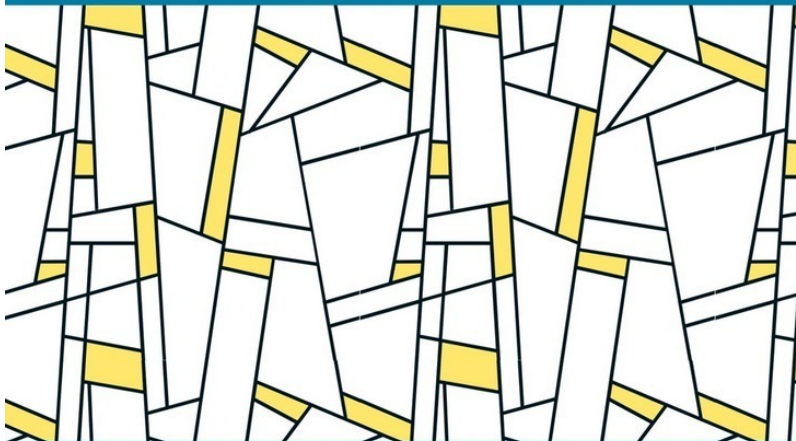


Андрей Владимирович Волков



Я — БЕЗОПАСНИК. ЗАЧЕМ ВЫ МНЕ ПЛАТИТЕ

Нескучный гид по корпоративной
безопасности для тех, кто её нанимает
и оплачивает

**Андрей Владимирович Волков
Я – безопасник. Зачем вы
мне платите. Нескучный
гид по корпоративной
безопасности для тех, кто
её нанимает и оплачивает**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73164203
ISBN 9785006900967*

Аннотация

Эта книга разрушает стереотипы. Её написал профессионал, который много лет возглавлял СБ в крупных холдингах. И теперь он готов рассказать о своей работе без грифов «секретно», с самоиронией и фирменным чувством юмора. Это не сухой учебник, а живой и откровенный разговор. Если вы хотите понять, как работает защита бизнеса изнутри, и перестать смотреть на безопасников как на «людей в чёрном», – эта книга для вас. Прочтите её, чтобы ваша безопасность стала не стоимостью, а реальной ценностью.

Содержание

Вступление	5
Часть 1. Безопасность – это не отдел, это философия	9
Глава 1. От дяди Васи с рацией – к «военному совету» при генеральном директоре	9
Глава 2. Что вы покупаете, нанимая специалиста по безопасности	14
Глава 3. Кто ваш специалист по безопасности: Рэмбо, Робот или Рокфеллер?	20
Часть 2. Союзники, подозреваемые и объекты контроля	26
Глава 4. «А как же проверить компанию?»	26
Конец ознакомительного фрагмента.	30

**Я – безопасник.
Зачем вы мне платите
Нескучный гид
по корпоративной
безопасности для тех, кто
её нанимает и оплачивает**

**Андрей
Владимирович Волков**

© Андрей Владимирович Волков, 2026

ISBN 978-5-0069-0096-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление

Здравствуйтесь, дорогие мои читатели!

Я – Волков Андрей. Всю свою сознательную жизнь я занимаюсь вопросами безопасности. Сначала – служба в «силовой структуре», где я расследовал экономические преступления, в которых счет шел на миллионы и человеческие судьбы. А после – уход на «заслуженную пенсию», которая оказалась горячее и напряженнее любой оперативной работы. Вот уже несколько лет я строю и руковожу службами корпоративной безопасности в крупных холдингах. Часто – с чистого листа.

И знаете, что самое сложное в этой работе? Я делаю паузу... и сам дам ответ, потому что за годы практики я услышал все ваши возможные версии.

Самое сложное – ни найти злоумышленника, ни пресечь хищение, ни выстроить «непробиваемую» систему. Самое сложное – объяснить заказчику, зачем всё это нужно.

