

Юридические услуги

«Прежде чем идти на реструктуризацию, надо понимать, что она может рассматриваться с точки зрения законодательства о банкротстве»

Интервью

Вопрос управления долгами и работы с просроченными платежами стал центральным не только для банковской системы. Управляющий партнер юридической фирмы «РАУД» АЛЕКСАНДР МИТИН поделился с „Б“ своими взглядами на перспективы взаимодействия юридических компаний с финансовыми институтами.

— В каких направлениях сейчас, на ваш взгляд, концентрируется спрос на юридические услуги?

— В настоящее время со стороны клиентов мы наблюдаем высокий спрос на судебное представительство по делам, связанным с ненадлежащим исполнением обязательств, много обращений по вопросам защиты интересов в рамках процедуры банкротства и экспертного сопровождения реструктуризации задолженности. Актуальны и вопросы, связанные с реализацией проблемных активов.

— Чаше на чьей стороне приходится выступать?

— Мы — компания независимая, давно работаем на рынке, являемся одними из лидеров в своей сфере, поэтому нас знают и к нам обращаются как банки, так и проблемные заемщики, и инвесторы, которые заинтересованы в приобретении или санации «проблемного актива». При этом мы никогда не изменяем своему основному правилу, мы работаем всегда на стороне клиента, который обратился к нам за помощью.

Поэтому если клиент — кредитор, мы предлагаем ему те стратегии, которые позволят максимально защитить его имущественные интересы, если клиент не справляется с обслуживанием долга и имеет признаки банкротства, то мы предложим варианты судебной защиты и предложим использовать предусмотренные законом процедуры, направленные на урегулирование претензий кредиторов.

Разработка стратегий и их реализация осуществляются строго в соответствии с законодательными рамками и на основе актуальной правоприменительной судебной практики.

— Есть ли среди ваших клиентов финансовые организации? Банки вроде бы не торопятся сотрудничать со сторонними организациями в решении накопившихся проблем с долгами — очень осторожно подходят к выбору партнеров. К вам с какими-то инициативами выходили?

— У нашей компании, конечно, есть положительный опыт сотрудничества с рядом российских и иностранных банков, а также лизинговых компаний. Форма сотрудничества различна — это отдельные договоры или соглашения по конкретному проекту, или вариант аккредитации.

Что касается политики привлечения внешних консуль-



тантов, то у различных банков она разная. Крупные банки, в том числе с государственным участием, проводят аккредитацию и отбор юридических компаний, банки региональные или с небольшой филиальной сетью предпочитают ограниченный круг консультантов, также достаточно банков, которые предпочитают использовать внутренние ресурсы или создают «копийную» специализированную структуру. Еще не прошло достаточно времени для того, чтобы определить, какая политика наиболее эффективна.

Относительно ситуации на рынке в целом надо подчеркнуть, что на сегодня стабилизация не наступила, и временные записи не повод для успокоения, не надо впадать в эйфорию. Последствия кризиса в следующем году будут сказываться еще значительно.

Волна банкротств только набирает обороты, и банкам, и заемщикам необходимо быть профессионально подготовленными к данной ситуации. Статистика арбитражных судов также говорит о том, что в первой половине 2010 года количество дел резко увеличилось по сравнению с 2009 годом. Стоит отметить специфику текущих банкротств: они стали значительно сложнее с профессиональной точки зрения, на практике приходится сталкиваться со злоупотреблениями со стороны должников и откровенными случаями преднамеренных банкротств.

Можно сказать, что количество дел о банкротстве и необходимые требования к качеству услуги должны привести к активному сотрудничеству кредитных организаций и внешних консультантов.

— Понятно, что последствия кризиса отстоят во времени от причин, его породивших. То же правило распространяется на процесс банкротства и связанные с ним судебные разбирательства. На каком временном этапе подключаются к работе юристы?

