

Часто преступные намерения контрагента можно раскрыть, лишь тщательно проверив все связанные с ним организации. Сергей Родионов, руководитель юридической фирмы «Студия Права», рассказал, как ему удалось это сделать и сохранить 45 млн рублей.



Наша компания «Студия Права» занимается юридической поддержкой малого и среднего бизнеса. Благодаря использованию в нашей работе системы « [Контур-Фокус](#) » от СКБ Контур мы можем на ранней стадии выявить риски той или иной сделки оценить их и дать нашему клиенту рекомендации, касающиеся ситуации.

О двух недавних случаях из практики, ярко показывающих пользу « [Контур-Фокуса](#) », хочу рассказать особо.

Недобросовестные банкроты

Недавно я снова столкнулся с нередко применяемой схемой, позволяющей недобросовестной компании, имеющей большую задолженность перед своими контрагентами, вывести активы и продолжить бизнес, оставив своих кредиторов «с носом».

Допустим, компания должна кредиторам 50 тыс. руб. и не может с ними расплатиться. Чтобы сохранить остатки имущества, недобросовестное руководство поступает следующим образом. Создается или покупается другая фирма. Делается так, что основное предприятие должно этой вновь созданной фирме значительно бóльшую сумму, чем другим кредиторам, – допустим, 1 млн руб. (Векселя, договоры, подконтрольные судебные процессы – при необходимых связях и юридической грамотности это реально.)

Таким образом, помимо настоящих кредиторов у нашей компании появляется кредитор фиктивный, сумма требований которого во много раз превосходит сумму требований добросовестных кредиторов. Далее компания входит в процедуру банкротства. При этом, в соответствии с законодательством о банкротстве, все кредиторы получают удовлетворение своих требований из так называемой «конкурсной массы», то есть имущества, имеющегося у компании-банкрота, пропорционально суммам их требований. В результате произведенных манипуляций оказывается, что наибольшая доля активов переходит к подконтрольной фирме, а настоящим кредиторам достаются копейки. Фактически они теряют все вложенные средства и, понимая сложившуюся ситуацию, зачастую вовсе отказываются от участия в процедуре банкротства, поскольку ожидаемые выгоды не покрывают издержек.

С такой схемой я столкнулся на практике. К счастью, дело не дошло до заключения договора с такой организацией. Проверая ее через « [Контур-Фокус](#) », мы обнаружили ряд других компаний, так или иначе связанных с нашим потенциальным контрагентом (через общих учредителей, генеральных директоров и по некоторым другим признакам).

Одновременная проверка этой связанной группы лиц показала, что наши потенциальные контрагенты участвуют в суде в качестве ответчика. При этом истцом выступает компания, которую мы опознали как зависимую, а сумма иска – запредельная и явно выходит за рамки обычного делового оборота.

Мы заинтересовались и проверили компании, опознанные нами как условно взаимосвязанные, на наличие судебных процессов в прошлом. Обнаружилось, что ранее имела место точно такая же ситуация, завершившаяся банкротством одной из компаний, причем львиную долю имущества банкрота получила другая компания, также опознанная нами как условно взаимосвязанная.

Иными словами, наш потенциальный контрагент уже неоднократно проводил схему с получением товарного кредита от многих поставщиков, а затем проводил банкротства по описанной выше схеме.

Мы подготовили для нашего клиента аналитическую записку, раскрыв в ней суть выявленной схемы. В результате руководство отказалось от дальнейших переговоров с

компанией-контрагентом. Учитывая, что минимальный риск по несостоявшейся сделке составлял примерно 20 млн руб., мы имеем все основания полагать, что благодаря применению системы « [Контур-Фокус](#) » мы сохранили нашему клиенту эту же сумму – около 20 млн. руб. И это не считая затрат и косвенных убытков, которые могли бы появиться при другом развитии событий.

Вообще историю изменений отслеживать очень полезно. Если у компании часто меняется юридический адрес и налоговая, в которой она зарегистрирована, это должно насторожить. Сменился гендиректор – посмотрите, кто это такой, чем он руководил раньше, как обстоят дела в компании, которую он оставил. Полезно будет и проследить судьбу гендиректора, ушедшего с поста. Не попал ли он, например, в список дисквалифицированных лиц? (Проверить это можно на сайте ФНС.) Но даже если и старые, и новые топы «чистые», частая тасовка гендиректоров и учредителей может говорить не в пользу компании, хотя и необязательно свидетельствует о недобросовестности. Это всего лишь повод внимательней изучить компанию, присмотреться.

Тяжбы вместо выполнения обязательств

Второй случай, когда нашей фирме удалось уберечь клиента от неприятностей, – это несостоявшаяся сделка с одной транспортной компанией. Сначала ничего не настораживало. Но когда мы стали анализировать через « [Контур-Фокус](#) » арбитражные дела этой организации, обнаружилось, что она стала участником целого ряда судебных процессов, связанных с транспортными перевозками.

Внимательно изучив эти дела, мы увидели: транспортная компания участвует в однотипных судебных делах против транспортных компаний, экспедиторов. И выигрывает эти дела, пользуясь дефектом формы документа (оспаривая подлинность подписей, полномочия подписавших документы лиц, отсутствие печатей, ссылаясь на замену оппонентом листов в документах и т.д.) Просмотрев судебные документы, мы пришли к выводу, что неаккуратность в оформлении документов – фирменный стиль этой транспортной компании, причем впоследствии эти неаккуратности используются ей в суде против оппонентов, а судя по количеству однотипных дел – используются недобросовестно.

Конечно, мы рекомендовали клиенту не иметь дел с этой транспортной компанией.

Впоследствии выяснилось, что за этой фирмой действительно стояли мошенники, и, заключив с ними контракт, наши клиенты с высокой степенью вероятности понесли бы убыток порядка 25 млн руб. Дело в том, что составляя заведомо «неаккуратные» документы (неразборчивые подписи, не те печати), транспортная компания утверждала, что груз она не принимала, а грузоотправитель не мог доказать обратного – ведь документы имели дефект формы... В результате контрагенту приходилось отвечать перед собственником за утраченный груз и оплачивать другие расходы.

Раскрыть эту тактику было очень просто, внимательно ознакомившись с арбитражными делами этой компании. И хотя заключать договор мы должны были не с этой фирмой, а с другой компанией, которую мы опознали как условно взаимосвязанную (в прошлом у них был общий гендиректор), мы приняли решение отказаться от договора.

Как отследить связи между компаниями с помощью « [Контур-Фокуса](#) »

1. Находите в «Контур-Фокусе» интересующего вас контрагента.
2. Кликаете на ссылку «Связанные организации» рядом с названием компании.

Сервис покажет на одной странице все фирмы, имеющие что-то общее с проверяемым контрагентом (общие руководители, учредители, адрес, номер телефона и др.).

Непроверенные контрагенты могут нанести ущерб вашему бизнесу. Проверьте ваших поставщиков и подрядчиков:

Закажите демо-доступ прямо сейчас на сайте [контур86.рф](#) или по тел. (3463) 515-515