В 90% случаев собственник или генеральный директор, который нанимает меня, смотрит на безопасность как на статью расходов. На необходимую «дань» миру, где есть риски. На костюмированных ребят у проходной, на пункт в бюд-

жете и на человека, который вечно говорит «нельзя», «рискованно», «надо проверять». Мы – обуза. Мы – те, кто мешает «быстро договориться» и «гибко решать вопросы».

Эта книга – моя попытка перевести наш с вами диалог с русского на русский. Но не с языка профессионала на язык дилетанта, а с языка затрат на язык инвестиций.

Вы нанимаете меня не для того, чтобы я ловил нарушителей. Вы нанимаете меня для того, чтобы их не было. Чтобы ваша прибыль не утекала в карманы недобросовестных партнеров и «серых» менеджеров. Чтобы ваши ноу-хау не оказались на столе у конкурента. Чтобы многомиллионный контракт не развалился из-за банальной проверки контрагента, которой никто не провел. Чтобы репутация, которую вы строили годами, не рухнула в один день из-за взятки, которую дал ваш зам.

Моя работа – не создавать проблемы. Моя работа – снимать с вас риски, чтобы вы могли спокойно спать и делать то, что умеете лучше всего: развивать бизнес, создавать продукт, заключать сделки.

Я – ваш страхующий альпинист в восхождении на вершину рынка. Вы можете никогда не воспользоваться моей страховкой, но без нее это восхождение – не бизнес, а русская

рулетка.

В этой книге не будет сухой теории и запутанных инструкций. Будет честный разговор о том:

- как устроена «кухня» корпоративной безопасности изнутри,
- на что на самом деле уходят ваш бюджет и мои нервы,
- какие вопросы вы должны задать своему специалисту по безопасности в первую очередь,
- как отличить настоящего специалиста от «ряженого»,
- и, главное, как превратить службу безопасности из центра затрат в центр прибыли, которая не зарабатывает, а сохраняет ваши деньги, активы и репутацию.

Также в этой книге я поделюсь:

- реальными кейсами из практики – как вовремя выявленная угроза спасла компанию от краха, а недооценка рисков привела к многомиллионным убыткам;
- алгоритмами построения эффективной службы безопасности с нуля;
- методами оценки ROI (возврата инвестиций) в безопасность – чтобы вы могли обосновать бюджет перед советом директоров;
- секретами коммуникации между бизнесом и СБ – как говорить на одном языке и добиваться синергии.

Эта книга – мост между нашими мирами. Между миром, где угрозы – это абстракция, и миром, где они имеют фамилию, должность и схему увода ваших активов.

Если вы собственник или топ-менеджер, который подписывает бюджет на безопасность, – эта книга для вас. Прочтите ее, чтобы понять, за что вы платите. И чтобы платить не просто за «спокойствие», а за конкретный, измеримый результат.

Эта книга – не сборник сухих инструкций и не теоретический трактат. Это разговор по душам с человеком, который годами закрывал бреши в защите бизнеса и знает, как превратить безопасность из «обузы» в конкурентное преимущество.

Так что ж... В добрый путь... К пониманию.
Вперёд, к безопасной и успешной работе!

Ваш безопасник,
Андрей Волков

Часть 1. Безопасность – это не отдел, это философия

Глава 1. От дяди Васи с рацией – к «военному совету» при генеральном директоре

Дорогой читатель-руководитель!

Представьте себе такую картинку. Сцена первая, «малый бизнес». Вы – владелец уютного ресторанчика или стройфирмы на десять человек. У вас есть охранник. Чаще всего – дядя Вася. Его функции священны и просты: не пускать внутрь пьяных, следить, чтобы не украли куртку из гардероба, и кипятить чайник для всего коллектива. Безопасность? Ну, дверь он закрывает на ключ. Главный его инструмент – рация, которая в 90% случаев передает аппетитные подробности о том, что на обед у повара. Это не служба безопасности. Это символическая фигура, воплощение мысли: «Надо бы как-то охраняться». И если в ресторан ворвутся не пьяные дебоширы, а, скажем, рейдеры с документом на собственность, дядя Вася сможет сделать только одно: ге-

роически доложить по рации: «Босс, тут к вам какие-то в пиджаках!».

