

Любой проект — это риски. Но одно дело недополучить прибыль, а совсем другое — рисковать вложениями. Инвесторы, защищая свой капитал, перед тем как тратить деньги, привлекают специалистов для полномасштабной оценки объекта приложения средств, чтобы исключить все неприятные сюрпризы.

Правовой анализ

услуга

Любая сделка является правовой конструкцией, а возводят ее строители-юристы. Именно они способны выступить гарантами правовой безопасности и стабильной реализации проекта, помочь избежать судебных и административных споров и защитить от финансовых потерь. Для минимизации рисков, а по возможности и их полного исключения, проводится процедура due diligence, которая по своей сути является расширенной юридической проверкой приобретаемого актива и обстоятельств его «биографии» — истории возникновения и смены собственников. Институт данной проверки возник как защита участников от недобросовестности одной из сторон сделки, возможно, использовавшей для создания объекта сделки или его приобретения преступный капитал. Сейчас занятые в проверке специалисты больше внимания обращают не на криминальный след, а скорее на юридическое наследство которое может достаться приобретателю — долги и обязательства, а также соответствие сделки нормам законодательства.

Многосоставная сделка
Для последовательного исключения рисков специалисты предлагают структурировать процесс сделки — разбив его на составляющие. При этом, конечно же, юридические консультанты упирают на то, что без них дело встанет — ведь на каждом этапе свои риски и каждая стадия требует квалифицированной правовой



ЮРИИ МАРИЯНОВ

поддержки. Владислав Мазурок, директор департамента юридического консультирования и филиала консалтинговой группы «НЭО Центр» в Санкт-Петербурге, выделяет этапы инвестиционного проекта, требующие привлечения юридической экспертизы: подготовка и согласование условий соглашения о намерениях, due diligence, подготовка проекта итогового соглашения, а также

согласование его условий и выполнение действий, связанных с подписанием итогового соглашения и его реализацией (или закрытием сделки). Из них наиболее сложными эксперт считает этап согласования проекта итогового соглашения, а также заключительный этап. «Если в рамках первого из указанных этапов стороны пытаются окончательно согласовать все коммерческие

условия и оказывают сильное психологическое давление друг на друга, то после подписания итогового соглашения, внимание участников процесса ослабевает и это зачастую приводит к техническим ошибкам и проволочкам, например, при уведомлении ФАС РФ, регистрации выпусков акций и отчетов эмиссии в ФСФР РФ, внесении изменений в ЕГРЮЛ», — отмечает эксперт. Владиславу Забродину, управляющему партнеру юридической фирмы Capital Legal Services, необходимым представляется юридическое сопровождение уже на начальном этапе. Оформление инвестиционных намерений всех участников будущего проекта, заключающееся в ведении переговорных процессов как с представителями властей, так и с непосредственными сторонами проекта; заключение соглашений о намерениях, а также инвестиционных соглашений, которые будут положены в основу определения объемов прав и обязательств каждого из участников проекта; распределение результатов инвестиционного проекта по итогам его реализации между его участниками — вот те сферы, которые эксперт выделяет как требующие наиболее пристального внимания.

Правовые аспекты
Несмотря на то, что любой проект можно разбить на составляющие, они все равно требуют комплексного подхода. Так, правовой анализ деятельности предприятия должен включать в себя все вопросы, связанные с эффективностью его работы, а их приоритет

в ходе проверки во многом зависит от характера деятельности организации. Владислав Забродин выделяет следующие важные аспекты: правовой статус предприятия, включающий историю создания предприятия, изменение его правового статуса, состояние внутрикорпоративных документов; активы предприятия, комплекс прав предприятия на недвижимое и движимое имущество; операционная деятельность предприятия, включая правовую оценку обязательствных прав, оценку условий сделок и определение правовых последствий их совершения; блок трудовых вопросов, подразумевающий анализ используемых предприятием форм трудовых договоров, состояние внутренних трудовых документов, зарплатных обязательств предприятия; финансовый и налоговый статус предприятия. По мнению эксперта, все эти аспекты, подверженные детальному анализу, должны составить картину потенциальных рисков, связанных с предприятием и его деятельностью, и разработку соответствующих рекомендаций по их устранению или минимизации. Кирилл Гришин, старший юрист Tenzor Consulting Group, подчеркивает отдельные технические моменты, которые необходимо учитывать в работе с каждым аспектом. Так, проверку имущества и обязательств желательно совместить с инвентаризацией имущества и обязательств. В этом случае аудитора, проводящего due diligence, включают в состав инвентаризационной комиссии. В процессе инвентаризации проверяется фактическое наличие и техническое состояние основных средств, наличие запасов товаров, готовой продукции, сырья, тары, упаковки, прочих материалов, проводятся сверки дебиторской и кредиторской задолженностей. Эксперт подчеркивает, что инвентаризация — единственный надежный метод подтвердить данные управленческого учета.

