**Fasadowe przedsiębiorstwa**

Dzisiejszy mailing jest niewielkim fragmentem szkolenia Białych Kołnierzyków. Jest to fragment opisowy i prezentuje sztukę aranżu stosowaną przez oszustów tworzących pozory prężnie działających biznesmenów. **Jeden z głównych celów tego teatrzyku jest następujący: uzyskanie kredyt kupieckiego dzięki pozornej wiarygodności.** Nie wyprzedzajmy jednak faktów, lecz przejdźmy do samego opisu – jest on w sam raz do poczytania na niedzielę.

Aby stać się odpornym na sztuczki oszustów, należy je poznać. Jedną z podstawowych jest kreacja fasadowych przedsiębiorstw. Stworzenie na potrzeby oszustwa wiarygodnego i odpornego na płytką weryfikację podmiotu gospodarczego kosztować może zaledwie kilka-kilkanaście tysięcy zł, jedynie przy wysokobudżetowych projektach wydatki będą wyższe. Dokonanie wpisu w CEIDG, czyli otwarcie jednoosobowej działalności gospodarczej jest bezpłatne, natomiast najpopularniejszą spółkę z o.o. zarejestrować można obecnie z kapitałem zakładowym w wysokości 5 tys. zł, lecz w praktyce jedyne ponoszone koszty to opłata sądowa za wpis do Krajowego Rejestru Sądowego (250 zł) i opłata za ogłoszenie pierwszego wpisu w Monitorze Sądowym i Gospodarczym (100 zł), czyli łącznie 350 zł. Wniesienie kapitału zakładowego jest deklarowane, w związku z czym nie musi być on faktycznie deponowany na rachunku bankowym, a jedynie zaksięgowany jako wpłacony do kasy w gotówce, co sprawia, że nieuczciwi wspólnicy bez trudu mogą zawyżyć swój rzekomy stan posiadania np. do wzbudzających większe zaufanie 50 tys. zł. Wiąże się to dla nich tylko z poniesieniem wyższych kosztów podatku PCC odprowadzanego w wysokości 0,5% kapitału zakładowego zakładanej spółki pomniejszonego o opłaty sądowe. Zarówno w CEIDG, jak i w KRS-ie, wszelkich formalności można dopełnić online, co sprawia, że dyspozycyjność wykorzystywanego do tego celu słupa ograniczona zostaje do minimum, a jego wiedza o skali "prowadzonego" biznesu lub biznesów może być w zasadzie zerowa.

**Tynkowanie, czyli sztuka aranżu**

Największy koszt budowy przedsiębiorstw fasadowych to tzw. tynkowanie, czyli tworzenie wokół nich otoczki pozorującej zamożność, a tym samym wiarygodność gospodarczą. Skromność nie jest ceniona   
w świecie biznesu, stąd zaufaniem premiuje się ludzi sprawiających wrażenie wypłacalnych i pewnych siebie. Jeśli prezes, prokurent lub (niewymieniony w aktach KRS i nie ponoszący osobistej odpowiedzialności majątkowej, ale faktycznie zarządzający działalnością) dyrektor nosi drogie i odpowiadające dress codem do branży markowe ubrania oraz akcesoria, m.in. zegarki z górnej półki cenowej, zachowuje się niekiedy wręcz bezczelnie, nie przejawia żadnych oznak stresu podczas negocjacji, wciąż jest w pośpiechu i dostępny tylko na chwilę, sprawia wrażenie że wszystko i wszędzie może załatwić a każdy kontrakt jest "drobny", to inni przedsiębiorcy dążyć będą niekiedy za wszelką cenę do nawiązania współpracy z tak (pozornie) perspektywicznym kontrahentem. Bogactwo na pokaz skierowane jest do mniej zamożnych osób, gdyż miliony nie robią wrażenia na multimilionerach, za to wielkie na przedsiębiorcach z klasy średniej, którzy zarobili dość pieniędzy by jeździć wygodnym samochodem i nie przejmować się czesnym za studia dzieci, ale nie dość by nie myśleć o tym co zrobią za kilka lat i czy na pewno zdołają spłacić zaciągnięte kredyty. Konfrontacja z (znów pozornie!) silniejszym finansowo kontrahentem powoduje wysunięcie na pierwszy plan celu "złapania" klienta i podpisania umowy, spychając jednocześnie na drugi plan jej warunki, a na trzeci sprawdzenie wiarygodności człowieka i jego podmiotu gospodarczego. Błędnie uznaje się, że otoczka bogactwa to dostateczny dowód sukcesu. Przesunięciu priorytetów sprzyja nadpodaż rynkowa usług lub towarów przedsiębiorcy wytypowanego na ofiarę oszustwa. Gdy to on musi zabiegać o zbyt, skłonny jest godzić się na gorsze warunki współpracy, a gdy te wydają się korzystne (np. duże zamówienie, perspektywa stałej współpracy) priorytetem nie jest zawarcie uczciwego kontraktu, ale szybkie uchwycenie klienta, nim ten się rozmyśli lub znajdzie lepszą ofertę. Naturalną reakcją staje się próba ukazania spajających podobieństw, w tym podobnej bezproblemowości, czego skutkiem będzie (oczekiwane!) wytworzenie atmosfery, w której trudno okazać jakikolwiek niepokój, brak zaufania czy istotną rolę podpisywanego kontraktu dla naszego budżetu - a przecież o drobiazgach nie warto zbytnio dyskutować, zabezpieczać ich czy dopytywać. Bogaty człowiek wydaje się sam w sobie gwarantem wypłacalności, od niego komornik szybko zdołałby wyegzekwować pieniądze, a skoro tego nie robi (na co wskazuje zamożność) to znaczy, że długów nie ma, a więc rozlicza się rzetelnie z kontrahentami. W ten sposób często błędnymi skrótami myślowymi akceptujemy cudzy zafałszowany wizerunek i jego dominującą rolą w negocjacjach, samemu stając się stroną zabiegającą o uwagę.