Сцена вторая, «холдинг». Тут уже не дядя Вася, а Служба Безопасности с большой буквы. Это не человек, а организм. Со своим бюджетом, отделами внутренних расследований, аналитики, экономической и физической защиты. Они не кипятят чайник (у них есть для этого секретарь). Они изучают досье на ваших партнеров, строят схемы движения сырья, анализируют уязвимости IT-инфраструктуры и проводят психологические тесты для кандидатов в топ-менеджеры. Их главный инструмент – не рация, а модель рисков. Они думают не о том, как закрыть дверь, а о том, какие двери вы вообще не видите, и кто может в них войти. Это уже не «охранка», а стратегический актив.

А теперь – стоп! Вы думаете, я буду убеждать вас, что первый вариант – ужасен, а второй – прекрасен? Нет. Потому что оба подхода имеют право на жизнь. Вопрос не в размере, а в адекватности.

Парадокс в том, что и там, и здесь безопасностью пренебрегают. Просто по-разному.

В малом бизнесе думают: «Мы же семья! У нас тут все свои!» А потом «свой» прораб уводит лучших рабочих

и клиента к конкуренту, потому что его «никто не проверял, он же хороший парень». Или «бухгалтер-единственница», которая «все знает и всем управляет», годами ведет двойную бухгалтерию. Безопасность малого бизнеса – это не дядя Вася у двери. Это ваши глаза в офисе, это правильные договоры с юристом, это проверка ключевых людей хоть по паспорту, это элементарный контроль финансовых потоков. Это осознание, что риски есть даже в «семье». Пренебрегая этим, вы играете в русскую рулетку с одним патроном. Рано или поздно барабан щелкнет.

В большом холдинге другая беда. Там безопасность есть, но её часто запихивают в дальний угол, считая «вспомогательной службой». Её воспринимают как инквизицию, которая только мешает «нормальным людям» – продажникам крутить сделки, закупщикам – договариваться с поставщиками, а директорам – летать бизнес-классом. «Опять эти параноики со своими проверками!» – слышим мы.

Но вот вопрос: когда у вас в самолете перед полетом появляется пилот, вы же не говорите: «Ой, опять этот параноик со своими штурвалами и картами! Давайте взлетим как-нибудь сами, по велению сердца!» Нет. Вы доверяете профессионалу. Потому что он видит грозные фронты, о которых вы даже не подозреваете.

Так и служба безопасности в холдинге – это ваш пилот в зоне турбулентности рынка, кризисов и человеческих страстей. Пренебрегать ею – всё равно что лететь с завязанными глазами и надеяться на авось.

Так чем же они отличаются, если не пренебрегать?

– Масштабом мышления. Дядя Вася думает о конкретной двери. СБ холдинга думает о репутационных, финансовых, кадровых и операционных рисках, которые могут развалить компанию изнутри, даже если все двери заперты на сто замков.

– Профилактикой. В малом бизнесе реагируют на проблему после того, как случилось (украли, ушли, сожгли). В большом – система выстроена так, чтобы не допустить самой возможности. Лучшая работа СБ – та, о которой никто не узнал, потому что ничего не произошло.

– Интеграцией. В малом бизнесе безопасность – это лично плюс пара доверенных лиц. В холдинге СБ должна быть встроена в каждый процесс: от найма до закупок, от IT до логистики. Безопасник – не надзиратель, а конструктор надежности бизнес-процессов.

Вывод прост, как топор (который тоже инструмент безопасности).

Неважно, есть у вас дядя Вася или целый департамент. Безопасность – это не про размер, а про внимание. Это про

то, чтобы задать себе вопрос: «А что может пойти не так, и как я к этому готов?»»

В малом бизнесе это ваша личная ответственность и пара простых, но железных правил. В большом – выделенная функция, которую нужно уважать, слушать и вкладывать в нее ресурсы, пока не грянул гром.