Концентрация усилий на отдельных направлениях в первую очередь зависит от целей правового анализа предприятия. Покупка бизнеса, IPO, проверка эффективности менеджмента предполагают разную расстановку акцентов в работе. Да и по сложности проекты заметно варьируются. Владислав Мазурок среди наиболее трудоемких выделяет проверку деятельности крупных холдингов, имеющих сложную корпоративную структуру. Хитросплетения корпоративного строения — очевидное препятствие, но определенные сложности могут быть вызваны и правовыми проблемами, вытекающими из специфики деятельности предприятия, поскольку консалтинговой компании в современном мире крайне сложно обладать крепкими специалистами во всех областях экономической деятельности. «Решить проблемы, возникающие при правовом анализе, позволяет правильное формирование рабочей группы специалистов и четкое распределение задач между ними, — считает эксперт. — В целом проведение анализа и выявление рисков для профессионала, если это

действительно профессионал, не составляет труда. Что же касается трудоемкости процесса, то наибольшие сложности обычно возникают в связи с получением необходимых для анализа информации документов, а также низкое сотрудничество менеджеров проверяемых предприятий».

Дефицит доверия
Сторонние наблюдатели, да еще действующие в интересах другой стороны сделки, обязательно сталкиваются с противодействием. «Степень сотрудничества менеджеров проверяемых предприятий по-прежнему остается на довольно низком уровне, так как для большинства из них due diligence остается непонятным и пугающим процессом, сродни проверки государственных органов, — развивает мысль Владислав Мазурок. — Во многом это обусловлено недостаточным уровнем правовой культуры управленческого состава компаний и, соответственно, непониманием негативных последствий низкой степени сотрудничества, которая приводит к «плохим» отчетам и спорам между сторонами сделки относительно стоимости бизнеса, условий ее закрытия». Кирилл Гришин справедливо отмечает, что операции, направленные на уклонение от уплаты налогов, являются уголовно наказуемыми, и далеко не всякий собственник бизнеса захочет предоставить потенциальному покупателю бизнеса компромат на себя, а грамотно выполненный аудит пропустить их не сможет.

(Окончание на стр. 15)

14
страница

Больше, чем аудит
Проверка не должна быть обязательной, в отличие от работы по ее итогам

15
страница

Время возможностей без четкой перспективы
Эксперты рынка M&A оценивают его текущее состояние и вектор развития

15
страница

Вся сила — в справках
На рынке справочных систем хватает места самым разным технологическим платформам — от древних бумажных до современных сетевых



ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Оценка бизнеса?

Налоговые риски?

Обоснование инвестиций?

Оценка недвижимости?

Сопровождение сделок?

Due Diligence?

Владимир Романовский,
Председатель Совета директоров

РЕКЛАМА

ИПП: Независимый консультант

Консалтинг Аудит МСФО Оценка Юридические услуги

191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, 92
(812) 703-40-41; ф.: (812) 703-30-08
mail@ipp.spb.ru; www.ipp.spb.ru

консалтинг. аудит. право

Нейрохирургия для адвокатуры

реформа

О том, в каком направлении будет развиваться сектор юридических услуг и какие изменения ждут адвокатуру, МАКСИМ ОДИНЦОВ рассказал ЮРИЙ ЛЮБИМОВ, заместитель министра юстиции России.

— С чем связана необходимость реформы адвокатуры и, в частности, бизнес-адвокатуры?

— Прежде всего с тем, что в нашей стране нет единой адвокатуры. В силу исторических причин сфера квалифицированной юридической помощи раскололась на, давайте так это назовем, традиционную адвокатуру и консалтинг.

Традиционная адвокатура, хотя в ней состоит большинство юристов, в денежном выражении зарабатывает, по разным оценкам, от 5 до 10% от всего рынка юридических услуг. Все остальное — в консалтинге, который находится за пределами действия закона об адвокатуре. Здесь я вижу две проблемы. Во-первых, в этих условиях теряет смысл статус адвоката. Во-вторых, квалифицированная юридическая помощь находится за пределами государственного регулирования. Значит, государство не может устанавливать единых стандартов на рынке. Потому что рынка нет. Есть сотни тысяч людей, которые оказывают услуги по любым правилам. Сейчас консультировать может кто угодно, даже лицо не то что без юридического, вообще без образования. Представьте, какой складывается рынок? Такого, конечно, нигде в мире нет. Поэтому говорить о реформе адвокатуры было бы не совсем точно. Речь идет скорее о реформе сектора юридических услуг.

