



PARABELLUM CLAN

СООБЩЕСТВО ЭКСПЕРТОВ В ТЕЛЕГРАММ

Друзья, в этой статье, написанной специально для Parabellum clan, Я постараюсь подробно рассказать о том, что же такое белый обнал, его актуальность в современных экономических реалиях, какие инструменты использует, подробно остановлюсь на схемах и экономической составляющей этого вида деятельности.

Видеоролик на тему Белого обнала - [можете посмотреть здесь](#).

БЕЛЫЙ ОБНАЛ

Итак, что же такое белый обнал и в чем его отличие от черного или серого.

Белый обнал – это легальный метод обналичивания денежных средств через официальные и формально законные операции. В отличие от черного обнала, где деньги выводятся из тени незаконными путями, белый обнал использует сложные схемы, которые формально соответствуют закону, но при этом искажают истинное предназначение финансовых операций. Это позволяет минимизировать налоговые обязательства или скрыть истинные объемы доходов и расходов. И все же основное отличие белого обнала от черного состоит в обналичивании собственных (заработанных) средств, в черном же происходит обналичивание украденных тем или иным способом средств (кардинг, фишинг, мошенничество и т.п.)

Важной вехой в истории формирования белого обнала как отдельного направления деятельности стала ратификация Россией в 2001 году Конвенции Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» (Страсбургская конвенция), которая стала толчком к принятию в крупного нормативного комплекса по проблемам борьбы с движением криминального капитала – Федерального закона от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Данный закон и последовавшие за ним нормативные акты стали краеугольным камнем для всего финансового криминального мира и ознаменовали собой начало эпохи белого обнала.

Предположу, что не погруженный в тему читатель задается вопросом, для чего нужен обнал, если средства являются честно заработанными, почему я, как собственник средств, просто не могу их снять со своего расчетного счета и использовать их по своему усмотрению. Для понимания спроса на обнал давайте я приведу несколько расчетов на примере типичной «белой» компании, занимающейся строительством.

Здесь и далее я буду использовать для примера компанию, находящуюся на основной системе налогообложения (ОСНО), являющейся основным потребителем услуг по белому обналу. Все расчеты условны и упрощены.

Выручка компании – 1 000 000 руб.

Затраты, за исключением заработной платы (материалы, аренда, услуги) – 600 000 руб.

Заработная плата «на руки» - 200 000 руб.

Исходя из этих данных посчитаем, сколько заработает собственник компании, после уплаты всех налогов:

Налоги:

НДС = $(1\,000\,000 - 1\,000\,000/1.2) - (600\,000 - 600\,000/1.2) = 66\,666$ руб.

Налоги с зарплаты, в т.ч. фонды = 99 310 руб.

Налог на прибыль – $(1\,000\,000 - 800\,000 - 66\,666 - 99\,310) * 0.2 = 6\,804$ руб.

Исходя из этого прибыль компании после уплаты всех налогов составит: $1\,000\,000 - 800\,000 - 66\,666 - 99\,310 - 6\,804 = 27\,219$ руб.

Но и это еще не все. Чтобы собственник смог забрать себе прибыль компании, он должен оплатить налог на дивиденды в размере 15 % (свыше 5 млн в год. Будем исходить из этой ставки, далее поясню почему).

Итого собственник компании заработал – $27\,219 - 15\% = 23\,136$ руб.

Средств на счету компании – 0 руб.

Т.е. доля его вознаграждения как владельца бизнеса составила $23\,136/1\,000\,000 * 100 = 2.3\%$

Негусто, правда?

А теперь давайте посчитаем экономическую эффективность при использовании белого обнала при тех же исходных данных:

Для упрощения расчетов мы примем за основу, что собственник отправляет на обнал 90% денежных средств, которые у него остались после затрат на производство работ, т.е. $(1\,000\,000 - 600\,000) * 0.9 = 360\,000$ руб.

Налоги:

НДС = $(1\,000\,000 - 1\,000\,000/1.2) - (960\,000 - 960\,000/1.2) = 6\,666$ руб.

Налог на прибыль = $(1\,000\,000 - 960\,000 - 6\,666) * 0.2 = 6\,666$ руб.

