

Дмитрий Чернокальцев *Азбука безопасности*

Практическое пособие для предпринимателей



Дмитрий Чернокальцев

**Азбука безопасности.
Практическое пособие
для предпринимателей**

«Издательские решения»

Чернокальцев Д.

Азбука безопасности. Практическое пособие для
предпринимателей / Д. Чернокальцев — «Издательские
решения»,

ISBN 978-5-44-749588-6

Эта книга о том, как вести свой бизнес разумно и осмотрительно, как
уменьшить риски и предупредить потери. Герои книги ее не читали.

ISBN 978-5-44-749588-6

© Чернокальцев Д.
© Издательские решения

Содержание

Обращение к читателю	6
Вместо предисловия	7
Как не платить долги и получать дешевые кредиты законным путем	8
Договорные уловки	9
Процессуальные уловки	10
Системные уловки	11
Правила безопасности при заключении и исполнении сделок	12
Дисциплинарная ответственность руководителей бизнеса	15
Пролог	15
Увольнение за принятие необоснованного решения	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Азбука безопасности Практическое пособие для предпринимателей

Дмитрий Чернокальцев

© Дмитрий Чернокальцев, 2018

ISBN 978-5-4474-9588-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Обращение к читателю

Уважаемый читатель!

Если ты держишь в руках отпечатанный экземпляр этой книги, то это значит, мы это сделали и все сложилось как нельзя лучше.

Эта книга описана по следам многочисленных судебных процессов, сопровождения проектов, в ней отражен личный почти двадцатилетний опыт автора – практикующего юриста. В своей профессиональной деятельности я исповедую подход, основанный на балансе интересов, добросовестности, осмотрительности и здравом смысле.

Здесь собрана некоторая часть из статей, которые уже публиковались в блогах и СМИ, темы озвучивались на семинарах, которые мы проводили. Пришло время объединить это в один печатный формат.

Я давно пишу статьи о юристах, законах, комментирую как эксперт события. Регулярно мы проводим семинары по актуальным вопросам правоприменения. Регулярно мои статьи публикуются в Российской правовой газете «ЭЖ-Юрист», их можно найти в справочно-правовых системах Консультант Плюс и Кодекс.

Перейдя по ссылке <https://chernokaltsev.com/>, вы найдете несерьезные рассказы о серьезных событиях и практические советы по разным вопросам права.

Я уверен, что именно Вы, мой уважаемый читатель, относитесь к тем, для кого осмотрительность и просчитанный риск – не просто напечатанные слова, а осознанный выбор. Я уверен, что вы никогда не попадете в ни в одну ситуацию из тех, что я описал в этой книге. Я желаю Вам удачи и приятного чтения.

Если у вас возникнут вопросы, по которым требуется помощь специалиста, имейте ввиду, что своих читателей я консультирую бесплатно.

Вместо предисловия

Мало кто задумывается, но все сферы нашей жизни пронизаны правом. Государство оставляет все меньше и меньше пространства, в котором гражданин может спокойно существовать без риска нарушить юридическую норму или вступить в правоотношения. Вступление в брак, поездка в транспорте, отдых за границей, ужин в ресторане, проезд по платной дороге и даже обучение ребенка в школе – все это порождает разные юридические последствия.

Расхожая банальность, что незнание закона не освобождает от ответственности, а знание нередко освобождает, становится в наши дни призывом к действию. Необходимость ежедневно принимать решения, которые влияют на всю вашу жизнь, порождает необходимость иметь элементарные знания о правовой системе и навыки их применения.

Сталкиваясь ежедневно с результатами неосмотрительности, а иногда и вопиющей неграмотности наших клиентов, мы выработали несколько несложных правил, которые могут помочь вам избежать сложных и ненужных проблем, сберечь деньги и нервы и эффективно защитить свои права в случае судебного разбирательства.

Книга ориентирована на предпринимателей, руководителей бизнеса всех уровней и всех тех, кто как и я исповедует разумный и добросовестный подход к своему бизнесу.

Как не платить долги и получать дешевые кредиты законным путем

Автор просит не рассматривать данный текст, как инструкцию по уклонению от выполнения своих обязательств.

«Платить или не платить – вот в чем вопрос», сказал бы сегодня принц Датский. Доллар растет, нефть падает, покупательная способность и объем наличности стремительно уменьшаются. В такое время вопрос выполнения обязательств встает особенно остро.

