**Признаки схем и участия номинальных сторон** в хозяйственных операциях.

 **1. Признаки схем:**

- графические изображения схем (рисунки) из переписки, из управленческих и служебных, черновых документов и т.п. (обычно квадратики – стороны договоров, договоры (или расчеты) обозначены как стрелки между квадратиками);

- текстовые описания схем (простое изложение последовательности сделок и операций);

- приказы, распоряжения, докладные, письма, переписка с изложением причин заключения того или иного договора, обусловленных целями улучшения качества учета и отчетности, решения репутационного риска, необходимости соответствовать определенному образу/виду (комплайенс-риск), необходимости избежать претензий третьих лиц (акционеров, кредиторов и тд), необходимости формально соответствовать правилу (придание правомерного вида), то есть любые цели **кроме (или параллельно) прямой/основной** – получить исполнение предмета договора на наилучших (рыночных) условиях.

- договоры/сделки в отношении которых отсутствует обычная для данной компании процедура/практика принятия и согласования решения о заключении договора, утверждения цены (тарифа), выбора контрагента, поставщика, подрядчика (например, нет обычного для компании протокола совещания специалистов с обсуждением рыночной конъюнктуры, опросного листа специалистов, листа согласований к договору, **именно, специалистов** (не должностных лиц – зам.дир, гл.бух, гл.экономист, а менеджер по продажам, главный технолог, главный инженер, товаровед, трейдер, рыночный аналитик и тп)

- договоры/сделки, исполнение которых не поддерживается управленческим механизмом предприятия, то есть, нет данных об организации контроля исполнения обязательств по сделке в натуральном выражении по каждому контрагенту, нет никого, кто представлял бы себе последовательность действий по сделке, кто оценивал бы результативность операций и корректировал параметры и тд и тп (проверяется штатное расписание, наличие соответствующих специалистов, ставятся допросы с вопросами о способах управленческого учета операций по данной сделке, учет обязательств в натуральном выражении по каждому контрагенту, частоты и формах оценки результативности, оценки рисков и т.д и тп)

- договоры, сделки, которые не участвуют в бизнес-процессах, приносящих регулярный доход компании, то есть выясняется - какие в организации практикуются виды деятельности, приносящие регулярный доход и для которых построены и поддерживаются бизнес-процессы, затем соотносится исследуемая сделка/договор с практикуемыми видами деятельности;

- присутствуют различные варианты проектов договоров по всей цепи контрагентов (изготовленные на этапе конструирования схемы) вместе с проектами передаточных и товаросопроводительных документов с заполненной фактурной частью;

- подписанные варианты договоров в своих положениях (условиях) имеют неустранимые смысловые и логические противоречия (например, дата начала работ установлена ранее даты подписания договора и т.п.);

- наличие признаков участия номинальной стороны в сделке.

**2. Признаки номинальной стороны в сделке.**

- наличие внешнего центра принятия решения (решение о совершении принимается не внутри структуры управления компании, а каким-то внешним лицом за периметром исполнительных органов);

- информация о текущем состоянии дел по сделке и о ее результатах передается внешнему, по отношению к исполнительным органам управления компании, лицу;

- сделка для данной компании не характерна (не соответствует практикуемым видам деятельности, приносящим регулярный доход, не поддерживается существующими бизнес-процессами, системой управления рисками, оргструктурой, набором специалистов и т.д;

- отсутствие собственной воли на принятие прав и обязанностей по сделке: нет ни одного документа с изложением причин ее заключения, задач, которые надо решить данной сделкой с точки зрения интересов компании, с оценкой рисков, доходов, перспектив, лицо, подписавшее договор затрудняется ответить на вопросы о причинах совершения данной сделки и о способе выбора именно этих параметров и условий договора;

- компания не осуществляет никаких действий по сделке лично (силами штатных работников) а перепоручает или передает полномочия на осуществление фактических действий третьим лицам (агентам, ответственным хранителям, комиссионерам, грузоотправителям, грузополучателям) путем перевода прав на приобретенное по сделке или выдачи поручений, распоряжений и отгрузочных разнарядок, то есть не осуществляет фактических действий, а совершает только юридические;

- компания постоянно совершает разнонаправленные сделки с разными предметами (товарами, работами, услугами, фин.активами) бессистемно, не имеет устойчивого штата специалистов, службы управления и оценки предпринимательских рисков в любом виде; операции по денежному счету носят транзитный характер – поступающие суммы явно корреспондируются с убывающими, остатки дня несущественные, ведутся только обязательные учеты – бухгалтерский и налоговый, используется бухгалтер-аутсорсер, отсутствуют система регистрации входящей и исходящей документации и хоть какие-то признаки централизованного корпоративного документооборота/делопроизводства, низовые сотрудники (водители, курьеры, грузчики) не осведомлены – в какой конкретно организации они работают, вместо телефона приемной/секретаря в качестве основного канала связи с компанией используется телефон ген.директора, сайт либо отсутствует, либо он статический – в нем нет разделов с онлайн информацией (о текущих ценах. предложениях, каталогах - с постоянным обновлением), в офисе нет постоянных сотрудников, в основном – совместители, в штатном расписании большое количество лиц, не посещающих регулярно офис.

©НП «КРЭС» 2015-2018гг.