— Мы рекомендуем нашим клиентам проводить мониторинг платежеспособности контрагента — не ждать, когда наступит дефолт и заемщик перестанет выходить на связь и совершать какие-то платежи. Есть открытые источники и определенный алгоритм, по которому можно заблаговременно понять, что предприятие начинает сталкиваться с проблемой неплатежей. Соответственно, и у предпринимателей, и у банков есть инструменты судебного урегулирования долга — это опять же возможные варианты реструктуризации, участие третьих лиц, привлечение дополнительного финансирования или обеспечения долга.

С точки зрения непосредственно процедуры взыскания — кредитор после соблюдения претензионного порядка подает иск в арбитражный суд. Суды на сегодняшний день перегружены, что значительно удлиняет сроки рассмотрения дела и, в конечном счете, может сказаться на эффективности исполнения судебного решения. Если решение вынесено и вступило в законную силу, то у кредитора есть выбор — либо обращаться к судебным приставам за исполнением данного решения, либо обращаться в суд с заявлением о банкротстве, выдвигать кандидатуру управляющего,

который будет под контролем собрания кредиторов обеспечивать сохранность и реализацию имущества должника.

При выборе способа взыскания необходимо помнить, что на сегодняшний день закон позволяет должнику опередить кредитора, самостоятельно начать процедуру банкротства.

К сожалению, недобросовестные должники этими правами злоупотребляют, и кредиторы впоследствии сталкиваются с серьезными проблемами по реальному взысканию задолженности. — Из новелл законодательства, которые должны облегчить процесс урегулирования споров, одной из самых заметных стал законопроект об альтернативном урегулировании споров. Какие возможности открывает медиация?

— Институт медиаторства у нас в стране пока только зарождается. Сейчас его развитие находится на этапе, когда люди только еще узнают, что это такое. Медиация призвана упростить процесс разрешения конфликтов, но сама по себе простым механизмом не является — ведь она предполагает вовлеченность обеих сторон, которые находятся в конфликте, готовности этих сторон разрешить конфликт, ответственность за принятые решения и их исполнение. Главный плюс этого процесса, безусловно, скорость. Если стороны готовы к конструктивному диалогу, то на этот процесс уйдет меньше времени, чем на судебное разбирательство. Нейтральность посредника при переговорах позволяет системно подойти к разрешению спора — ведь работа медиатора заключается именно в сопровождении самого процесса, соблюдении правил баланса интересов сторон, возможности убрать и переработать тот эмоциональный фон, который присутствует при каждом конфликте.

— А какие обязательства в ходе переговоров берут на себя стороны?

— Медиация — процесс добровольный, и каждая сторона, а их может быть как две, так и более, должна прийти на процесс добровольно, принимать решения добровольно и самостоятельно предлагать варианты решения. Из процесса можно выйти — это дело опять-таки добровольное. Отсюда и исполнение принятых решений происходит по воле сторон. Суть медиации в том, что не нейтральный посредник принимает решение, а стороны сами его определяют. Если медиация проведена правильно, а стороны участвуют в процессе по собственному желанию, то тогда уже исполнимость следует из этого факта. Если есть такая необходимость, то стороны могут оформить достигнутые договоренности в форме мирового соглашения или в произвольной форме с заверением у нотариуса.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

Куда податься молодому юристу

В условиях конкуренции диплом ведущего вуза — лучший старт для карьеры

Кадры



Выпускники юридического факультета точно знают, что их карьерные перспективы в этой стране безграничны

Взгляд со стороны: ОПЫТ ГЕРМАНИИ

КРИСТОФ ДЕНГЛЕР, советник, глава немецкой практики в российском офисе юридической фирмы «Маннгеймер Свартлинг», заместитель председателя исполнительного комитета Ассоциации европейского бизнеса на Северо-Западе России

Во время финансового кризиса многие юристы в Германии потеряли свое рабочее место из-за сокращения штата сотрудников. В настоящее время, по данным статистического ведомства Германии, в стране около 235 тыс. юристов, более 150 тыс. из которых работают адвокатами. Наиболее перспективным для молодых юристов является экономический сектор.

