

Автор: Максим Беляев

Эффект банкрота

Можно долго рассуждать о значимости тех или иных событий в нашей жизни, но безусловно, свое банкротство вы запомните на всю жизнь.

Так произошло и с моим клиентом.

Если «что-то там» приходит, когда его не ждешь, то банкротство приходит вовремя, когда его очень ждут и надеются на него. В народе ходят разные истории про банкротство – кто-то говорит, что это избавление от долгов, а кто-то, что это яма, из которой невозможно выбраться. Тем не менее все сходятся в одном: банкротство – это возможность, возможность начать все заново. Мой клиент тоже решил, что хочет получить эту возможность.

Был август. Вроде еще лето, но мысли об осени уже подступают, а вместе с ними и грусть об уходящем лете. Есть тип людей, которые считают, что лето – это маленькая жизнь. Мой клиент был именно из таких людей, поэтому гулял, тратил, рисковал как в последний раз. Впрочем, он делал так каждое лето, а если сказать честно, то и не только летом. Всё складывалось обычно очень удачно. Бизнес рос, капитал накапливался и приумножался, а вместе с ним и инвесторы-кредиторы.

Но этим летом всё пошло не по плану. Прогорел большой проект, а на запуск нового не хватало вложений. К тому же очередной развод подкрался невовремя, и третья жена, как и две предыдущие, снова претендовала на часть доходов. Мой клиент не из робкого десятка, он не раз уже вылезал и не из таких передряг, поэтому сначала он не предавал большого значения этим событиям. К тому же у него была проверенная схема: продаю не совсем ликвидный актив, закрываю обязательства, а дальше ищу клиентов-инвесторов для очередного «успешного» стартапа. Каждому потенциальному клиенту он рассказывал про самый лучший проект, про доходность минимум 20 % годовых и в конце выдавал коронную фразу: «Это реально твой шанс». Всё усугублялось тем, что жил он в маленьком городе, где все друг про друга всё знали. И со временем людей, которые бы не участвовали с ним в проектах, оставалось всё меньше и меньше. А на «старичков» данная схема уже не действовала. Вскоре для многих он стал ассоциироваться с конем из мультфильма «Три богатыря» с его коронной фразой: «Отвечаю, это лучшая сделка, копыта закладываю». Однако надо отдать должное, он не был мошенником, деньги возвращал, правда, с трудом и по энное количество лет, но возвращал.

Кажется, тем летом схема первый раз дала сбой. Клиенты предательски не соглашались вкладываться. Может, проект был не совсем удачный или мой клиент терял сноровку, но в любом случае обстоятельства складывались не лучшим образом.

В состоянии уныния его часто спасал бар. Это была своего рода отдушина, место, где время останавливалось и проблемы переставали быть проблемами. Поэтому в этот раз он также устремился туда. За столиком справа уже сидела до боли знакомая компания, его бывшие и нынешние инвесторы, которых он почему-то называл друзьями, хотя связывало их только одно – желание получить деньги. Только у кого-то обратно свои, а у кого-то — вскоре обещанные. Краем глаза он заметил устремившиеся на него взгляды. Деваться было некуда, нужно было подойти к ним.

С самого начала разговор не завязывался, настроение было совсем не то, всё, что обычно отвлекало в баре, в тот момент как будто раздражало. Однако одну умную мысль из этой «псевдо-приятельской» беседы он вынес: «Иногда нужно сделать шаг назад, чтобы потом сделать два шага вперед». В тот момент к нему и пришла мысль «А что если стать банкротом и начать всё заново?»

Он знал о банкротстве немного, только то, что многие его товарищи по бизнесу-несчастью прибегали к этой процедуре и чувствовали себя вполне счастливыми людьми. Одни кайфовали на Бали, другие выводили всё свое имущество на родственников и продолжали ведение бизнеса. В его голове четко созрел план – банкротству быть!

Для меня до сих пор остается тайной, как он получил мои контакты и каким местом повернулась ко мне судьба, чтобы мы встретились.

Наша первая встреча случилась спустя полгода после того, как он решил вступить на путь банкротства. Ко мне в кабинет зашел коренастый мужчина, лет 40, на висках уже виднелась приличная седина, но это не прибавляло ему возраста, а наоборот, придавало мужества и уверенности. Речь была поставлена, чувствовалось, что он часто вел диалоги подобного типа. Он быстро ввел меня в курс дела, рассказал, что банкротство – это стратегический манёвр, вообще, у него всё хорошо с бизнесом, просто сейчас так надо. Это было его отличительной чертой даже на самом дне говорить, что он всё так и задумывал и сейчас так надо. Я сразу понял – работы будет много, но что насколько... в тот момент я даже еще не мог себе представить. Задача мне была поставлена максимально абстрактная – решить все проблемы с кредиторами.

Сказать честно, работать с ним мне нравилось, он был из тех, кто не названивал постоянно, не уточнял, как идут дела. Он полностью мне доверял, ну или просто не хотел сильно погружаться в эти дела. Была одна особенность в наших разговорах, как только речь заходила об оплате моих услуг, то моментально случались непредвиденные обстоятельства. Что мы только с ним не пережили, от банального «вас плохо слышно, перезвоню позже» до нетривиального землетрясения с извержением вулкана. Так сильно обстоятельства мешали ему расставаться с деньгами. Но деваться было некуда, чтобы осуществить гениальный план, нужен был юрист.

Процедура банкротства, на мое удивление, шла куда более гладко. Управляющий свой, крупные кредиторы спокойно включались в реестр, ничего не требовали, не задавали лишних вопросов. Кинутые бывшие приятели тоже были настроены довольно благосклонно. Я ненароком уж подумал, что меня подвела чуйка и это банкротство закончится быстро и без лишней крови.

Время бежало с неумолимой силой, я стал уже потирать руки и радоваться, что вот-вот истечет срок исковой давности для оспаривания сделок и всё наконец-то закончится. Мой клиент уже рассказывал, каким будет его новый бизнес и какую прибыль я смогу получить, став партнером в его суперпроекте. Да-да, он с уверенностью рассказывал мне, что банкротство научило его многому, что судьба дала ему второй шанс и он хочет отблагодарить меня, взяв инвестором в новый беспрецедентный проект. Но судьба не захотела видеть меня инвестором, поэтому преподнесла нам двоим свой урок.

И этим уроком оказался пробудившийся кредитор с суммой требования чуть больше 23 тысяч рублей, включение в реестр, которого в силу мизерного размера требования никто не контролировал и не помнил. Однако он, в свою очередь, очень хорошо помнил моего клиента и начал активно писать финансовому управляющему требования об оспаривании порядка 150 обособленных сделок на сотни миллионов рублей. Эта ситуация казалась просто абсурдной. Надо сказать честно, такой подставы не ожидал никто. Бумеранг банкротства был запущен.

В моей папке с документами это дело хранится под кодовым названием «эффект банкрота». По принципу «эффекта бабочки» – когда маленькие, казалось бы, незначительные события, оказывают большое влияние на будущее. Так произошло и с моим клиентом. Маленький кредитор, казалось бы, с незначительным долгом смог

превратить беспроblemное быстрое банкротство в затяжную историю, которая длится уже не один год. А я всё так и не стал инвестором суперпроекта моего уже постоянного клиента.