Остается средств на счету компании после уплаты всех налогов = $40\,000 - 6\,666 = 33\,333$ руб.

Затраты на обнал (средняя ставка по рынку для конечного потребителя 17%) = $360\,000 - 360\,000 * 0.17 = 298\,000$ руб.

Вычтем из этой суммы заработную плату сотрудников 200 000 рублей.

Остаток $298\,000 - 200\,000 = 98\,000$ руб. - в собственности владельца бизнеса

Посчитаем экономическую выгоду для собственника:

Во втором случае $98\,000$ руб. + $33\,333$ руб. = $132\,133$ руб., т.е. **13.2 %**

Подведем итоги. При использовании обнала собственник бизнеса заработал в **5.7** раз больше, чем при работе в «белую»

С учетом, что основными потребителями услуг по белому обналу являются компании с оборотом более 400 млн в год, выгода от его использования в номинальном выражении составляет около **43,5** млн в год.

Согласитесь, неплохая прибавка к пенсии.

Но, к сожалению, выгода от использования обнала не единственное, что толкает собственника на эту скользкую дорожку. В большинстве случаев, это единственный способ поддержать свою компанию на плаву. Так, указанная мною маржинальность в условном расчете, в реальном секторе экономике намного ниже. Например, сейчас маржа в инфраструктурном и промышленном строительном бизнесе составляет всего 10%. Напомню, что это основной потребитель услуг обнала на сегодняшний день.

Итак, в первой части статьи мы выяснили, что рынок обнала, помимо жадности отдельных собственников, является также и вынужденной мерой. А с учетом последней налоговой реформы, увеличивающий налоговое бремя на бизнес, предпосылок, кроме ужесточения контроля за его использованием, к «схлопыванию» рынка пока не предвидится. Теперь предлагаю поговорить, как же устроено все изнутри.

Для начала давайте разберемся в терминах:

Площадка – сеть связанных между собой (не аффилированных) бизнес-единиц, образующих инфраструктуру обнального сервиса. Хотя я и использовал в данном определении формулировку «сервис», я, как приверженец «старой школы», предпочитаю использовать выражение «обнальная площадка», которая, на мой взгляд, применяется в более структурном смысле.

Номинал – человек, выполняющий номинальные функции единоличного исполнительного органа, директора или индивидуального предпринимателя. Опять же, я ушел от широко применяемой формулировки «дроп». Дроп, в моем понимании, - это человек, которого используют в качестве единоразовой акции, либо краткосрочной. Номинал же может выполнять свои функции годами, быть частично знаком с деятельностью «своей» компании, но не принимать в ней участия по управлению. Обычно находится на зарплате, выплачиваемой официально от компании, в которой числится, а также получает дополнительные выплаты за отдельные виды работ (вызов в банк, налоговую и другие организации).

Приемка – компания, стоящая в авангарде площадки, которая непосредственно принимает денежные средства от клиента, предназначенные для обнала. Это одна из самых главных составляющих в бизнесе. Последнее время, в т. ч. с введением системы Светофор от ЦБ РФ, возложении обязанностей на бизнес по проведению «должной осмотрительности» и частых налоговых проверок, клиенты стали очень разборчивы в выборе компаний для

обнала. Любая проблема с «приемкой» автоматически бьет по клиенту, и тогда эффективность от использования обнала снижается далеко за минусовые значения, а проще говоря, в убыток, начинаются проблемы с бизнесом вплоть до его закрытия и уголовного преследования собственников. Подробнее как создавать такие «приемки» мы поговорим далее.

Техническая компания (однодневка, техничка, прокладка, помойка) – компания или ИП, которые носят кратковременный характер использования, предназначена для ломки платежей, НДС, снижения налогового бремени «приемки». Собственно, это та самая компания, которая и превращает безналичный рубль в наличный. Такие компании создаются в большом количестве, обычно имеют более пяти расчетных счетов в различных банках. Срок службы такой компании на практике составляет не более месяца.