А пренебрегать... ну, пренебрегать можно чем угодно. Можно пренебрегать инструкцией к системе пожаротушения. Пока не начался пожар.

Поехали дальше. В следующей главе разберем, что же именно делает этот странный зверь – «служба безопасности», кроме как пугает сотрудников своими проверками.

Глава 2. Что вы покупаете, нанимая специалиста по безопасности

Дорогой читатель!

Давайте начистоту. Когда вы подписываете приказ о создании Службы Безопасности или утверждаете её бюджет, в голове у вас, скорее всего, мелькает один образ: суровые мужчины в белых рубашках, которые задают неприятные вопросы и «портят всем малину».

Вы думаете, что покупаете «слежку и контроль». А платите, по сути, за чувство вины и всеобщий стресс. И вот тут вы ошибаетесь кардинально.

Позвольте представить вам полный прайс-лист того, за что вы на самом деле платите. Условно разделим на три пакета: «Эконом», «Комфорт» и «Максимум». Но в хорошей СБ они всегда идут единым комплектом.

Пакет «Эконом». (Базовый. То, что все видят и за что ругаются).

– Физическая охрана объекта. Это ваш дядя Вася, только в количестве. Двери, проходные, турникеты, тревожные

кнопки. Чтобы в офис не зашел человек с бензопилой, требующий поговорить с генеральным директором о смысле жизни. Цена вопроса – ваше спокойствие, что техника и стены на месте.

– Контроль пропусков и доступа. Чтоб сотрудник из отдела маркетинга в три ночи не решил «проверить лайки» на рабочем компьютере, а бывший муж главного бухгалтера не устроил разборки прямо на её рабочем месте. Цена вопроса – ваша уверенность, что в святая святых – серверной или сейфе – не хозяйничает кто попало.

– Проверка кандидатов. Чтобы вместо гениального финансового аналитика вы не наняли гениального же мошенника с тремя судимостями и склонностью к растратам. Цена вопроса – сэкономленные миллионы и репутация.

«Эконом» – это видимая часть айсберга. Тот самый «костюмированный бал» у входа, который многие считают всей безопасностью. И из-за этого думают: «Дорого!»

Но, дорогой работодатель, основная-то ценность – под водой. Добро пожаловать в пакет...

Пакет «Комфорт». (Интеллектуальный. То, что приносит реальные деньги).

– Аналитика и оценка рисков. Это когда ваши специалисты по безопасности думают. Они берут вашу новую блестящую бизнес-идею (например, выход на рынок Урюпинска) и не кричат «Ура!», а задают вопросы: «А кто там главные игроки? А какие связи у местной власти? А судебная история у нашего будущего партнёра? А транспортные коридоры безопасны?» Они рисуют карту местности, где отмечены не только сокровища, но и минные поля. Цена вопроса – вы не проваливаетесь в финансовую яму с громким именем «непредвиденные обстоятельства».

– Профилактика и внутренний аудит. Самая неблагодарная и самая важная работа. Это поиск дыр в вашем собственном корабле, пока вы в спокойных водах, а не посреди шторма. Проверка соблюдения регламентов в закупках, анализ отклонений в отгрузках, мониторинг конфликтов интересов. Их задача – найти слабое звено и укрепить его ДО того, как оно лопнет. Цена вопроса – отсутствие скандалов, внезапных убытков и операций по спасению бизнеса.

– Расследования. Да, вот тот самый «страшный» пункт. Но хорошее расследование – это не про кого посадить, а про что починить. Украли? Нашли, как и кто. Утекли данные? Установили канал. Сорвалась сделка? Выявили подставное лицо. Цель – не создать отдел инквизиции, а вернуть утра-

ченное (деньги, информацию, активы) и устранить причину, чтобы это не повторилось. Цена вопроса – восстановленная справедливость и работающая система, которая не даст повториться истории.

Пакет «Максимум». (Стратегический. То, что делает вас неуязвимым).