В мире большого российского бизнеса практика своевременных и быстрых расчетов встречается крайне редко. Крупные предприятия, тоже испытывают недостаток денежных ресурсов и идут на всякие уловки, чтобы «растянуть» деньги – заставить поставщика выдать им «дешевый кредит».

Эти уловки мы относим к договорным (то есть прописанным в договоре), процессуальным (используемым в процессе судебного спора) и системным.

Договорные уловки

В договоре прописывается строгая ответственность Поставщика за срыв сроков отгрузки товара и практически отсутствуют санкции покупателя. Зачем? Это позволяет в случае судебного спора платить не штрафные проценты или пени, а проценты за незаконное пользование чужими денежными средствами в соответствии со статьей 395 ГК РФ. Проценты за пользование чужими денежными средствами соответствуют ставке рефинансирования – то есть 8,25% годовых. Шикарные условия кредитования.

Местом разрешения спора в договоре указывается безальтернативно арбитражный суд по месту нахождения покупателя. Более, чем понятно – тратить деньги на гарантированные поездки юристов по всей стране – сомнительное удовольствие, а вот некоторые кредиторы трижды подумают, ехать ли из Мурманска в Челябинск или Уфу, чтобы получить долг, сумма которого не очень значительна. Некоторые указывают местом разрешения споров некий третейский суд, естественно аффилированный с покупателем.

В договор вшиваются условия, усложняющие порядок обращения в суд – претензионный порядок, причем отдельно прописывается претензионный порядок на истребование основной задолженности, отдельно на выплату штрафных санкций. Сроки ответа на претензию ставятся максимально большими – от 15 до 30 дней. Можете поверить, что ваш относительно добросовестный контрагент обязательно воспользуется тем, что вы направили нету претензию, не туда и не о том.

В договор вшиваются условия, усложняющие порядок подготовки платежных или передаточных документов, при этом ошибки со стороны поставщика дают право покупателю приостановить оплату до исправления недочетов. То есть товар принимается, используется, а покупатель кредитуются за счет невнимательного поставщика, но уже бесплатно.

Процессуальные уловки

Однако, настойчивые кредиторы преодолевают эти препоны и обращаются в суд с назойливыми требованиями о возврате задолженности. И тогда вступают в силу другие уловки:

Процессуальное законодательство предусматривает два порядка рассмотрения дел – в упрощенном и общем порядке. Упрощенный порядок не предполагает вызова сторон, судья рассматривает дело на основании представленных документов и письменных возражений сторон. Для рассмотрения дела в общем порядке требуется обоснованное ходатайство одной из сторон. Дела с ценой иска до 300 000, при наличии подписанных документов сторонами документов (актов и накладных) попадают автоматически в упрощенный порядок. Как вы понимаете, должники выжидают время и заявляют ходатайство о рассмотрении дела в общем порядке. Что приводит к очередной задержке в вынесении решения на несколько недель.

Одним из популярных способов затягивания процесса, а иногда и снижения размера долга является сверка расчетов. Представитель приносит в заседание платежки с отметкой банка и уверяет, что деньги ушли сегодня. Истец естественно вынужден просить отложиться, чтобы проверить получение денег, чего и добивается ответчик. Суд может отложиться до утра, а может и на месяц.

Экспертиза подлинности подписи является прекрасным поводом получить от двух до трех месяц недорогого кредита – на время экспертизы производство по делу приостанавливается. Большинство судей неохотно, но назначают экспертизу по заявлению ответчиков о том, что подпись на договоре (акте, накладной, не совпадает с подписью директора ответчика). При этом может быть продемонстрирована очень похожая на настоящий документ копия или может быть сделано заявление об отсутствии у ответчика копии документов. Дополнением к этой уловке является просьба дать поручение другому суду отобрать образцы подписи у лица, проживающего в другом регионе.

Замечательным способом выиграть маленькую толику времени является привлечение в качестве кого-то в качестве третьего лица (например, фактического перевозчика по договорам экспедирования). Перевозчик может быть ИПшником, который фактически проживает на другом конце страны и естественно вопрос с его уведомлением стоит открыто.

Изменение подсудности является замечательным способом законно оттянуть время. В одном из известных мне дел, креативные ответчик поменяли лист договора с указанием, что спор рассматривается по месту нахождения Истца. В версии ответчика было указано, что спор рассматривается в некоем третейском суде. Судья посчитала, что условие об изменении подсудности несогласованно сторонами и отправила их судить по правилам общей подсудности.