Ломка (переворот) платежа – Смена наименования входящего и исходящего платежа, не имеющего явного экономического смысла. Например, к вам поступил платеж на расчетный счет с назначением «за выполнение строительно-монтажных работ», а вы оплатили с этого счета «за апельсины». Это очень важный процесс в обнале и красная тряпка для финмониторинга и отделов внутреннего контроля банков (комплаенс). Научившись грамотно обходить триггеры банков по ломке платежа, вы будете владеть криминальным финансовым миром. Существуют различные методы обхода, от простых, где устанавливаются более обтекаемые формулировки платежа (оплата по договору поставки, за товар и т.д.), до более сложных, с использованием дополнительных громоздких бизнес-структур, таких как лизинговые и факторинговые компании.

Ломка (переворот) НДС – смена назначения платежа с НДС на без НДС. Обычно неразлучные братья ломки платежа. Это когда компания принимает платеж на свой расчетный счет с НДС, а отправляет платеж без НДС, например, на компанию, находящуюся на упрощенной системе налогообложения, ИП или физическим лицам. Введение особого контроля за ломкой НДС в свое время стало очень сильным ударом по обнальным площадкам, так как основной источник наличных формировался за счет веерных рассылок на карты физлиц (заливы) и обнал через ИП. Многие площадки закрылись, так и не перестроившись под новые реалии.

Транзит - процесс переводов денежных средств между юридическими и физическими лицами с целью удлинения цепочки контрагентов. Может применяться для различных задач, таких как сокрытие конечных бенефициаров, дробление бизнеса, накручивание оборота компаний для повышения кредитного лимита. Внутри транзита могут быть использованы ломки платежей и НДС. Используется как элемент схемы обнала или предоставляется отдельной услугой для клиента.

Обнал через стол – выдача наличных клиенту «день в день». Работает эта схема так: в одном месте собираются представитель площадки и представитель клиента. Считается сумма наличных, которые привез с собой представитель площадки по заказу клиента, убедившись, что нужная сумма в наличии, клиент переводит денежные средства на реквизиты площадки с учетом вознаграждения. После подтверждения получения средств на расчетный счет наличные средства передаются клиенту. Такая услуга стоит обычно дороже на 2-5% в отличие от схемы, где клиент ждет несколько дней. Вопреки расхожему мнению в безопасности такой сделки, со всей ответственностью могу заявить, что кидков

при использовании этой схемы ненамного меньше, чем при традиционной. При этом можно лишиться не только денег, но и здоровья.

Проценты плюс/минус – интересный нюанс, о котором посчитал нужным упомянуть. Особенно ушлые клиенты при запросе стоимости услуг площадки настаивают на расчете ставки процентов плюсом к запрашиваемой им сумме наличных. Казалось бы, сумма наличных, выдаваемых клиенту, остается неизменной, но есть нюанс. Давайте посчитаем вместе.

Клиент хочет получить наличными 1 000 000 руб.

Ставка площадки – 18%

Чтобы получить указанную сумму наличными клиент должен отправить $1\,000\,000 / (1 - 0.18)$
= 1 219 000 руб.

В случае, если площадка согласится на требования клиента считать процент сверху, то клиент переводит по безналичному расчету $1\,000\,000 + 18\% = 1\,180\,000$ руб. С учетом, что все дальнейшие действия внутри площадки происходят путем вычитания процентов, то работа по данной схеме считается убыточной. А эффективная ставка обнала при таком раскладе снижается с 18% до 15%