Вторая проблема связана с первой: на рынке нет единых стандартов качества юридических услуг. Особенно трудно контролировать нижний сегмент рынка и выстраивать на нем хотя бы какой-то минимальный стандарт. Поэтому у нас часть людей, которые именуется юристами и оказывают так называемую юридическую помощь, — это коррупционные посредники, иногда просто мошенники. С другой стороны, статус адвоката не наполнен реальным содержанием. Российская адвокатура в том виде, в каком она есть сегодня, сложилась в советское время. Пока адвокатура пыталась поменяться изнутри, юридический рынок развивался за ее пределами. В результате адвокатура застыла в 1990-х, если не в 1980-х годах, а юридическую помощь предоставляют все кому не лень. В итоге о качественной помощи, особенно для граждан, говорить не приходится.

— В каком направлении будет двигаться реформа? Сформировалась ли какая-нибудь концепция?

— Для того чтобы проводить какую-то реформу, нужно иметь возможность устанавливать правила на рынке, следить за их соблюдением. Сейчас мы юридически и административно можем устанавливать правила для той части юридического сообщества, деятельность которой подчиняется закону об адвокатуре. Понятно, что рано или



СЕРГЕЙ МАКЕЕВ

поздно необходимо распространить единый правовой режим на весь юридический рынок. Пока нет единого рынка юридических услуг, любые разговоры о повышении качества юридической помощи являются профанацией. Путей для создания единого рынка, по сути, два. Это либо объединение всех практикующих юристов, которые оказывают квалифицированную юридическую помощь на постоянной основе, в рамках единого профессионального объединения. Таковым может быть адвокатура, в общем, так это и происходит в большинстве стран мира. Второй возможный вариант — это объединение той части сообщества, которая сейчас не составляет адвокатуру, в некий самостоятельный «профсоюз». Для него устанавливаются те же или соизмеримые правила, что и для адвокатуры. Тогда мы получаем возможность в первом варианте вводить единые правила для рынка, а во втором — дифференцированные правила для двух частей рынка.

Я полагаю, что первый путь при всех возможных минусах, о которых говорят участники рынка, в долгосрочной перспективе более правильный. Думаю, что стратегическая задача адвокатской реформы в России — это создание единого профессионального сообщества людей, которые оказывают профессиональную юридическую помощь. Другое дело, что, если процесс неправильно построить, если действовать слишком резко и поспешно, это может привести к драматическим изменениям на рынке. При таком объединении главное — обеспечить плавность хода всего механизма. В нижней части рынка я проблемы перехода не вижу: мошенники и непрофессионалы, скорее всего, не преодолеют входной барьер в адвокатуру. Гораздо сложнее верхний сегмент. Потому что здесь перед нами стоит задача объединить совершенно разные, по сути дела, не пересекающиеся между собой миры. Прежде всего потому, что верхняя часть консультационного сообщества, которая концентрируется главным образом в Москве, — это юридический бизнес, живущий в другом временном измерении по сравнению с традиционной адвокатурой. Поэтому нам важно привести эту часть сообщества в адвокатуру таким образом, чтобы не нарушить их бизнес, чтобы наполнить адвокатуру новыми силами и, возможно, даже задать новые стандарты работы в адвокатуре.

Как только мы сможем говорить о едином регулятивном пространстве, мы получим возможность устанавливать

какие-то единые правила и следить за их соблюдением. Это неизбежно приведет к очищению уже новой адвокатуры от тех недостоинств людей, которые в ней, к сожалению, присутствуют.

— В какой последовательности будет проводиться реформа?

— Ну, во-первых, говорить о конкретных шагах реформы пока что преждевременно. Реформа адвокатуры — самая сложная, по крайней мере, из тех, в проведении которых я участвую, поэтому решения здесь принимаются очень нелегко. Здесь много времени упущено. Провести такую реформу даже 10 лет назад, а лучше 15, было бы гораздо проще. Поэтому сейчас есть некое общее понимание задач, пока что без конкретного плана действий.

Я думаю, что в адвокатской реформе можно выделить несколько этапов. Необходимо ликвидировать те технические барьеры и сложности, которые уже сейчас препятствуют приходу квалифицированных консультантов в адвокатуру. Это достаточно известные проблемы: невозможность структурировать адвокатскую деятельность в рамках приемлемой организационно-правовой формы; отсутствие в российском законодательстве об адвокатуре фигуры ассоциатора, то есть адвоката, нанятого другим адвокатом; некоторые технические аспекты бухгалтерского учета и налогообложения. Эти трудности препятствуют вхождению в адвокатуру тех консультантов, которые уже сейчас хотели бы стать адвокатами.