Как следует помурывив Истца подобными рода оттяжками Ответчики предлагают ему заключить мировое соглашение. При этом денежные средства обещают выплатить незамедлительно, но с существенным дисконтом – ответчик должен отказаться от значительной части (а то и от всей) неустойки и прочих дополнительных расходов. Надо ли говорить, что и ради получения денежных средств по таким «мировым соглашениям» Истцу придется побегать за исполнительным листом и ответчиком.

Системные уловки

Проведя истца (кредитора) через горнило арбитражного суда, должники продолжают издеваться над своими вчерашними партнерами уже на стадии исполнения решения. Системный должник (те, кто выстроил систему финансов на постоянном бесплатном кредитовании за счет поставщиков), часто применяют такую схему – кредитору выплачивается практически вся сумма долга, за исключением например пени, пошлины и судебных расходов. Есть речь идет о миллионной задолженности, то такие мелочи могут и забыться радостным кредитором. Но простая математика показывает следующее. Допустим у вас долг был 7 миллионов рублей. По суду в вашу пользу взыскали 7 млн рублей, 100 пени и 30 рублей судебных расходов, включая пошлину. До получения исполнительного листа Истцом вы оплачиваете 7 млн долга, забывая про 130 тысяч «штрафных бонусов». Дальше вопрос – будет ли Истец, получивший основную задолженность рыпаться насчет взыскания такой «мелочи»? часто нет. Потому что истцы знают – приставы могут быть завалены исполнительными листами по системным ответчикам и бегать ради 130 тр никто не будет. Ответчик может быть «пустышкой», через которую прогоняется товар или деньги транзитом. Открыть новый счет – не проблема для системного должника, а вот вам узнать об открытии такого счета практически невозможно.

Мы перечислили лишь самые явные способы кредитования покупателями за счет поставщиков, в реальности их конечно больше. О защите от большинства таких способов в следующей главе.

Правила безопасности при заключении и исполнении сделок

Статистика свидетельствует, что примерно 1/10 часть договоров, оспаривается сторонами в судебном порядке, как незаключенные, и примерно такое же количество признается судами недействительными по тем или иным основаниям.

Последствия это – понятны, это потерянные деньги, время и репутация. Практика работы в судах, позволила нам выделить несколько принципов и некоторое количество практических рекомендаций, которые помогают минимизировать риски, связанные с неисполнением договора со стороны контрагентов, избежать признания договора незаключенным или недействительным.

Многие относятся к процессу заключения договора, как к чему-то формальному и и нужно только занудливым юристам. Почему-то именно они трясутся над каждой буквой и ведут многочасовые баталии из-за запятых. Конечно это так, тщательно согласовывать условия договор – наша работа. Та работа, которая крайне необходима сознательному предпринимателю. Согласование условий ради их согласования (потому что редакция статей договора должны быть таким, как хочет один из юристов, исключительно из упрямства, а не потому, что это существенно меняет смысл договоренностей) мне всегда казалось разновидностью юридической мастурбации.

Итак, несколько простых правил:

Основными принципами безопасности при заключении сделок которые мы выделяем, являются добросовестность, осмотрительность, компетентность, единообразие и стабильность документооборота.

Добросовестность предполагает, что ваши действия и усилия соответствуют вашим реальным целям, находятся в рамках закона, обычаев делового оборота, не имеют цели причинить вреда вашему контрагенту

Осмотрительность предполагает, что решение о заключении сделки с контрагентом является осознанным, контрагент прошел достаточную проверку на предмет возможности исполнить свои обязательства, сделка соответствует обычной деятельности общества.

Компетентность предполагает, что вы и ваши работники обладают достаточным уровнем образования и профессиональных знаний, чтобы исполнить свои обязательства по сделке и принять встречное исполнение.

Единообразие и стабильность документооборота предполагает, принятую в организации систему прохождения документов, включающую стадии разработки, согласования, учета и хранения первичных документов с назначением ответственных лиц.

Основные правила безопасности при заключении договора

Первым этапом должна быть проверка нового контрагента, проверка его учредительных документов, местонахождения, проверка по открытым сервисам сайта palog.ru на предмет наличия признаков фирмы-однодневки, получение выписки из ЕГРЮЛ, проверка, является ли место нахождения контрагента адресом массовой регистрации. Полезным бывает обращение к сайту кад. арбитр для анализа арбитражной практики контрагента и сайту фсс.ру, для оценки долговой нагрузки по неисполненным судебным решениям. Подробнее мы написали об этом в главе Проверка контрагента, кому это нужно.

