



# Чем может помочь юрист в антикризисных мерах?

Кроме представления интересов в суде

Нас часто спрашивают: «Когда нужно предпринимать действия по защите своих активов и личного имущества? На это нужны время и финансовые ресурсы. А если риски не реализуются? Поскольку риск – это спутник возможности заработать, и он присутствует всегда».



Олег КИМЯШОВ, предприниматель, более 25 лет был собственником и топ-менеджером в крупных компаниях. Первый бизнес основал в 1993 году, удачно продал через 10 лет. В кризис 2014 года потерял второй бизнес. Далее вывел юридическую компанию в топ-5 по Москве. Последние 5 лет специализируется на спасении активов собственников и управлении рисками. Основатель проекта «Антихрупкость бизнесмена».



# НОВАЯ РУБРИКА 2021/22 ГОДА

## «БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА»

**НУЖНО ПРИНЯТЬ ЗА ОСНОВУ, ЧТО МИР ПОСТОЯННО МЕНЯЕТСЯ. НИКТО НЕ МОЖЕТ ТОЧНО ПРЕДСКАЗАТЬ БУДУЩИЕ СОБЫТИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ.**

Бизнесмен должен закладывать дополнительную устойчивость, руководствуясь не только тотальным снижением затрат. Он должен вносить изменения, отслеживать новые тенденции и связанные с ними риски.

Внимание собственников к ключевым рискам, которые необходимо учитывать, позволит прожить этот и последующие годы безопасно.

**Читайте в журнале «Навигатор ювелирной торговли» в рубрике «БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА»**

### Темы:

- ▶ Психология бизнесмена и наследство. Почему важны ценности и долгосрочное планирование?
- ▶ Основные тенденции по привлечению собственников к субсидиарной ответственности.
- ▶ Основы сохранения, защиты и контроля над личными активами в России и за рубежом.
- ▶ Бизнес переходит в онлайн-формат отношений с потребителем и управления компанией. Что нужно знать и отслеживать?
- ▶ Налоговое структурирование в условиях введения маркировки товаров, системы отслеживания импортируемых оптом товаров и контроля дробления бизнеса.
- ▶ Юридическое сопровождение отношений с партнерами для минимизации рисков для бизнеса.

Журнал «Навигатор ювелирной торговли» и проект «Антихрупкость бизнесмена» представляют рубрику «Безопасность бизнеса».

**Читайте в журнале и на сайте [njt.ru](http://njt.ru)**



Самый простой ответ: «Если ваш расчет на выживаемость бизнеса построен не на стратегии и оценке рынка, а на надежде. Если вы не сворачиваете бизнес только потому, что это придется делать с большими убытками, то вы точно находитесь в точке, когда защищать активы нужно уже не планами, а конкретными действиями. Потому что следующая стадия после надежды – это молитва на удачу».

В этой статье мы осветим основные пункты дорожной карты безопасности. Когда

### Олег КИМЯШОВ, основатель проекта «Антихрупкость бизнесмена»:

«Проект «Антихрупкость бизнесмена» создан на основе моего личного опыта как бизнесмена, историй моих друзей и десятков предпринимателей, которым наша команда спасала активы.

Проект направлен на смену приоритета – с тушения пожара на планомерную работу, которая поможет его избежать. Больше половины проблем вытекает из игнорирования или непонимания бизнесменом своих рисков, а не ошибок его команды или привлеченных экспертов.

Как правило, бизнесмен не имеет возможности тратить столько времени, сколько тратят наши аналитики на анализ внешних рисков. В нашем проекте мы:

- даем дополнительную сжатую информацию о важных изменениях за пределами его компании и рынка;
- помогаем выстроить точки контроля рисков в бизнесе и личных активах;
- даем инструменты снижения рисков, решаем индивидуальные задачи и, конечно, тушим пожары, так как независимо от наших рекомендаций не все им следуют.



именно вы по ней пойдете – это ваше решение. Просто знайте: этот путь есть. Он не сложный и доступный по ресурсам любому бизнесмену. Но требует времени: от 6 месяцев до 3 лет. Чтобы то, что вы сделали, гарантированно обезопасило ваши активы и активы вашей семьи.

### Про «Антихрупкость»

Смысловое значение названия нашего проекта «Антихрупкость бизнесмена» заключается в необходимости закладывать в конструкцию бизнеса запас прочности по самым



## **ВЫРАБОТКУ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ МЕР И ПОСТРОЕНИЕ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ СЕГОДНЯ ОТКЛАДЫВАТЬ НЕЛЬЗЯ**

Больше о концепции «антихрупкости» вы можете узнать от создателя этого понятия Нассима Талеба, из его книг «Черный лебедь» и «Антихрупкость: как почерпнуть выгоды из хаоса».

### **Черный лебедь прилетел**

Черный лебедь – это неблагоприятное для вашего бизнеса или личных активов событие, которое вы не прогнозировали, но которое обладает сокрушительной силой. Такие события происходили в прошлом и будут происходить в будущем. Первый раз многие с Черным лебедем познакомились в детстве, когда читали книжку «Три поросенка». Волк, который пришел, сдул домики двух поросят. Однако дом третьего поросенка выстоял.