– Безопасность бизнес-процессов. Ваши безопасники садятся с технологами, логистами, IT-шниками и конструируют процессы так, чтобы в них было сложно встроить мошенничество. В идеале – невозможно. Это высший пилотаж. Цена вопроса – бизнес, который устойчив к коррупции и человеческому фактору по умолчанию.

– Работа с репутацией. Мониторинг сливов информации, компромата, черного пиара. Чтобы утром вы не проснулись героем грязной статьи в паблике-миллионнике, а ваш продукт не обвинили во вреде для здоровья по наводке конкурента. Цена вопроса – ваше доброе имя, которое стоит дороже любой рекламы.

– Кризисный менеджмент. Когда «всё плохо» (пожар, теракт, задержание топ-менеджера), именно СБ – это тот самый холодный, трезвый и заранее подготовленный мозг, который знает, что делать первые 24 часа. Пока все в панике, они дей-

ствую по плану. Цена вопроса – само существование компании в момент наивысшей угрозы.

Как это складывается в картину?

Представьте, что ваша компания – это крепость.

– Пакет «Эконом» – это стены и стража у ворот. Без этого нельзя, но это не главное.

– Пакет «Комфорт» – это разведка, которая докладывает, откуда ждать врага; инженеры, которые укрепляют слабые участки стен; и сыщики, которые находят предателя внутри. Это то, что делает крепость умной.

– Пакет «Максимум» – это дипломатия, которая делает врагов союзниками; легенда о неприступности, которая отпугивает врагов заранее; и четкий план на случай осады. Это то, что делает крепость вечной.

Так за что же вы платите, нанимая меня или моих коллег?

Вы платите за спокойный сон ночью. За уверенность, что пока вы строите бизнес-империю, кто-то профессионально и без истерик следит за тылами. Вы платите не за «слезку», а за предсказуемость и управляемость вашего бизнеса в мире, полном случайностей и недоброжелателей.

Вы платите за то, чтобы в один прекрасный день не осознать, что самая большая угроза была не снаружи, а тихо рос-

ла внутри, под аккомпанемент вашего невнимания.

А если коротко – вы платите за то, чтобы думать о хорошем, пока мы думаем о плохом. Следующая глава – о том, КТО ЭТОТ «МЫ».

Глава 3. Кто ваш специалист по безопасности: Рэмбо, Робот или Рокфеллер?

Дорогой читатель!

Итак, вы созрели. Вы поняли, что дядя Вася с рацией – это цветочки, а ягодки – это целая наука под названием «корпоративная безопасность». И теперь перед вами встает самый главный кадровый вопрос тысячелетия: кого нанять на роль главного параноика при своей компании?

Общество (и кино) предлагает нам три классических ампула. Давайте разберем их, как опытный следователь – улики.

Кандидат №1: «Силовик». Бывший оперативник, следователь, офицер.

Стереотип. Человек в кожанке (или спортивном костюме), который ходит немного боком, говорит сквозь зубы, а в его глазах – холодная сталь и воспоминания о допросах в подвале. Он всех «расколет за пять минут». Его зовут Игорь Николаевич.

Плюсы (реальные).

– Не пасует. Видал виды. На него нельзя накричать или запугать «связями». Давление – его родная стихия.

– Понимает мотивы. Он знает, как думает преступник, потому что с ними разговаривал годами. Чует «блатную» психологию за версту.

– Умеет проводить расследования. Знает, как выстраивать цепочки, работать с доказательной базой, вести оперативные разработки. Если что-то пропало – он найдет.

Минусы (о которых молчат).

– Может всех записать во враги. Его профессиональная деформация – видеть в каждом сотруднике потенциального «объекта». Это убивает корпоративный дух и доверие.

– «Силовой» подход к бизнес-процессам. Ему проще провести обыск у подозреваемого, чем выстроить такой процесс закупок, чтобы воровать было невыгодно. Он лечит симптомы, а не болезнь.

– С бизнесом на «Вы». Может не понимать тонкостей маржинальности, кэш флоу и стратегического развития. Его цель – поймать вора, а ваша – чтобы вор не появился. Это разные цели.