Количество юристов постоянно растет: по сравнению с 1996 годом оно увеличилось практически вдвое. Соответственно, все больше кандидатов приходится на одну вакансию юриста. Поэтому очень большую

роль для поиска работы играет оценка как и первого, так и второго собеседования — чем лучше оценка, тем больше возможностей на рынке трудоустройства.

Несмотря на то, что ежегодно в Германии выпускаются 11 тыс. молодых специалистов, в то время как всего лишь 6 тыс. юристов каждый год выходят на пенсию, перспективы на рынке есть, особенно для специалистов в секторе трудового права, а также правовых норм, регулирующих отношения несостоятельного должника и кредитора.

Для компании важны хорошие юридические знания и навыки кандидата, а также своего рода «юридическая чуткость», так как сейчас в основном возникают не решенные судами юридические вопросы, ответы на которые необходимо разрабатывать. Также большую роль играет знание английского языка, и лично с моей точки зрения — знание немецкого языка.

Профессия «юрист» не только звучит солидно, но и обещает денежное место работы, чем привлекает множество как вчерашних школьников, так и более зрелых искателей счастья на юридических факультетах.

Истории успеха Плевако и Кони стали классикой, а телегенные фигуры Павла Астахова и Михаила Барщевского способствуют стабильно высокому спросу на диплом юриста на современном этапе развития российского общества. Впрочем, с 90-х годов вместе с волной спроса не утихают и споры о переиз-

бытке обладателей дипломов и трудностях их трудоустройства. Финансовый и кадровый кризис должен был в очередной раз очистить рынок и отделить профи от дилетантов.

Подъем из руин

Оценивая тенденции на рынке труда, генеральный директор агентства «1000 кадров» Мария Маргулис отмечает, что спрос на молодых юристов в 2010 году выше, чем в кризисном 2009-м. Это связано с оживлением экономики в целом. Теперь юристы, в том числе молодые, могут быть востребованы не

ПРАКТИКА: РОССИЙСКАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

МИХАИЛ БОЙЦОВ, управляющий партнер юридической компании Rightmark Group

Спрос на молодых юристов, безусловно, есть. Формируют его в основном юридические фирмы, а также компании, имеющие или желающие иметь не просто штатного юриста, а юридическое подразделение — пусть даже из двух сотрудников. Объяснение очевидно: отсутствие у молодых юристов опыта практического применения имеющихся знаний не позволяет предпринимателям полностью довериться им. В то же время нередко один юрист в компании не справляется с возложенными на него задачами в силу их большого количества и необходимости самостоятельно выполнять «черновую» юридическую работу. Именно на должность «подмастерья», помощника юриста чаще всего и приглашаются выпускники вузов и студенты последних курсов.

Юридические фирмы также берут на работу молодых специалистов. Цели две: первая — желание сэкономить на зарплате. На рынке хорошо известны компании — кузницы кадров, где регулярно принимают на работу молодежь на небольшую зарплату. Через какое-то время, набравшись опыта, эти сотрудники уходят туда, где больше платят, а на их место принимаются новые такие же молодые юристы.

Вторая цель — выращивание собственных кадров. Если в процессе работы молодой сотрудник проявит себя, покажет серьезную теоретическую подготовку, то есть наличие потенциала, то юридическая фирма будет стараться вырастить из него грамотного полноценного юриста «для себя». В этом случае молодому сотруднику будут регулярно повышать зарплату и предоставлять «социальный пакет» в виде премий, оплаты за счет компании дальнейшего обучения и повышения квалификации.

только юридическими компаниями, но и корпоративным бизнесом.