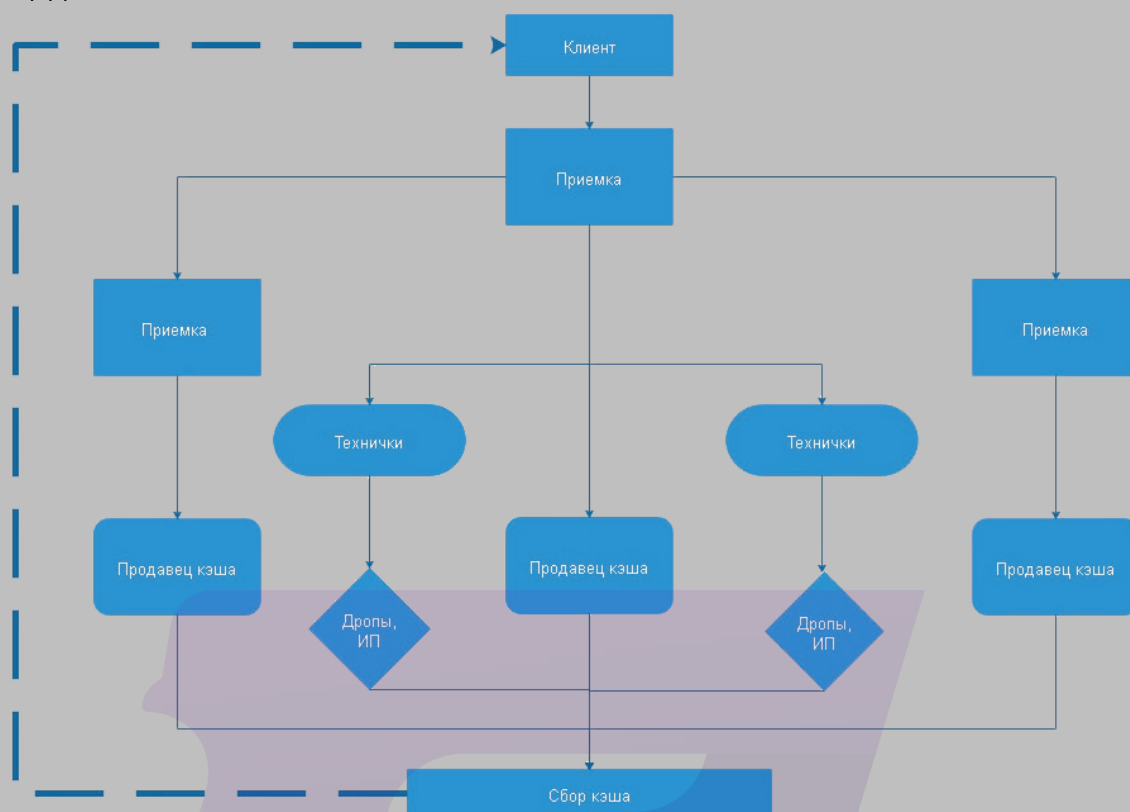
Теперь давайте окунемся в мир «волшебства» и разберем, как площадка превращает безналичные деньги в наличные. Существует не так много способов это сделать, я попытаюсь описать основные, а экзотические опущу. Во-первых, они слишком сложны, трудоемки и трудозатратны, во-вторых, данная статья носит лишь ознакомительный характер, в известной степени поверхностный и ни в коей мере не претендует на звание мануала по обналу.

1. Вывод на карты физических лиц (дропов) с последующим снятием наличных средств из банкоматов. Самая старая и известная схема, которую используют все обнал-сервисы (именно сервисы). Как это происходит. Клиент переводит денежные средства на расчетный счет приемки, приемка осуществляет транзит части денег на техничку, а часть денег переводит на другие приемки, которая так же в последствии отправляет на технички. Технички переводят деньги на карты, с последующим их снятием в банкоматах. Для чего нужно переводить часть средств на другие приемки? Все просто. Когда все ваши технички попадут в черные списки и их счета заблокируют по 115-ФЗ, чтобы ваша приемка жила долго и счастливо, доля таких техничек в общем объеме платежей не должна превышать 25%. Главный плюс в такой системе — это себестоимость обнала. Даже с учетом всех комиссий, стоимости техничек, поддерживаемой налоговой нагрузки данная схема выгодна. Но есть и большие минусы. Очень частые блоки и зависания денег клиентов на техничках, воровство денег с карт дропами, сложный контроль за всеми процессами из-за множества транзакций со множества компаний. Долгий срок обнала. Обычно такой схемой пользуются начинающие обнальщики, которые не хотят и/или не могут строить серьезный долгосрочный бизнес в этом теме. В итоге часто проблемы самой площадки переходят на клиента, сформировать доверительные отношения с которым на долгий срок не получится.