Кандидат №2: «Юрист». Выпускник юридического факультета с горящими глазами.

Стереотип. Молодой человек в идеальном костюме, который говорит «согласно пункту 5 статьи 183 УК РФ...». Он

верит, что мир можно обезопасить идеальными регламентами и нестигаемым соблюдением закона. Его зовут Артем.

Плюсы (реальные):

– Знает законы. Он точно не допустит, чтобы вашу СБ привлекли за незаконный сбор персональных данных или превышение полномочий. Это ваш щит от проверяющих органов.

– Любит порядок. Он выстроит идеальную систему документооборота, утвердит сотни ЛНА (локальных нормативных актов). На бумаге (и в суде) всё будет чисто.

– Грамотно оформляет. Любое расследование будет упаковано в безупречное дело с доказательствами, которые примет суд.

Минусы (о которых молчат):

– «Паралич анализа». Пока конкурент уже увел вашего клиента, Артем будет неделю изучать юридическую чистоту контракта с этим клиентом. Он может утонуть в согласованиях.

– Боится риска. Любое действие с оттенком «серости» (а в бизнесе такое часто) для него табу. Это может парализовать оперативную работу. Враг не будет играть по правилам ГК РФ.

– Не чувствует «поле». Ему сложно понять мотивы людей, не прописанные в кодексах. Он может не увидеть живую угрозу в глазах менеджера, который формально всё делает правильно.

Кандидат №3: «Бизнесмен». Менеджер, который перешел в безопасность из продаж, финансов или операционного управления.

Стереотип. Такого стереотипа нет! Его все опасно обходят стороной. «Как это – безопасник без погон или диплома юриста? Он что, по наитию будет работать?» Его зовут, например, Алексей.

Плюсы (реальные):

– Говорит на вашем языке. Он понимает, что такое R&L, EBITDA, KPI и маржинальность. Он измеряет риски не в «вероятности угрозы», а в потерянных деньгах. Для вас это единственный понятный аргумент.

– Мыслит процессами. Он не будет ловить вора на складе, он перестроит процесс приемки и учета товара так, чтобы воровать стало физически сложно и экономически невыгодно. Он строит систему.

– Интегратор. Он знает, как работают отделы изнутри, и может наладить взаимодействие СБ с финансами, закупками, продажами, не вызывая у них аллергии.

Минусы (о которых молчат):

– Может не хватить «зубов». В стрессовой ситуации, при реальном давлении или угрозах, у него может не быть «силовицкой» закалки. Его могут попытаться «продать».

– Недостаток специфических навыков. Он может не знать

тонкостей оперативной работы или всех юридических нюансов. Ему нужна сильная команда из специалистов.

– Вызывает недоверие «профи». Бывшие силовики могут смотреть на него свысока: «Что ты понимаешь в настоящей работе?»

Так кто же идеален? Раскрываем главный секрет.

Драматическая пауза... Идеала не существует.

Потому что главное – не бэкграунд. Главный навык, без которого не помогут ни погони, ни дипломы – это БИЗ-НЕС-МЫШЛЕНИЕ.

Ваш специалист по безопасности, кем бы он ни был раньше, должен понимать главную цель: не победить преступность, а обеспечить устойчивое развитие и прибыльность ВАШЕГО бизнеса.

Силовик с бизнес-мышлением – это золото. Он берет свою крутую оперативную школу и направляет ее не на запугивание коллектива, а на построение умных, превентивных систем. Он учится говорить не на языке статей УК, а на языке бизнес-рисков.

Юрист с бизнес-мышлением – это бриллиант. Он использует знание законов не для запретов, а для создания безопас-

ных и легальных схем работы компании. Он становится стратегом, а не цензором.

Бизнесмен в безопасности – это, по сути, «переводчик». Он сразу говорит с вами на одном языке, а потом переводит ваши бизнес-цели на язык практических мер безопасности для своей команды.