Wróćmy do tynkowania przedsiębiorstw. To od środowiska operowania oszusta zależy wiarygodność jego wizerunku. Podstawę stanowią nieruchomości. Poważny biznesmen nie spotyka się z klientami na parkingach ani w fast-foodach. O ile dopuszczalny jest business lunch w dobrej restauracji albo połączone z prezentacją spotkanie na miejscu realizowanej inwestycji, to co do zasady w odwodzie zawsze pozostaje reprezentacyjne biuro ponownie wywołujące skrót myślowy - nieruchomości są drogie, a ta wygląda prestiżowo, więc mój kontrahent musi być wiarygodnym partnerem biznesowym. W praktyce wynajęcie lokalu biurowego w centrum miasta, w okazałej mieszczańskiej kamienicy lub w nowoczesnym biurowcu, to wydatek możliwy do zamknięcia w kilku tysiącach zł. Sprzyja temu krótka żywotność przedsiębiorstw wykorzystywanych do oszustw - dawniej ich egzystencja trwała około 2-3 lat, dziś przeciętnie 3 miesiące, a oszust oczywiście nie przejmuje się zawartymi długoterminowymi umowami, chętnie korzysta też z promocyjnych cen pierwszych miesięcy. Pozorowaniu zamożności sprzyja wykorzystywanie powierzchni współdzielonych, takich jak duże sale konferencyjne dostępne także dla najemców małych gabinetów. Rzadko odwiedzający takie miejsca przedsiębiorcy odnoszą mylne wrażenie, że całe piętro należy do ich rozmówcy, często też nie odróżniają oni najmu biur od prawa własności, co niekiedy bywa zwodniczo, mimochodem sugerowane im w prowadzonych rozmowach, a uwiarygadniane spoufalaniem się z przypisaną do całego obiektu recepcjonistką czy innymi pracownikami. Wydatek na wynajem biura rozwiązuje też problem z urzędami skarbowymi, które kilka lat temu rozpoczęły weryfikację podatników rejestrujących się jako czynnych vatowców, a tak przygotowane tło w zupełności potwierdza faktyczne prowadzenie działalności i wiarygodność.

