходным ордерам. Они поступают так: принял от человека деньги, заполнил и выдал ему корешок приходного кассового ордера – и на этом все. Деньги – в карман, а сам приходный ордер – в мусорку. Сразу выявить подобный обман непросто, но он может обнаружиться при проведении встречной налоговой проверки.

Практика показывает, что неполное оприходование поступающих в кассу предприятия наличных денежных средств – одно из самых распространенных злоупотреблений среди кассиров. В некоторых случаях суммы украденных таким образом денежных средств выглядят очень впечатляюще.

Обман и воровство на складе

Сплошь и рядом злоупотребления совершают материально-ответственные работники, отвечающие за сохранность ценностей на складе: заведующие складом, кладовщики и др. Далее рассмотрим несколько таких примеров.

Списание естественной убыли

Как известно, существует категория товарно-материальных ценностей, количество которых в процессе хранения или перевозки может уменьшаться естественным образом. К таким ценностям, например, можно отнести некоторые сыпучие продукты питания (сахар, мука, крупа и т. д.). В частности, вес одного и того же мешка с мукой может изменяться в зависимости от влажности окружающего воздуха: выше влажность – мука отсыревает, и, соответственно, ее вес увеличивается, если воздух сухой, то имеющаяся в муке влага испаряется и ее вес уменьшается.

На этой почве может возникать целый ряд злоупотреблений, совершаемых складским работником. Конечно, директору трудно спорить и что-то доказывать, когда количество товара уменьшается в пределах норм естественной убыли (эти нормы регламентированы соответствующими нормативными актами), однако, глядя на вещи реально, можно выявить мошенничество. Например, если заведующий складом сообщает вам, что количество сахара и муки уменьшилось в результате усушки, в то время как на улице уже неделю, не переставая, льет дождь и на складе наблюдается повышенная влажность, то у вас есть все основания подвергнуть его слова сомнению. Еще лучше – лично прийти на склад, проверить целостность мешков с сахаром и мукой и пересчитать их количество, сверив полученную цифру со складскими и бухгалтерскими данными.

При перевозке стеклянных бутылок с напитками есть нормы списания товара на бой, который может случиться при перевозке (например, нормой может считаться бой 2 бутылок на машину). Однако бой ведь может и не случиться! Но даже если все бутылки уцелели, вряд ли кладовщик упустит возможность списать на бой то, что можно по закону, и присвоить этот товар.

Махинации с нормами расхода ценностей

Как известно, расход сырья и материалов на производстве часто нормируется. Иначе говоря, если в соответствующем нормативном акте указано, что на производство одной единицы изделия можно использовать не более 1 г платины, то отпуск платины со склада в производство должен осуществляться в соответствии с этой нормой.

Но на практике иногда это значение превышается – правда, только документально. Например, в расходном складском ордере указывается, что в производство отпущено 3 г платины. В нашем примере это означает, что отпущенной платины должно хватить на 3 изделия. Реально же выпускается 2 изделия, а оставшийся 1 г платины недобросовестные складские работники могут присвоить.

Подобное мошенничество принимает иногда довольно широкие масштабы, ведь руководство предприятия не всегда четко знает, какие нормы на производство каких изделий существуют. И если за драгоценными металлами и иным дорогим сырьем контроль обычно более-менее налажен, то такие виды сырья, например, как лакокрасочные изделия, строительные материалы (в первую очередь – цемент), сыпучие продукты питания (сахар, сухое молоко),

иногда списываются и впоследствии разворовываются в значительных масштабах. И вскрываются такие преступления, как правило, только в результате проведения тщательной проверки.

Однако при отпуске сырья и материалов в производство злоумышленники могут не только завышать, но и занижать количество используемых ценностей, причем – не документально (по документам все будет законно), а реально. Например, в соответствующем нормативном акте указано, что на производство одной единицы изделия можно использовать не более 1 г платины. В таком случае в расходном складском ордере количество отпускаемой платины указывается именно из такого расчета (например, 3 г на 3 единицы изделия). Но реально на производстве используется, например, 0,75 г на единицу изделия. Несложный подсчет показывает, что неучтенный остаток после производства трех единиц изделия составляет 0,75 г платины (0,25 × 3 = 0,75), который, несомненно, будет похищен при первой возможности.

И еще полбеды, если все обернется только убытком для предприятия, сумма которого будет равняться стоимости похищенного сырья и материалов. Гораздо хуже, если подобное воровство приведет к снижению качества выпускаемой продукции – в этом случае предприятию придется еще и нести ответственность перед покупателями за поставленный им недоброкачественный товар. А это может быть и уплата штрафов, пеней и неустоек, и возврат недоброкачественного товара (его придется либо списывать, либо приводить в порядок, что в любом случае повлечет за собой немалые затраты), и отказ от дальнейшего сотрудничества, и т. д.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.