Вторым достаточно длительным по времени этапом является создание постепенных преимуществ адвокатского статуса. Мне кажется, было бы правильнее стимулировать приход консультантов в адвокатуру через льготы и привилегии, а не форсировать принудительное вхождение их в адвокатуру. Я думаю, что адвокатский статус должен к завершению второго этапа реформы укрепиться до той степени, когда большинству консультантов будет интересно и выгодно прийти в адвокатуру.

Одним из важных нововведений второго этапа должно стать установление адвокатской монополии на судебное представительство. Имеется в виду монополия адвоката по отношению к другим постоянным профессиональным представителям. Лица, которые являются представителями в соответствии с законом или устанными документами (например, руководители в отношении организаций или родители в отношении детей), должны сохранять право на судебное представительство. Но лица, представляющие клиента в судах профессионально, должны иметь адвокатский статус. Оговорюсь: вопрос о судебной монополии является очень дискуссионным, но мне идея кажется привлекательной. Кстати, судебское сообщество давно ждет повышения профессионального уровня людей, которые приходят в суды.

Интеграция консультантов в адвокатуру должна сопровождаться радикальными изменениями в традиционной адвокатуре. Не секрет, что в палатах сохранились отдельные рудименты советской адвокатуры, которые мало приемлемы для элиты консультационного сообщества. Здесь у нас очень твердая позиция: расширение адвокатуры за счет консультантов не произойдет до тех пор, пока адвокатура не будет к этому готова. Мы также склоняемся к разделению единой «адвокатской лицензии» по типу юридических (уголовная, гражданская и арбитражная). Внутри единой адвокатуры должны, соответственно, сформироваться три различных объединения по виду их деятельности: коммерческая, гражданская и уголовная адвокатуры. При этом должна измениться и процедура квалификационного допуска: адвокат, занимающийся гражданскими делами, не должен сдавать экзамен по уголовному праву, и наоборот. При этом набор необходимых к сдаче дисциплин может быть дополнен теми, которые в большей степени соответствуют специализации. Например, для получения уголовной лицензии может быть введен экзамен по криминалистике

или криминологии. Предвидя ваш вопрос, замечу, что один адвокат сможет иметь одновременно и две, и три лицензии, если у него есть такое желание, и представлять клиента как, например, в арбитражном, так и в гражданском производстве.

Третий этап — интеграция в адвокатуру тех консультантов, которые не являются адвокатами. Этот процесс должен происходить предельно корректно и безболезненно. Для успешного проведения реформы мы должны предусмотреть комфортные переходные положения, вплоть до автоматического попадания в адвокатуру тех консультантов, которые удовлетворяют определенным критериям. Завершением реформы должно стать создание единой адвокатской корпорации с монопольным правом на оказание квалифицированной юридической помощи.

— Означает ли это, что те консультанты, которые не являются юридическими компаниями (аудиторские фирмы, бизнес-консультанты), будут выведены с рынка оказания услуг?

— Это проблема, которая нуждается в обсуждении и поиске решения. Думаю, в конечном итоге мы должны прийти к ситуации, когда юридические услуги могут оказываться только профессиональными адвокатами. Серьезное значение эта проблема имеет прежде всего для аудиторов, потому что именно для них оказание смежных юридических услуг представляет собой существенную часть бизнеса. В конце концов, выделение юридического бизнеса из аудиторского является мировой тенденцией. Думаю, и мы к этому придем. Нас пока гораздо больше волнуют не профессионалы, составляющие элиту рынка, а те проходимцы, которые, умея только раздавать взятки, пытаются оказывать услуги, каковые они считают юридическими. Вот таким на юридическом рынке точно не место. А с аудиторами найдем корректное решение.

— Любой профессионал должен проходить ротацию, перемещаться из консалтинга в бизнес или госуправление, потом снова возвращается в консалтинг. Не будет ли этому препятствовать адвокатская монополия?

— Я считаю, что это нормально, когда профессионал получает разный опыт. Когда я говорил об изменениях внутренних адвокатских правил, то имел в виду в том числе и то, что юрист, возвращающийся, например, из инхауса в адвокатуру, не должен тратить месяцы на восстановление статуса. Это должна быть комфортная система. Существующие правила приостановления и восстановления адвокатского статуса пока не идеальны.

— Какова судьба иностранных фирм, которые работают на российском рынке?