Kolejny wydatek to pojazdy. To jakim samochodem kontrahent przyjedzie na negocjacje od razu może ustawić hierarchię ważności. Z tego powodu zawodowi oszuści werbujący podwykonawców do budowy dróg i autostrad, odbiorcy hurtowych ilości płodów rolnych czy dowolnych innych towarów w kredycie kupieckim, przed spotkaniami wypożyczają bardzo drogie pojazdy. Inwestycja w sportowe auto lub luksusową limuzynę to wydatek od kilkuset zł do paru tysięcy za dobę, np. koszt wynajęcia na jedną dobę wartego ponad pół miliona Porsche 911 Carrera 4S to około 2 tys. zł, zaś przy wynajmie długoterminowym, np. na miesiąc, koszt ten spaść może do kilkuset zł za dzień (kaucja jest zwracana, więc nie stanowi kosztu). Bentley Continental o wartości około miliona zł dostępny jest w cenie około 1,5 tys. zł za dobę i 10 tys. za tydzień. Zaletą takiego uwiarygodnienia jest możliwość wynajmu na dane osobowe jednego słupa, a następnie wykorzystanie pojazdu w kilku miejscach do uwiarygodnienia wielu różnych fasadowych przedsiębiorstw. Nikt nie sprawdza dowodu rejestracyjnego kontrahenta, a trudno dyskutować o "marnej" kwocie 50 tys. zł na fakturze, gdy druga strona przyjeżdża na spotkanie samochodem droższym niż nasze mieszkanie. W razie założonych dłuższych interakcji inwestycja przybiera postać leasingowania zwykle mniej reprezentacyjnego, ale nadal stosunkowo drogiego pojazdu, który w przypadku porzucanych przedsiębiorstw zarejestrowanych na słupa bywa rozkręcany i sprzedawany na części, a w innych wariantach niekiedy zgłaszana jest jego kradzież. Sam przychód z tego źródła wystarcza do pokrycia wydatków na stworzenie fasadowego podmiotu, a niektóre marki zapewniają sprawcy wręcz odczuwalny zysk.

Im więcej personelu, tym wiarygodniejszy kontrahent - chodzi tu zarówno o fizyczną obecność pracowników, jak i liczbę nazwisk udostępnionych w materiałach marketingowych. Jeśli podmiot może sobie pozwolić na utrzymanie 30 osób, to musi być rentowny. Obecność kadry, ponownie skrótem myślowym, oznaczać ma regulowanie bieżących rachunków, co wydaje się potwierdzać rozliczanie pensji. Tymczasem duża ilość nazwisk i przypisanych do nich numerów telefonów na stronie opierać może się o dane zupełnie fałszywe i prowadzące do linii voipowskich (oszustwo twarde) albo dane prawdziwe, ale osób zatrudnionych na podstawie nieozusowanej umowy o dzieło lub w obsłudze handlowej rozliczenie prowizyjne. Temu ostatniemu sprzyja obecnie potencjał uwolniony przez nierejestrowaną działalność gospodarczą, co z powodzeniem zastępuje prowizyjne umowy zlecenia. Osoby nawiązujące współpracę z przedsiębiorcą działają w dobrej wierze, liczą na zarobek świadcząc usługi np. regionalnego przedstawicielstwa handlowego lub dołączając własne usługi do jego oferty w charakterze specjalisty. Prawdziwe, w pełni weryfikowalne życiorysy tych drugich zwiększają wiarygodność fasadowego przedsiębiorstwa, a w przypadku tych pierwszych liczy się wyłącznie masa ludzka, której doświadczenia nikt nie będzie sprawdzał - liczy się tylko to, że na stronie www można znaleźć przypisanego do niemal każdego powiatu "Jana Kowalskiego", z którym można porozmawiać o ofercie. Spółki-krzaki kojarzą się wszystkim z niewiarygodnym podmiotem prowadzonym w suterenie, której nie stać na pracownika, więc szeroka kadra od razu rozwiewa tego typu obawy.

Jedynym faktycznie ponoszonym kosztem pracowniczym jest zatrudnienie na podstawie umowy o pracę asystentki zarządu lub właściciela, zazwyczaj atrakcyjnej i młodej. Jej kompetencje zawodowe i potencjał intelektualny odgrywają w takim przypadku trzeciorzędne znaczenie, liczy się jedynie aspekt reprezentacyjny. Taka pracownica jest też zwykle dużo tańsza od starszych i doświadczonych koleżanek, nie zależy jej na ZUS-ie i chętnie akceptuje umowy "śmieciowe", a że jest potrzebna w tle biura jedynie parę razy w tygodniu, zgadza się pracować za niewygórowane wynagrodzenie.

We współczesnym biznesie poza światem rzeczywistym równie ważny jest wizerunek wirtualny, ujednolicony z estetyczną szatą graficzną wizytówek firmowych i logo. Przeciętny przedsiębiorca poniżej 40 roku życia w pierwszej kolejności odwiedza nie siedzibę potencjalnego kontrahenta, ale jego stronę www. Choć tę na poziomie międzynarodowej korporacji jest w stanie dziś przygotować zdolny nastolatek, to nadal dobór odpowiednich grafik i zachęcająco opisana oferta najczęściej decydują o nawiązaniu kontaktu, a to najważniejszy krok na drodze do podpisania kontraktu. Coraz częściej ofiar oszustw poszukuje się poprzez selekcję reklam na portalach społecznościowych, co może niskim kosztem "osaczyć" wybraną grupę zawodową, mieszkańców konkretnego regionu albo imiennie wytypowane ofiary, które nie wiedzą, czy wciąż wyświetlające się sponsorowane posty to ogólnokrajowa, wysokobudżetowa kampania, czy też ich zasięg został celowo ograniczony do parametrów tak wąskich, że wyświetla się garstce odbiorców.

