

ПОСРЕДНИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ: ПУТЬ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЛИ К БАНКРОТСТВУ?

INTERMEDIARIES IN THE COMPANY'S ACTIVITIES: THE WAY TO EFFICIENCY OR BANKRUPTCY?

*Акулов А.Я. - кандидат экон. наук, доцент департамента «Антикризисное управление и финансы» Института экономики и антикризисного управления
Andrey Akulov, PhD, Docent of the Crisis Management and Finance Department in
Institute of Economics and Crisis Management*

Аннотация

Статья посвящена оценке влияния привлечения посредников на эффективность функционирования компании, исследуются противоречия в посреднической деятельности в современных условиях ведения бизнеса, которые проявляется в разнонаправленности результатов: положительных, с одной стороны, выраженные в технической и технологической оптимизации, и отрицательных, с другой, когда создаются дополнительные посреднические звенья в деловом обороте компании в лице дружественных организаций в целях вывода денежных средств и недобросовестного обогащения.

Abstract.

The article covers and estimates the influence of intermediaries on the efficiency of the company, examines the contradictions in the mediation activity in current economic and business environment, which manifests itself in multidirectionality of the results: positive on the one hand, which may be expressed in technical and technological optimization, and negative, on the other, when additional intermediary links are created around the company as the partner organizations for the purpose of the siphoning off assets and unfair or unjust enrichment.

Ключевые слова: посредничество, аффилированность, банкротство, экспертиза, вывод активов

Keywords: mediation, affiliation, bankruptcy, expertise, siphoning off assets.

Посредническая деятельность - это одна из простейших форм бизнеса, которая давно известна и присуща всем социально-экономическим системам. О посредниках и посреднических услугах упоминается в Библии, Новом Завете, Илиаде Гомера и в настоящее время посредническая деятельность популярна во многих сферах общественной, политической и международной жизни. Но в разные эпохи и в разных областях общественной и экономической жизни посредничество отражает характер отношений, присущих конкретным этапам развития экономических отношений, что позволяет выявить их разнонаправленный характер и определить экономическую природу оказываемых посреднических услуг.

По своей сути посредничество представляет собой деятельность, направленную на поиск и сведение двух сторон, заинтересованных в услугах друг друга. Следовательно, привлечение посредника — это появление промежуточного звена между покупателем и продавцом, в результате чего происходит взаимодействие трех сторон: комитента, посредника (агента, комиссионера и т.д.) и покупателя. В результате сделки с участием посредника он получает оговоренную сумму вознаграждения или процент от сделки – по-

средническая наценка, которая позволяет посреднику окупить свои затраты на оказание посреднических услуг и получить прибыль.

В современных условиях ведения бизнеса посредническая деятельность испытывают на себе противоречия двоякого рода. С одной стороны - развитие посреднической деятельности как промежуточного звена обладает мощным потенциалом, помогающим компаниям преодолеть пространственные барьеры, оптимизировать и расширить процесс взаимодействия продавцов и покупателей, обеспечить экономию времени на совершение транзакций, создавать интеллектуальные блага, производить техническую и технологическую оптимизацию и др. С другой стороны, привлечение посредников и образование сети дополнительных посреднических звеньев из дружественных организаций в деловом обороте компании на основе специфических форм сотрудничества: фаворитизм, nepoтизм (кумовство), кронизм (протекционизм), лоббизм и «блат» (связи), что приводит к потере платёжеспособности компании-донора и в дальнейшем её банкротству.

Данный вывод автора статьи подтверждается результатами экспертной деятельности ИЭАУ в рамках дел о банкротстве и уголовных дел, связанных с экономическими преступлениями [3].