Другие эксперты согласны с тем, что отрасль оказалась серьезно затронута кризисом. Так, Наталия Щеголева, консультант по подбору персонала компании АНКОР в Санкт-Петербурге, отмечает, что в кризисное время спрос на молодых юристов был небольшим. Однако в последнее время компании все чаще и чаще говорят о том, что у них есть потребность в новых специалистах. Госпожа Щеголева объясняет эту тенденцию увеличением объема работы, новыми проектами и компаниями. При этом она констатирует, что пока предложение со стороны кандидатов намного выше спроса, предъявленного со стороны нанимателей.

Директор петербургского филиала портала HeadHunter Юлия Сахарова отмечает, что в результате кризисных явлений сократилось количество вакансий юристов, стали востребованы другие специализации, значительно уменьшилась потребность в выпускниках непрофильных вузов, тем более без опыта работы. По данным компании, к концу 2008 года потребность в молодых юристах без достаточного опыта работы, выраженная в количестве открытых вакансий, сократилась до 20–25% от докризисного уровня. Немного увеличившись в течение 2009 года, в настоящий момент количество таких вакансий достигло лишь 55–60% от уровня августа — сентября 2008 года.

Спрос на юристов сейчас невелик, конкуренция среди юристов существенно возросла, а количество вакансий

резко сократилось, соглашается старший юрист компании «Маннгеймер Свартлинг» Сергей Федоров. Он отмечает, что многие компании традиционно набирают себе на временную стажировку молодых юристов, которые стоят дешевле. Это объясняется тем, что во время стажировки можно узнать, насколько качественно подготовлен молодой юрист. И «если человек окажется достойным, его можно оставить на постоянную работу», — подчеркивает господин Федоров. При этом в последнее время заметно увеличились запросы молодых специалистов в отношении условий труда, в том числе и зарплаты. Параллельно с этим на рынке появилось значительное число свободных опытных юристов после волны сокращений. Их запросы более умеренны по сравнению с тем, что было до сокращений, и молодым специалистам сложно конкурировать с этой категорией коллег. Сергей Федоров отмечает, что при таком выборе предпочтение отдается опытным специалистам, которых не надо обучать.

Под брендом вуза Мария Маргулис подчеркивает, что, учитывая общее большое количество вузов и их студентов, количество выпускников по целому ряду специальностей, включая юриспруденцию, очевидно, превышает спрос, тем самым обостряя конкуренцию среди выпускников вузов. «Успешно найти хорошую работу и закрепиться в компании смогут только активные, высокомотивированные и образованные молодые специалисты», — поясняет она.

(Окончание на стр. 16)

RIGHTMARK GROUP
Правовая безопасность бизнеса.

- ✓ коммерческая практика
- ✓ корпоративная практика
- ✓ практика судебных споров
- ✓ практика недвижимости и градостроительства
- ✓ семейная и наследственная практика
- ✓ практика международного права

Rightmark group выходит за пределы традиционного правового консалтинга, предлагая не просто юридические, но бизнес-решения.

Телефон / факс: +7 (812) 676 03 05
196191, Санкт-Петербург, пл. Конституции, д.7, оф. 612
www.rightmark-group.ru

НЭОЦЕНТР
КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА

БОЛЬШЕ ЧЕМ КОНСАЛТИНГ

ФИЛИАЛ РАБОТАЕТ С 2005 ГОДА

Консалтинговая группа «НЭО Центр» — лидирующая российская компания, специализирующаяся на оказании услуг по направлениям:

- оценка бизнеса и всех видов активов
- инвестиционное и финансовое консультирование
- структурирование инвестиционных проектов и мониторинг их реализации
- стратегическое и управленческое консультирование
- юридическое консультирование
- консультирование по вопросам купулки и продажи банков

Консалтинговая группа «НЭО Центр»:

- аккредитована в ведущих российских и международных банках
- сотрудничает с организациями различных отраслей и направлений деятельности (более 1500 клиентов)

190068, Россия, Санкт-Петербург, Проспект Римского-Корсакова, д. 2

+7 (812) 337-22-37
www.neoconsult.ru