Bardziej ostrożni kontrahenci nie są podatni na sam aspekt wizualny, dla nich ważną rolę odgrywa faktyczne doświadczenie, które można odpowiednio, nienachalnie przedstawić właśnie w zakładkach na stronie www. Powszechnie przyjmuje się, że im starszy podmiot gospodarczy, tym wiarygodniejszy. Symulacja partnera o ustabilizowanej pozycji na rynku jest prosta przy założeniu odbiorcy informacji, który nie potrafi interpretować zawartości akt KRS ani sprawozdań finansowych. Płytką wiarygodność budują spółki z o.o. i akcyjne dostępne w wolnej sprzedaży z tzw. ferm spółek, oferujących "świeże" i zarejestrowane w minionych latach spółki, zwykle już zgłoszone jako podatnicy VAT-czynni. Koszt kilkuletniej spółki oscyluje wówczas w granicach 3 - 6 tysięcy zł, jej zaletą jest brak jakichkolwiek zobowiązań, ale wadą wynikający z tego brak jakichkolwiek obrotów, a także masowo wykorzystywany na cele rejestracyjne adres, zarząd i udziałowcy lub akcjonariat. Prosta weryfikacja w internecie i lektura KRS-u potwierdza, że spółka co prawda nie jest "nowa", ale i nigdy nie funkcjonowała w obrocie gospodarczym. Niemniej jednak zawsze większe zaufanie wzbudza adnotacja w dziale "o nas": *spółka powstała w styczniu 2017 roku*, niż *w zeszłym tygodniu*.

Dużo większą wiarygodność przejawiają stare spółki, które w minionych latach faktycznie prowadziły działalność gospodarczą i to w tej samej branży. Ludzie z różnych przyczyn pozbywają się udziałów w starych spółkach - z powodu zaawansowanego wieku, przebranżowienia, wyjazdu za granicę, a najczęściej z powodu nieuniknionej niewypłacalności. Najniższą cenę udziałów i akcji przejawiają te nieposiadające żadnych środków trwałych, które do oszustwa zwykle nie są potrzebne. Obecnie za kilka tysięcy zł kupić można prawo własności do podmiotów, których historia zaczynała się jeszcze na początku III Rzeczypospolitej w Rejestrze Handlowym B. Niekiedy nawet nie trzeba za nie płacić, a można jeszcze zarobić - każdy chociaż raz widział ogłoszenia o rozwiązywaniu problemów z niewypłacalnymi spółkami. Za opłatą ich nabywca bierze na siebie zmianę zarządu i rozwiązanie problemu z wierzycielami. Część z takich ofert to oszustwa, nabywca inkasuje pieniądze, po czym w zgodzie z przepisami występuje z wnioskiem o ogłoszenie upadłości, co w żaden sposób nie zwalnia poprzedniego zarządu od odpowiedzialności karnej ani finansowej. Niektórzy nabywcy mają jednak inny cel - chcą skupić z rynku za bezcen wierzytelności, co niekiedy możliwe jest za procenty lub nawet promile ich nominalnej wartości, i w ten sposób reaktywować spółkę. W zależności od wybranego scenariusza działania wierzytelności posłużyć mogą do konwersji do udziałów, co oznacza ogromny wzrost kapitału zakładowego i pozorne "dofinansowanie", np. z 50 tys. zł do 500 tys. zł, albo do późniejszego wyprowadzenia przychodów. Podmiot świadczy dowolne usługi z udziałem podwykonawców lub obraca towarem uzyskiwanym w kredycie kupieckim, a w momencie, w którym na jego rachunkach bankowych pojawi się zadowalająca kwota, inna współpracująca osoba występuje za pośrednictwem komornika o zapłatę, ten zaś zajmuje konto bankowe wraz z zawartością. Nim to nastąpi, reaktywowana spółka może na swojej stronie chwalić się, zgodnie z prawdą, działaniem na rynku od 1991 roku, zatrudnianiem w ciągu ostatnich trzech dekad ponad 500 pracowników i obrotami łącznymi przekraczającymi 136 milionów zł. To oczywiście suche liczby, ale odpowiednio przedstawione i poparte historycznymi stronami z rejestru handlowego sprawiają wrażenie rzetelnego kontrahenta o wieloletniej tradycji branżowej. W przypadku zbieżnych branż, np. projektowej czy budowlanej, ozdobą historii będą ciekawostki w postaci faktycznie przywłaszczonych cudzych dokonań, np. wzniesionych obiektów lub wykorzystywanych dawniej historycznych fabryk czy hut. Wiarygodność tę może obalić kontrola sprawozdań finansowych (np. część obrotów przypadająca na czasy "taniej" złotówki sprzed denominacji, zerowe obroty w ostatnich kilku latach) i akt KRS zawierających informacje o zaległościach, konwersji wierzytelności do udziałów czy zupełnej zmianie struktury właścicielskiej.