Например, при изучении и анализе договоров о финансовом посредничестве (их природы, обстоятельств их заключения и исполнения сторонами) одной из энергоснабжающих муниципальных организаций позволили экспертам сделать вывод о том, что данные договоры соответствуют законодательству РФ, заключались с целью улучшения собираемости долгов по поставленным энергоресурсам одним из муниципальных предприятий. Условий, содержащихся в данных договорах, ставящих одну из сторон в заведомо невыгодное положение, не выявлено; условий, обременяющих одну из сторон обязательствами, не соответствующими обычаям делового оборота, либо не соответствующих рыночным условиям (например, завышение цен на оказываемые услуги), не выявлено.

В другом случае, при исследовании деятельности энергоснабжающей организации в одном из регионов России выявлена сеть дополнительных посреднических звеньев в деловом обороте данной компании из дружественных организаций в целях вывода денежных средств и недобросовестного обогащения.

В процессе экспертного исследования установлено, что социальная значимость энергоснабжающих организаций и зачастую низкий технический уровень энергетического оборудования и теплосетей (что означает объективную необходимость в перекладке большого объёма тепловых сетей в связи с исчерпанием их ресурса) требует реализации обширной ремонтной программы в целях повышения энергосбережения и повышения надежности, безопасности и энергетической эффективности в организации.

Анализ материалов дела о банкротстве энергоснабжающей организации показал, что после смены ее собственников в деловой оборот компании в качестве Генерального подрядчика вошла аффилированная к новым собственникам компания ООО «Техэнерго», охватив сразу же около 70% объёмов ре-

монтажных работ энергоснабжающего предприятия, несмотря на достаточное наличие в регионе специализированных, традиционно занимающихся данным видом деятельности организаций. Дальнейшие исследования показали, что данная аффилированная компания, действуя как Генеральный подрядчик, ремонтные работы своими силами не проводила, а заключала договоры субподряда. Учитывая посреднический характер деятельности данной компании (материально-техническая база у компании отсутствует) затраты на капитальный, текущий и аварийный ремонт основных производственных фондов энергоснабжающей организации были завышены как минимум на наценку в размере 15-20%, включающую расходы на содержание посреднической организации и её прибыль, что неизбежно привело к росту себестоимости социально значимых услуг. В результате включение в состав затрат социально значимых услуг энергоснабжающей организации суммы наценки за посреднические услуги аффилированной компании стало одной из причин ухудшения финансового состояния самой энергоснабжающей компании и причиной, причинившей ей реальный ущерб в денежной форме, а также стало одной из причин ее банкротства.

Кроме того, в ходе проведения экспертного исследования была установлена сеть посреднических организаций из аффилированных компаний и лиц, позволяющих выводить денежные средства из энергоснабжающей организации путём использования следующих основных механизмов [4]:

- *аренды*, когда за счёт денежных средств от энергоснабжающей организации через арендную плату формируется современный парк транспортных средств и спецтехники, представляющих собой основные средства, без которых невозможна деятельность единой энергоснабжающей организации, и размещённых непосредственно на её производственных площадях, но, тем не менее, являющихся собственностью других коммерческих структур. Такой механизм аренды основных средств позволили развивать дружественные компании путём прямого их финансирования; исключить вероятность включения современных транспортных средств и спецтехники в состав конкурсной массы при введении процедуры банкротства в отношении энергоснабжающей организации, тем самым лишив кредиторов возможности на возврат своих денежных средств;

- *открытых закупок*, когда победителями торгов по «удачному» стечению обстоятельств становились дружественные к учредителям и руководству энергоснабжающей организации компании, в результате чего им переданы функции по закупке топочного мазута, торфа, каменного угля, серной кислоты, едкого натра, железного купороса и других видов сырья, оказания услуг и выполнения работ. При этом вопреки требованиям законодательства и условиям закупок, к участию в них допускались коммерческие организации-посредники, которые не являлись угледобывающими, нефтедобывающими, торфодобывающими или углеперерабатывающими, нефтеперерабатывающими, торфоперерабатывающими предприятиями и не обладали ресурсами, необходимыми для поставок топлива и других ресурсов. Тем не менее, именно аффилированные к энергоснабжающей организации признавались побе-

дителями закупок.