Договорная работа на предприятии не должна начинаться и заканчиваться юристом. Это должна быть продуманная и логичная система, которая обеспечивает согласование необходимости и возможности заключения и исполнения договора заинтересованными службами,

включая одобрение уполномоченными органами юридического лица, в случае заключения крупных сделок и сделок с заинтересованностью, система документооборота обеспечивающего подписание его уполномоченными лицами и хранение оригиналов договоров, их единообразный учет. Специалист, который отвечает за выполнение условий совершенной сделки, должен максимально близко к тексту знать условия договора, порядок выполнения обязательств, сроки оплаты и порядок действий в случае нарушения условий договора. Знание и применение условий договора исключит недоразумения в ходе его исполнения – отсутствие второстепенных документов, подтверждающих выполнение условий договора, переписки по договору, фиксации событий договора.

Каждый договор требует тщательного согласования существенных (с точки зрения закона и здравого смысла) условий договора.

Ориентируясь на вид договора, необходимо недвусмысленно согласовать его предмет, цену, сроки исполнения обязательств. Это поможет избежать встречных требований о признании договора незаключенным, любимой уловке недобросовестных контрагентов.

Согласование важных, но не относящихся к существенным, условий: цена (для некоторых видов договоров), порядок исполнения обязательств (передачи товара, оказания услуг, выполнения работ), определение периодов начала и окончания исполнения обязательств, определение понятных и бесспорных способов уведомления сторон о совершении действий, предусмотренных договором – уведомлений об отгрузке товара, необходимости (готовности) принять рабочую документацию, уведомлении о выполнении обязательств и готовности передать результат работ.

Согласование разумных условий о порядке разрешения споров. Данное условие может как замедлить, так и ускорить ваше обращение за судебной защитой. Изменения, которые вступят в силу с 01 июля текущего года, предписывают сторонами предпринимать усилия для разрешения спора в претензионном порядке, причем срок ответа на претензию не может быть менее 30 дней. Законодательство не предписывает в обязательном порядке прописывать претензионный порядок в договоре. При этом рекомендуем поставить систему учета исполнения обязательств таким образом, чтобы вежливая претензия, направлялась на следующий день после наступления просрочки у контрагента по срокам оплаты, передачи товара или оказания услуг. Никто не обязывает вас обращаться в суд сразу после истечения 30-ти дневного срока, однако, в случае критичной ситуации, вы не потеряете месяц, после принятия решения о необходимости обращения в суд.

Лично моя практика показывает, что 99% претензий, которые я писал должникам по поводу оплаты, вызывали у них тяжелый вздох или сдержанный смех, и крайне редко побуждали их выполнить свои обязательства.

Санкции в договоре должны действительно стимулировать контрагента выполнять обязательства. Предложение контрагента прописать неустойку (пени) в размере 0,0001 процента от суммы задолженности, да еще ограничение максимального размера неустойки 3% от общей суммы договора прямо указывают вам на будущую уловку и на потенциального получателя дешевого кредита.

Договор может подписывать только уполномоченное лицо, а именно генеральный директор (директор, президент, председатель правления), действующий в соответствии с Уставом или иное лицо, действующее на основании доверенности. Крайне желательно, чтобы оригинал доверенности или ее заверенная копия (заверенная подписью генерального директора и печатью организации) остались у вас. Договоры, подписанные исполнительным, техническим директором, а равно подписанные по факсу, сканированные копии договора, проставление факсимиле на договоре дадут в дальнейшем вашим оппонентам в суде дополнительные основания для затягивания процесса.

Обеспечение обязательств, путем личного поручительства директора или учредителя, почти наверняка уменьшит вероятность судебного разбирательства. Однако, это не панацея, так как, находясь в отчаянном положении, руководители и владельцы бизнеса идут на любые меры и понуждают своих наемных директоров заключать сделки на любых условиях.

Разумное (соответствующее договору) фиксирование событий, связанных с исполнением договора: получение рабочей документации, давальческого сырья, принятие участка для проведения работ, сократит или сведет на нет уловки оппонентов, направленные на развитие тезисов о неисполнении с вашей стороны условий договора. Часто контрагенты еще на стадии заключения договора стараются отметить такие условия, «чего, дескать, нам бумажки плодить». Будьте настойчивы. Составление акта о передаче рабочей документации и приемки объекта для проведения работ, может сохранить ваши деньги и лишит недобросовестного контрагента ссылаться на неисполнение с вашей стороны условий договора.

Помните, что направление накладных о приемке товаров (услуг, работ) по почте, это «замок-контролька» для честных людей. Добросовестность субъектов гражданских правоотношений предполагается, но не стоит давать людям возможность проявлять нелучшие свои качества. Кто-то сделает это из авантюризма, кто-то из сложившихся материальных обстоятельств, а вам потом бегать по судам и доказывать, что товар отправлялся, результат работ передавался.