2. Использование счета индивидуальных предпринимателей и компаний на упрощённой системе налогообложения. В данном случае вместо карт физических лиц используются счета ИП и ООО на УСН. Также с приемки рассылаются деньги на технички, далее на ИП. Преимущество данной схемы перед предыдущей в том, что используются счета субъектов предпринимательства, то есть можно отправлять деньги на них, поддерживая легенду реальной экономической деятельности. Минус в том, что все такие переводы подразумевают под собой ломку НДС, что в дальнейшем приводит к необходимости покупки бумажного НДСа и, как следствие, проблемам с налоговыми разрывами. Опять же необходимо постоянно держать баланс между платежами без НДС и транзитом на собственные приемки в соотношении 25/75.
3. Использование компании, деятельность которой подразумевает наличные расчеты с населением. Например, ломбарды или компании по приему цвет-чермета. Данные компании имеют право на снятие части своих оборотных средств с расчетного счета для выкупа материалов у населения. Данная схема требует большой документарной работы, знания процессов в данной отрасли бизнеса, где представлена такая компания, собственной инфраструктуры и безусловно хороших отношений с банкиром. Насколько мне известно, данная схема в настоящее время практически не используется. Возможно, разве что в регионах и региональных банках. Скорее такую схему сейчас используют как кэптивную при собственном отраслевом бизнесе.
4. Покупка «торгового кэша». Один из самых безопасных и надежных способов обнала. Наличные средства покупаются у компаний и ИП, которые торгуют за наличные. На строительных, продуктовых и вещевых рынках, строй-базах, карьерах, ресторанах. Наверное, каждый из нас сталкивался с ситуацией в ресторане, при которой вам официант с сожалением объявляет, что у них не работает POS-терминал и принимают оплату только наличными. Это и есть не что иное как аккумулялирование наличности для дальнейшей его продажи обнальным площадкам. Преимущество данной схемы в надежности, минимизации блоков, так как вы работаете с действующим хорошим бизнесом. Минусы — это себестоимость обнала. Продавцы торгового кэша давно осознали свою ценность и поднимают стоимость своего «товара» порой до процентных ставок услуг самой площадки. Как раз в данном случае с ними выгоднее работать по процентам сверху. Но есть способы увеличить прибыль площадки при такой схеме. Так как ваши приемки работают почти в белом бизнесе (получение перевода за товар — перевод денег за похожий товар — фиксирование прибыли на приемке), то у вас высокие шансы получить в банке кредитование. Это ваши свободные средства, которые можно использовать как в схеме «обнала через стол» по повышенному проценту, так и во вполне легальном вашем бизнесе. По сути, вы получили за счет своих клиентов ликвидность, которую можете применить, при должном таланте, в реализации собственных белых проектов.

Конечно, в большинстве случаев профессиональные площадки используют комбинированные схемы обнала, чтобы с одной стороны сократить риски, с другой максимизировать прибыль.

На схеме ниже я визуализировал унифицированную схему работы профессиональной площадки.



Теперь вы знаете, как работает площадка. А как же ее создать? Давайте по порядку.

1. **Создание приемки.** Как я уже писал, это важнейший элемент вашей структуры. От нее будет зависеть сколько вы привлечете клиентов, на какие суммы, как долго вы проработаете. Приемка это лицо вашего бизнеса. По ней будут судить о вашем профессионализме, опыте и надежности.

Есть 3 основных способа ее создать:

1 Способ. Зарегистрировать с нуля и «вырастить».

Трудоемкий, затратный и долгий процесс. Но в итоге данный способ себя многократно окупает. Для этого нам понадобится номинал, деньги и время. К выбору номинала на **приемку** подходите очень ответственно, с этим человеком при лучшем раскладе вам сотрудничать много лет. Я не буду сейчас останавливаться на этом. Это тема для отдельного большого материала.

При регистрации компании правильно подберите ОКВЭДы в зависимости от направления, в котором будете работать – СМР, строймат, транспортные услуги, оптовая продажа и т.д. Подойдите к этому ответственно и заранее все обдумайте. Указывайте только смежные ОКВЭДы. Если на каком-то этапе деятельности компании вы решите сменить ОКВЭД со «строительство и ремонт» на «оптовую торговлю чайным грибом», это не повысит вашу репутацию в банке и снизит рейтинг компании.