Проведенный анализ деятельности вышеперечисленных компаний показал, что они регулярно побеждали в тендерах энергоснабжающей компании и осуществили поставки товаров и услуг по ценам, позволяющим не только окупить свои затраты, но и получить прибыль от завышенных цен, что привело к росту себестоимости социально значимых услуг, оплачиваемых потребителями. Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» предусмотрено, что проводимые закупки, их регламент и сроки проведения заказчик разрабатывает самостоятельно, что позволило энергоснабжающей организации, в подавляющем большинстве, разрабатывать регламент закупок максимально удобный для себя и контракты доставались аффилированным компаниям без конкуренции — другие поставщики по различным причинам не допускались к аукционам — и потому заключались по максимальной цене. Тем самым результаты таких закупок энергоснабжающей организацией не стимулировали снижение издержек и обострили проблемы, на решение которых нацелены нормы закона по регулированию закупок компаний, предоставляющих услуги, цены на которые являются объектами тарифного регулирования, поскольку такие организации не имеют права перекладывать растущие издержки на конечных покупателей.

Анализ наглядно показал, что аффилированные лица обременили финансово-хозяйственную деятельность энергоснабжающей организации дополнительными затратами путём заключения ряда договоров по "цепочке контрагентов" без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели).

Ещё один пример из практики экспертной деятельности ИЭАУ связан с дроблением бизнеса в результате реформы отечественной электроэнергетики.

В рамках дела о банкротстве одной из теплоснабжающих организаций установлено, что единственным учредителем данной компании были выделены и переданы вновь созданной компании, подконтрольной учредителям, функции по передаче тепловой энергии, обслуживанию магистральных и тепловых сетей, а также расчётов с потребителями за поставленную тепловую энергию, выработанную теплоснабжающей организацией. За теплоснабжающей организацией была оставлена только функция по генерации тепловой энергии и электроэнергии. Такое решение единственного акционера имело ряд негативных последствий.

Экспертами ИЭАУ сделан вывод, что создание «новой» компании путём выделения её из состава теплоснабжающей организации, не только не имел экономического смысла, но и привёл к появлению ещё одного посреднического звена в цепочке платежей физических и юридических лиц за тепловую энергию, в результате чего финансовые потери понесли как теплоснабжающая организация, так и бюджет региона, создав тем самым угрозу его коммунальной безопасности.

Создание «новой» компании, по мнению экспертов, могло иметь экономический смысл, если бы вместе с ней были созданы новые генерирующие

мощности или в результате её создания были бы снижены тарифы на коммунальные услуги для населения и организаций. А из материалов дела следует, что всё было сделано с точностью до наоборот:

1) генерирующие мощности (фактор производства – теплоэлектростанции, котельные) остались неизменными: т.е. теми, которые были созданы в СССР, изношенные, ветшающие особенно за последние 25 лет в результате так называемых реформ, а по сути (под видом акционирования и создания конкуренции), циничного и хищнического расчленения единого энергохозяйственного организма нашей страны и создания паразитических оффшорно-однодневочных структур, спекулятивно паразитирующих на высоколиквидных денежных потоках в целой отрасли народного хозяйства;

2) количество производимой энергии осталось прежним (создаваемый продукт, или прибавочная стоимость, созданная в результате использования фактора производства);

3) на этих генерирующих мощностях было создано лишнее посредническое звено (нахлебник и иждивенец) в системе «генерация – потребитель»;

4) это лишнее звено сделало свою наценку, т.е. получило добавленную стоимость, не создав этой самой добавленной стоимости;

5) из бюджета региона были выделены денежные средства в размере 96 млн. рублей на содержание этого посредника/нахлебника – «новой» компании, которые в результате банкротства как теплоснабжающей организации, так и «новой» компании были потеряны;

б) тарифы на энергию снижены не были.

Фактически официально в схему «поставщик – конечный потребитель» введен, помимо ненадёжных управляющих компаний, ещё один финансово необеспеченный посредник - «новая» компания.