Одна из ловушек, в которые попадают поставщики или подрядчики – накопленная задолженность покупателя или заказчика. Обещания заплатить, отсрочки для стабильно работающей компании могут быть стилем работы (о таких «партнерах» я писал в статье «Как получать дешевые кредиты законным путем»). Не стоит копить задолженность. Стабильное неисполнение обязательств больше трех месяцев, даже при наличии огромного количества обещаний и уверений в скорой финансовой стабилизации, должно вас побудить принять решение – рискуете ли вы потерять деньги навсегда или крайне отсрочить момент оплаты. Существуют предприятия, которые платят только по судебным решениям, а потом, расплатившись с долгами, спокойно начинают работать с вами с «чистого листа» или ищут другого поставщика, не знакомого с реалиями работы. Работа идет ровно до тех пор, пока не накопится очередной, существенный для вас «хвост».

Дисциплинарная ответственность руководителей бизнеса

Пролог

В текущей экономической ситуации, нагрузка на руководителей бизнеса возрастает, возрастает давление со стороны конкурентов, государства, партнеров и работников. В таких условиях возрастает риск допустить разовую или системную ошибку, которая может оказаться ощутимой или даже фатальной для бизнеса и повредить непосредственно руководителю.

Тема настоящего исследования затрагивает основания для расторжения трудового договора с руководителями предприятий (а также их заместителями и главными бухгалтерами) по инициативе работодателя. Мы обсудим судебную практику по спорам, связанным с данной категорией дел, обсудим основания для взыскания убытков с руководителей и возможности привлечения руководителей и собственников бизнеса к субсидиарной ответственности при банкротстве.

С учетом того, что мы практикующие судебные юристы, подбор материала имеет некоторую специфику – мы раскрываем применение норм права через конкретные судебные дела, в которых рассматриваемые нормы применялись.

Трудовой кодекс отдельно выделяет несколько категорий работников, признавая их особый статус. К таким категориям в частности относятся женщины с семейными обязанностями, подростки до 18 лет и руководители юридического лица.

Статья 81 Трудового кодекса, определяющая основания для расторжения трудового договора по инициативе работодателя, также выделяет несколько оснований, которые касаются именно расторжения договора с руководителем предприятия (его замами и главным бухгалтером).

Уделяя правовому регулированию труда руководителей особое внимание, законодатель подчеркивает важность данной категории трудящихся для существования бизнеса.

В своем Постановлении от 23 апреля 2015 года, Конституционный суд указал, что «правовой статус руководителя организации (права, обязанности, ответственность) значительно отличается от статуса иных работников, что обусловлено спецификой его трудовой деятельности, местом и ролью в механизме управления организацией»

Это действительно так. К руководителю предъявляются повышенные требования и конечно на нем лежит повышенная ответственность. Неудивительно, что законодатель выделил специальные основания и предусмотрел особый порядок для заключения и расторжения трудового договора с данной категорией граждан.

Законодательство содержит несколько оснований для увольнения руководителей по инициативе работодателя. Мы будем рассматривать три из них – увольнение за принятие необоснованного решения, увольнение за однократное грубое нарушение трудовых обязанностей, увольнение по решению собственника организации.

Увольнение за принятие необоснованного решения

Увольнение за принятие необоснованного решения, причинившего убытки организации предусмотрено пунктом 9 части 1 статьи 81 ТК РФ.

Законодатель рассматривает увольнение по этому основанию как меру юридической ответственности, которая применяется только к руководителям (генеральным директорам, их заместителям, главным бухгалтерам). Расторжение договора по данному основанию возможно только при установлении в порядке, определенном статьей 193 ТК РФ конкретного нарушения. Порядок наложения дисциплинарного взыскания на руководителя не отличается с правовой точки зрения от порядка наложения взыскания на другого работника, но имеет особенности. Если мы говорим о руководителе обособленного подразделения или главном бухгалтере, то инициатива по проведению проверки и предоставлении объяснений возможна по инициативе единоличного исполнительного органа предприятия. Если мы говорим про дисциплинарные проступки единоличного исполнительного органа, то такая процедура может осуществляться по инициативе органа, уполномоченного на создание и прекращение полномочий единоличного органа (совета директоров, общего собрания). Основанием для наложения взыскания может быть в том числе заключение ревизионной комиссии или результаты аудиторской проверки.

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.