— Не секрет, что сейчас иностранцы контролируют, по разным оценкам, до 80% отечественного рынка юридических услуг в денежном выражении. Думаю, раз клиенты, в том числе российские, их выбирают, на это есть какие-то причины. Не секрет, нам как ведомству, отвечающему за квалифицированную юридическую помощь, хотелось бы, чтобы в нашей стране развивалась и современная, качественная, хорошо зарабатывающая российская адвокатура. Но мы с вами прекрасно понимаем, что причины, по которым на нашем рынке сложилось именно такое соотношение российских и иностранных консультантов, лежат за пределами рынка юридических услуг. Хотя часть рынка мы потеряли в силу того, что вообще его не регулировали. Тот факт, что иностранцы контролируют большую часть рынка юридических услуг, я бы отнес к числу проявлений слабости российского коммерческого права. Многие российские предприниматели структурируют свои отношения по иностранному праву, поскольку не находят в отечественном праве, зачастую перегруженном устаревшими конструкциями и неработающими гарантиями, приемлемого для бизнеса решения.

(Окончание на стр. 16)

Больше, чем аудит

практика



СЕРГЕЙ КОСЛОВ

Инициативу в ходе аудита проявляют и проверяющие. Налаженный контакт с представителями компании — гарантия успеха

Случаи, когда собственники самостоятельно иницируют процедуру аудита, среди консультантов окрестили «инициативным» аудитом, в противовес обязательному, который проводят в случаях, определенных законом «Об аудиторской деятельности» и рядом других федеральных законов.

Причины такой доброй воли, сопряженной с немалыми расходами, зачастую лежат в желании четко представлять, что в действительности происходит в организации, или в необходимости получить независимое мнение о достоверности отчетности или эффективности систем контроля. Часто причиной инициативного аудита становятся международные требования группы, в которую входит организация, как это бывает, если проводится инициативный аудит отчетности, подготовленной, например, в соответствии с МСФО или ОПБУ США, отмечает Светлана Севитикова, директор PwC в России.

Сторонний взгляд

Оценить эффективность внутренней системы контроля помогут внешние специалисты. «Подобная диагностика проводится с целью получения общего представления о приоритетах развития организации, определения проблемных и наиболее рискованных областей, определения областей повышения эффективности, а также проведения сравнительного анализа системы внутреннего контроля между различными компаниями из той же отрасли по всему миру», — отмечает плюсы Франц Бюян, менеджер PwC в России.

Конечно, можно проверить систему «опытным» путем — российские сотрудники куда быстрее иностранных найдут брешу в любых политиках безопасности, отработанных годами в западных корпоративных структурах, — но вовремя привлеченные специалисты помогут учиться не на своих ошибках. В случаях, когда внешний консультант выступает в роли независимого эксперта, Игорь Ягнов, партнер департамента аудита, управляющий партнер Северо-Западного регионального центра КРАИ, среди приоритетных направлений

проверки выделяет выявление и оценку рисков компании в области финансовой отчетности и потенциальных областей мошенничества; анализ существующей системы внутреннего контроля (включая бизнес-процессы компании и информационных систем) и корпоративного управления, предоставление рекомендаций по улучшению этих областей; анализ и тестирование выбранных областей бухгалтерского учета (РСБУ, МСФО, IASB) и предоставление рекомендаций по исправлению найденных недостатков.

Вечно измеченное налоговое законодательство также с регулярностью обеспечивает аудиторов работой. Налоговый аудит, цель которого — выявить возможности налоговой оптимизации в соответствии с действующим законодательством, а также улучшить контроль налоговых рисков, пользуется постоянным спросом.

Не менее важной является проверка соответствия фактических операций условиям контрактов и ответственности процедур, принятых в дочерних обществах, общегрупповым политикам и регламентам. «Внедрение рекомендаций, предложенных консультантом, способствует повышению эффективности деятельности компании, а также повышению уровня контроля над компаниями, снижению уровня мошенничества», — отмечает эксперт.

Выбор сферы приложения усилий внешних специалистов зачастую зависит от отраслевой принадлежности объекта обследования. «В производственных и торговых компаниях, как правило, консультант привлекается для проверки деятельности, связанной с закупками товаров и основных средств, управлением запасами, строительством и модернизацией объектов, — подчеркивает отраслевые особенности Игорь Ягнов. — В телекоммуникационных компаниях наиболее востребованной областью является проверка биллинговой системы и алгоритмов расчета выручки с целью выявления возможных потерь. На предприятиях с высокой степенью автоматизации критичной областью является эффектив-

ность и бесперебойная работа информационной системы компании, проверка системы контроля в области информационных технологий также является востребованным направлением аудита».