Dalszym czynnikiem uwiarygadniającym są wszelkiego typu referencje i listy klientów. Przejęcie historycznie aktywnych podmiotów umożliwia posłużenie się nazwami dawnych kontrahentów, natomiast współcześnie aktywne podmioty często należą do siatek podobnie działających przedsiębiorców, którzy wzajemnie uwiarygadniają się przed zewnętrznymi klientami (potencjalnymi ofiarami przestępstw). Wielki sentyment w Polsce wzbudzają referencje od zachodnich zagranicznych podmiotów gospodarczych, w tym spółek brytyjskich, amerykańskich czy zarejestrowanych na prawie państw egzotycznych, w tym rajów podatkowych. Są one o tyle niepewne, że w części z nich dokumenty rejestracyjne podlegają utajnieniu, w związku z czym nie wiadomo, kto jest ich właścicielem i kiedy zostały założone. W przypadku np. Wielkiej Brytanii standardem pozostaje korzystanie z instytucji udziałowców nominowanych, którzy użyczają swojej tożsamości lub firmy do ujawnienia w publicznie dostępnym rejestrze Companies House (odpowiednik polskiego KRS), podobne rozwiązanie oferuje część stanów USA, m.in. słynący z dyskrecji i zerowej stawki podatku dochodowego Wyoming. Oznacza to, że referencje polskiej spółce może wystawić spółka należąca do tej samej osoby. Mimo tego "czar" transatlantyckich kontaktów handlowych skutecznie kształtuje strukturę tynku na fasadowym przedsiębiorstwie, do tego czyni to relatywnie tanio - spółkę brytyjską zarejestrujemy on-line za kilkaset zł, natomiast spółka amerykańska to wydatek rzędu paru tysięcy zł. Wizerunek przedsiębiorcy zwiększa również cyniczna gra działalnością charytatywną, która przybiera niekiedy postać deklaracji stałego przekazywania części przychodów na określony cel, np. dom dziecka, hospicjum lub fundację. Ludzi wrażliwych na cudzą krzywdę dużo rzadziej podejrzewa się o nieuczciwe zamiary, a sam koszt inauguracji takiej współpracy to drobna kwota rzędu np. 2 tys. zł.

Czas potrzebny na powołanie lub przejęcie fasadowej spółki kapitałowej to od 2 do 4 tygodni. W tym czasie może zostać zarejestrowany nowy lub przejęty stary podmiot gospodarczy, zmieniony jego zarząd i adres, utworzona strona www, wynajęte w korzystnej (w tym w promocyjnej) cenie biuro, zatrudniona asystentka, nawiązane współprace z reprezentantami regionalnymi i podwykonawcami, wytypowana odpowiednia wypożyczalnia samochodów lub firma leasingowa. Następnym etapem jest poszukiwanie ofiar oszustwa, w tym tzw. "łowienie siecią" według grupowych kryteriów określających optymalnego pokrzywdzonego (np. dostawcy jabłek zainteresowani eksportem do byłych republik poradzieckich) albo "łowienie wędką" konkretnej, zawczasu wytypowanej osoby, w tym poprzez wykorzystanie rekomendacji wspólnych znajomych. W razie braku uważnej lektury akt KRS (z pełnym zrozumieniem ich treści), rozstrzygające okaże się pierwsze wrażenie, a to ukaże prężnie działającą spółkę kapitałową, jej bogatego dyrektora i liczną kadrę, która od lat z powodzeniem działa na danym rynku i cieszy się szacunkiem kontrahentów nawet z Ameryki.

**No i to byłoby na tyle na dziś.** Jak już wspominaliśmy, jest to tylko niewielki fragment naszego szkolenia – samego tekstu w module *„Jak nie dać się oszukać”*, poświęconego tylko tej tematyce, jest bowiem aż 150 stron. Nie będziemy go dziś reklamować, ale wspomnimy tylko, że niedługo ruszymy z kolejną turą sprzedaży.

***Z pozdrowieniami***

***Ekipa Białych Kołnierzyków***