Передача функции расчётов с потребителями (сборов платежей) за поставленную тепловую энергию, выработанную теплоснабжающей организацией к «новой» компании привела к изъятию из оборота теплоснабжающей организации значительных объёмов денежных средств на длительный срок за счёт образования существенных объёмов дебиторской задолженности низкого качества, в результате чего теплоснабжающая организация осуществляла текущую деятельность за счёт привлечённых денежных средств кредиторов, значительно снизив тем самым платёжные возможности перед ними. Перечисленные обстоятельства стали причиной существенного ухудшения финансового состояния теплоснабжающей организации и причиной увеличения её неплатежеспособности, причинившей ей реальный ущерб в денежной форме.

Выводы экспертов ИЭАУ подтверждаются и результатами исследований и других специалистов.

Разделение обязанностей между сетевыми энергоснабжающими компаниями и организациями по продаже электроэнергии потребителям было введено в 2003 году Федеральным законом от 26.03.2003 № 36-ФЗ "Об особенностях функционирования электроэнергетики и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утра-

тившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике». До этого момента сетевые компании сами продавали товар, однако реформа электроэнергетической системы, которая по своему смыслу была направлена на защиту интересов потребителей, вместо этого привела к резкому росту тарифов, причем ударила по карману и конечных потребителей, и снабженцев. В итоге значительный процент от суммы каждого платежа за электричество (по оценкам разных экспертов от 6 до 20%) идет на оплату услуг посредников-сбытовиков. Хотя поставщики энергии готовы работать с потребителем напрямую. Население тратит лишние деньги, а поставщики вынуждены экономить на ремонте электросетей. За прошедшие 13 лет размер сбытовой надбавки, идущей на содержание региональных энергосбытовых компаний, вырос более чем в 10 раз. К таким выводам пришли специалисты Центра правового обслуживания, проанализировав темпы и причины роста тарифов на электроэнергию с момента начала реформы. Так, если в 2003 году регулируемый тариф для населения в Москве составлял 0,7 руб./кВт. час, то во втором полугодии 2016 года — 5,36 руб./кВт. ч (рост в 7,7 раз), говорится в аналитической справке центра. По данным экспертов, в 2004 году сбытовая надбавка составляла в среднем 5-7 коп/кВт. ч. На сегодняшний день в ряде регионов она превышает 70 коп/кВт.час [5].

Таким образом, привлечение компанией посредников в одних случаях могут стать предпосылкой роста её деловой активности и повышения эффективности деятельности, а в других случаях посреднические услуги от дружественных компаний, позволяют сформировать классическую, много раз описанную в учебной и научной литературе по антикризисному управлению [6, 7] , схему, в которой к предприятию-донору, как правило, социально значимой организации, получающей «живые» деньги от потребителей всегда востребованных услуг, умышленно допускаются посредники, не создающие добавленной стоимости, и по сути, генерирующие свою прибыль за счёт жизнеобеспечивающей организации путём перепродажи товаров и услуг с высокой наценкой. В результате таких действий необоснованно повышаются затраты на производство жизненно важных товаров и услуг, цены на которые являются объектами тарифного регулирования, и в конечном итоге компенсируются конечными потребителями.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 26.03.2003 N 36-ФЗ "Об особенностях функционирования электроэнергетики и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике».
2. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
3. . Акулова Н.Г. Экспертиза как форма использования специальных знаний в

выявлении признаков преднамеренных банкротств и в их расследовании / Вестник ИЭАУ. - 2018. - № 19.

4. Акулова Н.Г., Акулов А.Я. Вывод активов компании-должника как инструмент недобросовестных действий её контролирующих лиц / Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2017. - №5.

5. «Миллиарды на посредников» / газета Известия от 11 ноября 2016 г. - <http://izvestia.ru/news/644119>

6. Антикризисное управление: теория и практика: учебник / под ред. Ряховской А.Н., Кована Е.А. – М.: Кнорус, 2018.

7. Теория антикризисного менеджмента: учебник / под ред. проф. А.Н. Ряховской. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015