Оценка эффективности

Аудит способен поставить оценки тем системам, которые попали под пристальный взор специалистов. «Крупные аудиторские компании, имеющие в штате квалифицированных сотрудников, могут без труда и качественно оценить эффективность ведения бизнеса командой управленцев, — считает Игорь Прошков, директор АК «Городской центр экспертиз». — Возможно, не все аспекты деятельности предприятия аудиторы могут осветить, не прибегая к услугам консультантов по технологическим процессам и другим техническим вопросам, но то что касается раскрытия информации по финансовым показателям, кадровому аудиту бухгалтерии и ряда финансовых служб, показателям деловой активности предприятия, то в этих вопросах аудиторы «на коне»». Среди итоговых показателей эффективности, к которым могут свести результаты проверки аудиторы, Игорь Ягнов называет количество и сумму выявленных существенных ошибок в отчетности, качественную и количественную оценку недостатков системы внутреннего контроля, динамику выявленных случаев мошенничества и стоимостную оценку ущерба.

Внимание организаций на данном этапе развития

аудиторской практики, по мнению Франца Бюяна, сейчас концентрируется на таких подсистемах бизнеса, как управление рисками, внутренний аудит. Другими востребованными направлениями инициативного аудита являются IT-аудит, аудит IT-безопасности, оценка функций управления рисками, оценка корпоративного управления. По мнению эксперта, этот выбор, несомненно, оправдан тем, что данные направления являются ключевыми для минимизации рисков и устранения потенциальных угроз стабильному развитию компаний, а также мировой экономики в целом.

Впрочем, посткризисный рынок выявляет и новые тенденции. Многие российские компании, отложившие IPO в связи с кризисом, сейчас выходят на рынки капитала. Игорь Прошков обращает внимание на то, что возобновившаяся активность в сфере первичного размещения акций изменяет и картину спроса на услуги аудиторов — собственники желают «причесать» бизнес, так на профессиональном сленге называют выходящие активные по повышению прозрачности бизнеса, а как следствие — и его инвестиционной привлекательности. Эксперт напоминает, что процесс предвзвешивается кропотливой работой в течение нескольких лет, а подготавливаемые мероприятия, предназначенные для увеличения прозрачности бизнеса, включают в себя, разумеется, и аудит, как по российским стандартам, так и по МСФО.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ

Владимир Романовский, председатель совета директоров Института проблем предпринимательства: Например, в компании назначен новый директор. Он предполагает, а иногда знает, что его предшественник мог допустить большое количество ошибок в ведении финансов и бухучета. Для того чтобы через пару месяцев не стать ответственным за накопившиеся грехи, необходимо провести так называемый «отсекающий» аудит, то есть зафиксировать с помощью независимого специалиста, в каком состоянии принята компания.

Другой случай: грядет проверка предприятия налоговыми органами. Бухгалтерия, может быть, и сильная, но к каким-то решениям привыкли настолько, что их стоит проверить и оценить по-новому, сторонним взглядом, и желательно до визита ИФНС, чтобы иметь возможность исправить то, что надо исправить. Это ситуация для налогового аудита.

Финансовый due diligence, то есть всесторонний анализ деятельности предприятия, которое является объектом купли-продажи, также является инициативным аудитом. Такие работы покупатели акций и компаний заказывают все чаще. Это и понятно — чтобы не заплатить, в частности, за бизнес, в котором долгов больше, чем активов.

РЕКЛАМА



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

direct mail

Издательский дом «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге распространяет вместе с тиражом газеты рекламные буклеты и листовки заказчика



www.kommersant.ru/region/spb

Приглашаем рекламодателей к сотрудничеству
Тел./факс: +7 (812) 324-69-49, (812) 324-67-94
E-mail: elconina@spb.kommersant.ru

консалтинг. аудит. право

Вся сила — в справках

инфраструктура

Влиятельному финансисту Натану Ротшильду приписывают авторство фразы «Кто владеет информацией, владеет миром». Интернет сделал информацию доступнее, однако и справочный рынок не исчез. Он по-прежнему существует, развиваясь в четырех переплетающихся направлениях.

Рынок справочных услуг можно условно разделить на несколько довольно больших сегментов. Это справочно-правовые системы (СПС), адресно-телефонные справочники широкого профиля, специализированные отраслевые книги и ресурсы.

Самым крупным, судя по годовому обороту, является сегмент СПС. Генеральный директор «Актион-Digital» (производитель бухгалтерской справочной системы «Система Диабух») Елена Рахимова оценивает его в \$600 млн. Эта оценка не кажется завышенной, если учесть, что правовая информация и нормативная база требуются ежедневно юристам, бухгалтерам, руководителям предприятий, экономистам, а число подписчиков информационно-правовых сервисов составляет примерно 300–350 тыс.