Сделайте сайт по виду деятельности. Не лендинг, сейчас это уже не работает. Полноценный сайт, с подробным описанием деятельности, заслуг, опыта и новостным разделом, своевременно пополняйте его, необходимо создать максимальную видимость активности. Создайте и используйте в официальной переписке только корпоративный почтовый ящик на домене сайта. Арендуйте городской номер и сделайте переадресацию себе на мобильный. Сделайте себе фирменные бланки с логотипом и реквизитами.

Название компании тоже очень важно. Не используйте утилитарные названия, типа «Вектор», «Ромашка», «Торговый дом» и т.п. Укажите в названии направление деятельности, например для строительной компании подойдет ООО «Строительная компания Новый Квартал».

При открытии расчетных счетов сразу дайте понять банку, что настроены на серьезное и долгосрочное сотрудничество, запросите у них побольше информации о различных услугах банка, таких как торговый эквайринг, овердрафт, подключите не самый дешевый тариф РКО.

Очень важен правильный выбор юридического адреса, просто его купить для регистрации **приемки** не подойдет. Необходимо арендовать физическое небольшое помещение, оборудовать его рабочим местом, а лучше несколькими (можно использовать старые нерабочие компьютеры и б/у мебель). Помните, что представители налоговых органов могут навестить вас в любой момент и проверить нахождение компании по адресу. Поэтому познакомьтесь с соседями, чтобы они в случае вашего отсутствия подтвердили, что компания располагается по адресу. Одна шоколадка в месяц девочке из соседнего офиса, обойдется вам дешевле простоя и замены адреса в случае признания его недействительным с внесением соответствующей пометки в ОГРН. Установите табличку на дверь с наименованием компании, адресом, телефоном и режимом работы.

После того как регистрационные действия завершены начинается следующий этап – прогрев. В идеале прогрев **приемки** должен длиться не менее года. Составьте план по прогреву. Основные его показатели должны быть направлены на органический рост выручки и прибыли компании. В первом месяце вы заработали 1 000 000, во втором 1 200 000 и т.д. Платите налоги больше установленной нижней границы в 1%. Делайте платежи на хозяйственные расходы: аренда, телефония, канцелярские товары и т.д. Если вам через 6 месяцев банк предложит овердрафт в 50 000 рублей, не отказывайтесь, платите своевременно проценты по нему. Запомните, что банк не откажется от клиента, который приносит ему прибыль. Повесьте на компанию основные средства, например, старый автомобиль, подойдут просто документы.

И вот пролетел незаметно год и несколько вложенных миллионов рублей в прогрев компании. Поздравляю, теперь вы можете использовать **приемку** по назначению – принимать деньги от клиента.

2 Способ. Купить готовую компанию.

Неплохой вариант, если **приемка** нужна срочно, например для срочного запроса клиента под какой-то важный контракт или экзотические назначения, либо в случае, если ваша

основная **приемка** слетела. Купить такую компанию можно в специализированных консалтинговых компаниях, которые занимаются куплей-продажей бизнеса. Не слушайте заверения продавцов о чистоте предлагаемой компании, внимательно все изучите сами. Запросите данные из налоговой, воспользуйтесь услугами пробивщиков, соберите полное досье и только после этого принимайте решение. После покупки не меняйте название и виды деятельности. Придумайте легенду о покупке бизнеса для банка. Обычно для банкиров смена собственника компании после продолжительного перерыва в ее деятельности стоп-фактор и особое внимание первое время. И да, все равно надо греть. Меньше, дешевле, но греть надо. Стоимость такой компании может достигать несколько миллионов рублей. Единственное ее преимущество — это скорость включения в работу.

3 Способ. Я называю его симбиот или режим паразита.

Данный способ получил в последнее время достаточно большое распространение, что даже указывается в методических рекомендациях ЦБ к банкам по контролю за сомнительными операциями. Он заключается в паразитировании (использовании) реального белого бизнеса в своих целях. Тут все просто, находим через знакомых, партнеров, клиентов, друзей владельцев бизнеса, у которых начинаются проблемы с ликвидностью, просадка по выручке, которые не позволяют поддерживать ковинанты кредитных договоров на установленном уровне. Предлагаем им заработать. Принять денежные средства от вашего клиента и сделать транзит по указанным вами реквизитам, при этом обещайте, что оставите ему какой-то процент от оборота по вашим платежам. Очень важно! Крайне не рекомендую раскрывать владельцу бизнеса истинную суть ваших платежей. Придумайте для него легенду, но никогда не говорите, что занимаетесь обналом.

