Классическая история – торговля в интернете через социальные сети. Здесь очень часто привлекают к ответственности, причем нарушитель не обязательно действует напрямую. Например, житель Беларуси работал на зарубежную компанию, которая занималась привлечением работников для польских организаций. На своей странице в социальной сети он размещал объявления о вакансиях, указывал номер личного телефона, электронную почту и таким образом находил желающих трудиться в Польше. Понятно, что за это он получал вознаграждение от зарубежных работодателей, но неофициально. И суд вполне справедливо признал это незаконной предпринимательской деятельностью.

Немалые риски таит и покупка временного юридического адреса. В интернете полно таких предложений, которые кажутся заманчивыми. Но когда налоговики приезжают по указанному адресу, то разыскиваемых предпринимателей там нет. В офисе могут быть совсем другие люди. В итоге выносится решение о том, что учредители компании предоставили недостоверные сведения о юридическом адресе, а потому регистрация признается недействительной.

При открытии бизнеса нужно помнить, что среди учредителей не должно быть людей, представляющих руководство другой компании, которая на тот момент находится в стадии ликвидации или банкротства. Причем такой «карантин» для потенциального партнера достаточно продолжительный. После исключения из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и банкротства должно пройти не менее года, прежде чем он может претендовать на место во главе нового бизнеса. А если возникшая по его вине задолженность признана безнадежным долгом, надо минимум 3 года, чтобы он получил возможность зарегистрировать новое юридическое лицо. То есть, открывая бизнес с партнером, следует убедиться, что он не потянет вас за собой в бездну неплатежеспособности. То же самое и с введением в состав компании нового инвестора. Да, он может быть состоятельным человеком, но если у него есть проблемы с законом или долги, то он тоже способен невольно «перечеркнуть» регистрацию, хотя до его прихода компания давно и успешно работала.

Чтобы меньше платить налогов, многие хотят уйти в ремесленничество, где существует фиксированная ставка – одна базовая величина в год. Но при этом они не отдают себе отчета в том, что придется заниматься только ручной работой, и без привлечения помощников (ни фактически, ни по бумагам). Во-вторых, эта деятельность направлена на удовлетворение только лишь бытовых (домашних) потребностей граждан, но никак не компаний. То есть договоры с юридическими лицами заключать нельзя. Например, ремесленнику могут заказать отделку кафе, но он заниматься такой работой не вправе.

Одна из самых распространенных причин закрытия бизнеса – признание регистрации ИП или компании недействительной. Непогашенная или неснятая судимость против собственности может быть тому причиной, но это редкость. Чаще такое решение выносится при наличии неисполненного судебного постановления о налогах и пошлинах. Например, в отношении человека есть судебное решение, по которому он должен деньги (контрагентам, государству – не важно кому), но в это время он регистрирует компанию. Предприниматель начинает работать, а потом выясняется, что у налоговой есть основания для признания регистрации недействительной и взыскания всего дохода.

НА ОБМАНЕ ДАЛЕКО НЕ УЕДЕШЬ

– Что касается рисков при покупке готового бизнеса, то, во-первых, нужно помнить, что нельзя продать ИП, – поясняет Данила Смольский. – Все, что может продать индивидуальный предприниматель, – это имущество. При покупке компании нужно проверить, нет ли долгов. Год назад в Минске был суд по очень характерному эпизоду. Наш клиент из Молдовы поставил большую партию винограда белорусской фирме. Однако товар пропал. Одни говорят, что выбросили, другие, что отправили на завод. Молдаванину не заплатили. В итоге задолженность мы все же отсудили. Но судебное решение получали уже не в отношении той компании, к которой подавали иск. Ее успели продать. И соответственно, иск почти на 20 тысяч евро пришел к новым владельцам бизнеса.

Кстати, поскольку была продана часть бизнеса, продавцы могли бы долг выделить – оставить его на старой компании, а новой его не переводить. Но они этого не сделали. Видимо, таков был умысел. Покупатель мог бы избежать проблем, если бы провел анализ договоров.