Безусловными лидерами рынка являются два гиганта — «Консультант Плюс» и «Гарант», основанные еще в начале 1990-х. Их совокупная доля, по оценкам экспертов, достигает 80%. Тем не менее, как утверждают в самих компаниях-лидерах, для входа на этот рынок не требуется никаких «зукх» ресурсов — административного влияния, лицензий и прочего: любое «сырье» доступно всем в равной степени. «Войти на наш рынок очень просто, но для долгосрочного успеха на нем надо много, серьезно и очень тщательно, профессионально работать», — отмечает генеральный директор компании «Консультант Плюс» Дмитрий Новиков.

По мнению Елены Рахимовой, за 15 лет услуга по предоставлению электронных баз нормативных документов морально устарела, особенно этот процесс устало массовое распространение интернета. «Недостаточно просто оцифровывать данные, — считает госпожа Рахимова, — Нужна экспертная аналитика того массива информации, который в огромном количестве выпускают наши законодатели и ведомства».

Руководители компаний «Консультант Плюс» и «Гарант» заверяют, что не стоят на месте и предлагают новые комплексные



В работе бухгалтера уже давно главным помощником является не калькулятор, а информационно-справочная система

решения по сервисной поддержке пользователей, такие как, например, интеллектуальный поиск, онлайн-консультирование. Кроме того, по словам председателя совета директоров компании «Гарант» Дмитрия Першеева, понятие СПС сегодня расширяется до полноценного информационно-правового обеспечения, включающего также печатные журналы, книги, профессиональные семинары.

Однако другие участники рынка не устают критиковать сложившуюся систему дистрибуции и обновления баз компаний-лидеров. «У них есть люди, которые называются „жуки“, — говорит анонимный источник „Денет“, — Они ходят по ведомствам и министерствам и собирают бумажные документы, которые потом сканируют. А базы обновляются приходными в офис клиента сотрудниками с помощью CD. Это неудобно, к тому же теряется время».

Уча недостатка сервиса компаний «Консультант Плюс» и «Гарант» и относительно легкость входа на этот рынок, компания «Право.ру» запустила в сети собственный справочно-правовой проект. По словам представителей компании, над системой работали два года, в нее было вложено около \$1,5 млн. С начала сентября бесплатное приложение для iPhone

«Право.ру» скачали более 50 тыс. раз, а в самой системе зарегистрировано уже более 70 тыс. пользователей.

Генеральный директор «Право.ру» Алексей Пелевин напоминает, что два года назад вступил в силу закон, обязавший органы власти раскрывать информацию о своей деятельности в полном объеме. «Система в автоматическом режиме собирает эти документы на официальных сайтах», — говорит Пелевин. — Дальше специальные алгоритмы их нормализуют, и таким образом пополнение происходит практически мгновенно. Автоматизация базы позволяет поддерживать низкий уровень цен. Как отмечают в компании, за полный пакет документов «Право.ру» будет брать 500 руб. в месяц, тогда как минимальная стоимость доступа к базе данных у других СПС составляет около 5–6 тыс. руб. в месяц. За ближайший год компания рассчитывает занять 10% рынка. «Право.ру» уже выиграла конкурс на обслуживание базы данных арбитражных дел, стоимость госконтракта составила 4 млн руб.

Рынок B2C-справочников, то есть адресно-телефонных печатных изданий, сегодня претерпевает большие изменения. По словам вице-президента Гильдии издателей периодической печати и советника генерального

директора холдинга «МедиаЗ» Василия Гатова, этот рынок из бумажного превратился практически полностью в гибридный. «Оцифровка состоялась, а бумажные версии являются обузой для подавляющего большинства издателей, но они не могут от них отказаться, — размышляет он. — Дело в том, что клиенты, которые оплачивают свое присутствие в изданиях, до сих пор по каким-то причинам считают, что им нужно присутствовать и в бумажных версиях».

Сегодня рынок телефонных справочников эксперты оценивают лишь в €25–30 млн. Такие оценки приводят Дмитрий Зеленко и генеральный директор компании «Желтые страницы» — Москва Кирилл Стародубов. По словам Зеленко, бесспорные лидеры этого рынка — «Желтые страницы» (шведский Kontakt East Holding), «Евро-Адрес» (фонд Quadriga Capital Russia), «Адрес Москва» (МГТС) и «Большая телефонная книга» («Экстра М Медиа»): они держат около 70% рынка: «Остальное уходит в более локальные и мелкие справочники — районные, сегментные, более специализированные». На питерском рынке сильные позиции у ИД «Пресскром», издающего серию справочников «Весь Петербург» и владеющего порталом allinform.ru (базу данных этого портала используют «Яндекс. Карты» в Петербурге и на Северо-Западе).