Не ищите ярлык. Ищите гибрид. Ищите человека, который спросит на собеседовании не «Какие у вас тут нарушения?», а «Какие у вас ключевые бизнес-процессы и как их можно защитить от потерь?».

Если он задал такой вопрос – вы на верном пути. Он уже думает не как Рэмбо или Робот, а как ваш партнер. А в следующей главе мы научим этого партнера (и вас) как проверить компанию-контрагента, не вызывая спецназ.

Часть 2. Союзники, подозреваемые и объекты контроля

Глава 4. «А как же проверить компанию?»»

Дорогой читатель!

Вот вам ситуация. Ваш продажный тигр, сияя от восторга, врывается к вам: «Босс! Мы лопнем всех! Нашли контрагента на поставку китайских единорогов! Цена – в два раза ниже рынка! Отсрочка – полгода! Генеральный директор – супермен, всё берет на себя! Подписываем?»

И тут на сцену выхожу я. Ваш безопасник. И говорю свою коронную фразу: «Давайте сначала посмотрим, с кем имеем дело». В ответ я вижу легкое раздражение. Мол, опять эти параноики со своими проверками, сейчас всё затормозят, сделка уйдет.

Так вот, запомните золотое правило: Лучшая сделка – это не та, которую вы заключили, а та, от которой вы вовремя отказались, сохранив деньги и нервы.

Итак, как же проверить эту благоухающую компанию, не нанимая за миллион долларов топовый аудиторский холдинг? Садимся за компьютер. Наш план – от простого к сложному, от дивана до «поля».

Уровень 1. «Диванный разведчик». (Делает любой менеджер за 2 часа).

– ЕГРЮЛ/ЕГРИП – святая библия. Заходим на сайт ФНС. Смотрим не только на факт существования. Смотрим.

– Учредители. Один человек-паук? Или офшор с острова Недоступности? Тревожный звоночек.

– Гендиректор. 23-летний студент из другого города, у которого еще 15 таких же компаний? Не комильфо.

– Уставной капитал. 10 000 рублей? За эти деньги вы ему не контейнер единорогов доверите, а разве что пакет с семечками.

– Коды ОКВЭД. Он вам поставляет единорогов, а у него основной код – «Ремонт обуви»? Вот это поворот!

– Судебные «хвосты» (Картотека арбитражных дел). Это как медкарта компании.

– Если она Истец по взысканию долгов – ок, боец.

– Если она Ответчик в 50 делах, и все о взыскании задолженности – это не компания, а профессиональный должник. Бегите.

– Проверка по ФССП (База судебных приставов). Если у них долги висят на миллионы и исполнительные производства – какой отсрочке платежа вы можете верить? Они даже госпошлины не платят.

– Бухгалтерская отчетность (на тех же сайтах). Если вы дружите с цифрами, гляньте. Нет выручки, но гигантские активы? Странно. Убытки три года подряд? Печально. Компания- «поплавок».

Вывод уровня 1: Если здесь уже всё кричит «ШОК! СЕНСАЦИЯ!» – дальше можно не ходить. Вы только что сэкономили кучу денег, не вставая с кресла.

Уровень 2: «Цифровой детектив». (Работа для вашего юриста или меня).

– Анализ сайта и социальных сетей. Сайт, сделанный на коленке в 2005 году. «О компании» – стоковые фотографии улыбающихся моделей. В социальных сетях посты раз в полгода. Это не активный бизнес, это фирма-оболочка.

– Проверка адреса (массовость). Гуглим юридический адрес. Если по этому адресу зарегистрировано 150 фирм («адрес-копилка») – вам пишут с почтового ящика, а не из офи-

са.

– Проверка генерального директора и учредителей. Те же суды, те же исполнительные производства, но уже на физиков. Есть ли у гениального дисквалификация? Не банкрот ли он?

Вывод уровня 2: Если и тут всё чисто – уже хорошо. Но еще не факт. Потому что бумаги могут быть идеальны, а компания – мыльным пузырем. Пора выходить в поле.

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.