2. **Создание техничек.** Технички — это расходный материал. Обычно их несколько десятков должно быть всегда под рукой. Конечно, их можно купить на рынке, но я все же предпочитаю регистрировать сам. Открывайте на них множество счетов и используйте их параллельно. Чем меньше вы прогоните по одному счету, тем дольше она проживет. Это база. Не переживайте, если ее расчетные счета улетят в блок, это все равно случится. На этот случай у вас должен быть всегда подготовлен план по выводу застрявших денег, подготовленные документы и письма. Реагируйте на запросы банков быстро и профессионально. Технички тоже нужно греть. Но не более месяца и небольшими суммами. Не тратьте на них много времени и денег. Очень важно понимать один нюанс, техничка, попавшая под 115-ФЗ, потащит за собой остальные, поэтому правильно стройте дерево платежей для того, чтобы, если полетит одна, не полетели все остальные.
3. **Бухгалтерское обслуживание и учет.** Обязательно под каждую свою **приемку** формируйте свою бухгалтерскую службу. Бухгалтер не должен видеть всей картины и всех ваших компаний. Желательно, чтобы он думал, что вы занимаетесь белым бизнесом. По бухгалтерскому обслуживанию техничек можно воспользоваться услугами аутсорсинга. Оплата в месяц обойдется вам не более 5 000 руб., а больше они обычно не «живут». Общий учет ваших платежей очень важен. Когда оборот вашей площадки достигнет хотя бы 300 млн рублей в месяц, а количество платежей между своими компаниями перевалит за 100 в день, легко будет потерять деньги на каких-либо счетах среди десятка ваших компаний. Не пренебрегайте учетом, фиксируйте все платежи. Старайтесь подготовить документы на каждый платеж еще

до его совершения, договоры, акты, ТТН, УПД всегда должны быть уже готовы, когда получите запрос банка на их предоставление.

4. **Служба безопасности.** Важный элемент, хотя и многими пренебрегаемый. Перевозить деньги, работать с номиналами и дропами, разборки с криминалитетом, поиск должников — все это функции вашей службы безопасности. Перефразируя известное выражение: не будешь кормить свою СБ — будешь кормить чужую. Опять же по этой теме можно написать большую диссертацию, поэтому пока ее оставляю для лучших времен.

Вот основные элементы площадки, конечно, есть еще направления работы с дропами, юристы. Можно долго писать о том, как обезопасить себя в работе, как общаться с банками, как вести себя на допросе в налоговой и полиции. Можно написать целую книгу о белом обнале, но вряд ли она выйдет в тираж.

Так что же в итоге по финансам. Стандартный доход площадки составляет 3-4% от входящих платежей. Средняя профессиональная площадка пропускает через себя порядка 300–400 млн в месяц. С учетом резервного фонда, необходимого на случай расчета с клиентами при блоках и потери денег, выплаты зарплат, постоянного обновления компаний, чистая прибыль, при указанных данных, обычно колеблется в районе 5–7 млн в месяц. Что не так уж и много, согласитесь.

На сегодняшний день порог входа в этот бизнес очень высокий, и дело даже не в деньгах. Создание с нуля площадки обойдется в 10 млн рублей. Основная проблема заключается в необходимом багаже знаний в различных направлениях бизнеса, банковской сферы, корпоративном праве. Представьте, что вы в одиночку управляете бизнес-холдингом в десятки, а порой сотни компаний, с оборотом 5 млрд рублей в год, где кроме вас никто не видит общей картины. Представляете уровень ответственности перед клиентами за десятки миллионов у себя на счетах, за которыми охотятся банки, налоговая, полиция и криминал, и уровень стресса владельца площадки.

Готов на ответить на большинство интересующих вас вопросов в чате Parabellum

Всегда ваш, «черный банкир» Finance 112