Элио Фред Гарсиа, профессор менеджмента в школе бизнеса при Нью-Йоркском университете, президент компании Logos Consulting Group, занимающейся антикризисным менеджментом, считает:

- нужно быть морально готовым к тому, что кризис случится. Если ментально вы к этому не готовы, даже при наличии всех нужных инструментов (для борьбы с кризисом) вы не сможете ими воспользоваться;
- начинаться бороться с кризисом сразу с этапа реагирования не совсем верно. Сначала нужно задать себе вопрос, понять, что вы сможете сделать, кто конкретно и что будет делать, и уже потом действовать;
- старайтесь предсказывать то, что предсказуемо. А в отношении того, что непредсказуемо, создавайте процессы, которые по крайней мере помогут свести к минимуму негативные последствия.

уязвимым направлениям. У каждого бизнеса можно найти слабое звено, которое критически рушит весь бизнес в неблагоприятных условиях. Это может быть зависимость от курса рубля, от ставки кредита, высокая долговая нагрузка, уникальная технология и т.д. И такую точку хрупкости нужно усиливать.

А если риск убрать нельзя?

Тогда примите меры для защиты ваших активов, если риск сработает. Дайте себе возможность не потерять все, сохранить накопленное годами упорного труда. Дайте себе возможность запустить новый бизнес, встать на ноги и рассчитаться с кредиторами.





Считаем, что выработку профилактических мер и построение дорожной карты тем, кто откладывал на потом, сегодня откладывать нельзя. Наши профессиональные рекомендации представлены далее в статье.

## Сильная позиция в переговорах остужает пыл кредиторов

Выстраивайте отношения с кредиторами. Ключевая задача показать им, что они потеряют больше от агрессивных действий, чем приобретут. Не теряйтесь для них. Держите контакт.

Попробуйте договориться об отсрочках выплат, попросите их дать вам время пережить текущую ситуацию. Иски и подача заявлений на ваше банкротство не принесут им гарантированной возможности получить средства. Исковые заявления не дадут вам возможности кредитоваться, продолжать работу и зарабатывать. Обоснованно дать понять, что вы выстроили грамотную защиту и какие-то средства они

## ЕСЛИ РИСКИ БЛОКИРОВАНИЯ РАБОТЫ КОМПАНИИ ВЫСОКИ, НЕ НУЖНО БРОСАТЬСЯ РАЗДАВАТЬ ДОЛГИ. ПРЕЖДЕ ВСЕГО НЕОБХОДИМО ПОСТРОИТЬ ЗАЩИТУ ЛИЧНЫХ И БИЗНЕС-АКТИВОВ

получат не раньше, чем через три года. Именно столько в среднем идут процедуры банкротства.

Важно добиться подписания досудебных мировых соглашений. Если не хватает собственных знаний в этой области, обращайтесь – поможем.

## Сохранить сейчас важнее, чем приумножить

Бизнесмену важно рассчитывать с контрагентами вовремя и с точки зрения репутации, и с точки зрения внутреннего комфорта. Но не спешите. Рассчитаться со всеми вы сможете, когда восстановите этот бизнес или запустите другой. Поэтому, если риски блокирования работы компании высоки, не нужно бросаться раздавать долги, прежде





всего необходимо построить защиту личных и бизнес-активов. Для этого проведите предварительную работу по приведенным ниже пунктам и постройте дорожную карту действий.

### Бизнес-активы:

- рассмотрите возможность разделить юридически ключевые бизнес-активы и операционную деятельность. Допустим, вывести владение ТМ на одну компанию, а работу вести от лица другой;
- оцените вероятность перераспределения рисков, если вы владеете несколькими бизнесами;
- оцените возможность сформировать и просудить так называемую дружескую кредиторку. Это поможет более эффективно контролировать действия арбитражного управляющего в случае банкротства и защищаться от необоснованных требований;
- проверьте наличие сделок по нерыночным условиям за последние 2 года;
- проверьте наличие «воздушных» активов в балансе: несуществующие остатки, невозвратная дебиторка, займы и подотчетные средства аффилированным кредиторам;
- воздержитесь от приоритетного погашения кредиторов, если видите риски подачи на банкротство в следующие 6 месяцев;
- отслеживайте дату возникновения несостоятельности юрлица (пассивы превышают активы вашей компании). После этой даты действия контролирующего деятельность лица (КДЛ) должны быть крайне осторожными, так как риски кратно возрастают.

### Личные активы:

- рассмотрите возможность перевода активов на третьих лиц (физические или юридические) с КДЛ по схемам скрытого контроля;



- оцените риски совместного с супругой владения активами;
- рассмотрите возможность прикрытия активов долговыми/залогами обременениями;
- проверьте наличие за последний год сделок, заключенных на нерыночных условиях (цена ниже рынка, нет подтверждения встречного исполнения, включая дарение, нет доказательств происхождения средств у покупателя и т.д.).

## Это общие рекомендации

Мы готовы оказать как экспертную поддержку выработки решений, так и непосредственные услуги по их реализации.

Это сильно облегчит работу юристов по сохранению ваших активов в будущем, если риски наступят. Поможет вам снова встать на ноги, заработать и постепенно рассчитаться со всеми кредиторами и контрагентами. 🌐

### ПРОЕКТ «АНТИХРУПКОСТЬ БИЗНЕСМЕНА», РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА ОЛЕГ КИМЯШОВ



OFFICE@AHBUSINESS.RU

БИЗНЕС-АККАУНТ WHATSAPP ПО НОМЕРУ: +7 925 740 28 84