Наша специализированных бизнес-справочников по отраслям сегодня практически полностью свободна. На этом рынке присутствует лишь один заметный игрок — Андрей Максимов со своей компанией «Издания Максимова» (выпускает серию справочников с контактной информацией лиц, принимающих решения). База данных поддерживается по всем отраслям и госаппарату, это около 180 тыс. человек.

Как признается господин Максимов, компания тяжело пережила последние два года, в определенный момент даже встал вопрос о дальнейшем существовании издательства. Уменьшился размер среднего чека (с 12–13 тыс. руб. до 5–6 тыс. руб.): раньше покупали несколько справочников на всех руководителей, теперь стали ограничиваться одним. Годовой оборот компании в докризисный год составил 48 млн руб., в этом году, по словам Максимова, будет «30 с хвостиком». Пришлось сокращать расходы в два раза.

РОМАН РОЖКОВ

Время возможностей без четкой перспективы

экспертное мнение



Спрос на активы в различных секторах экономики неравномерен, крупные сделки способны моментально изменить баланс, а тенденции посткризисного времени оформившимися пока назвать рано. Основные сделки и актуальные тенденции на рынке M&A в 2010 году перечисляют эксперты в сфере слияний и поглощений.

Александр Митин, управляющий партнер компании «РАУД»:

Последствия финансового кризиса заставляют российские компании снизить аппетиты и направить усилия на укрепление позиций в имеющихся активах. На Северо-Западе этот тренд наиболее заметен в банковской сфере. В марте ФАС одобрила консолидацию двух российских банков из числа топ-50, разрешив АБ «Россия» присоединить «Газэнергопромбанк». Также вскоре должна быть завершена процедура объединения КБ «Открытие» и банка «Петровский». Финансовые организации проявляют интерес и к машиностроительной отрасли: в сентябре «Газпромбанк» приобрел 80% акций «РЭП-холдинга», сделку оценивают в \$50–70 млн. При этом на российском рынке данный сектор показывает отрицательную динамику объемов сделок по сравнению с прошлым годом.

В сфере транспорта стоит отметить сделку по консолидации «Нордавиа» со стороны «Аэрофлота», по итогам которой последний получил 100% акций регионального перевозчика. Кроме того, полный пакет «Приморского торгового порта» приобрел «Новороссийский морской торговый порт».

В целом на Северо-Западе наблюдается спад по объемам совершенных сделок почти на треть. Снизились также и средняя стоимость покупок, так как рыночные ожидания, которые составляли немалую долю от цены, сегодня заметно скромнее. Но объективно оценить стоимость большинства сделок достаточно сложно. Это обусловлено наличием долгой нагрузки и безденежной

формой расчетов. Кроме того, причина низкой динамики еще и в том, что СЗФО — не сырьевой и не финансовый центр, а наибольшая активность в первом полугодии наблюдалась на рынке M&A именно в этих сферах.

Стоит отметить также заметное оживление на рынке проблемных активов. Предприятия вынуждены реструктурировать задолженность. Для этого в поисках лучшей цены они все чаще обращаются к открытым аукционам. В конце 2010 — начале 2011 года можно ожидать увеличение количества сделок в этой сфере. Это окажет влияние как на общее содержание, так и на основных участников будущих сделок. На рынке будут более активны кредитные организации, вырастет количество слияний, поглощений и реализаций активов через процедуру банкротства.

Павел Филиппов, партнер, глава дивизиона корпоративных финансов инвестиционного банка Evli в Санкт-Петербурге:

В начале 2008 года рынок корпоративного контроля был рынком продавца. С середины 2008 года рынок стал сходить на нет и практически отсутствовал до начала 2010-го. Сделки совершались либо по инерции, либо вследствие внутренних проблем, при этом последние, по сути, вынужденные сделки, вряд ли можно назвать рыночными. Сейчас это пока еще рынок покупателя, хотя баланс сил уже начинает восстанавливаться. Денежные средства, привлеченные собственниками компаний, сейчас имеют потенциально более мощный рычаг создания стоимости, чем аналогичная сумма, скажем, через пару лет. За это можно заплатить и большей долей. Сейчас время сложных соглашений с инвесторами — премий к цене, привязанных к результату, обязательств инвестора об инвестировании в согласованные проекты, и т. п. Несмотря на вроде бы не восстановившийся уровень мультипликаторов, креативные решения в упаковке ин-

вестиционных предложений и структурировании сделки сейчас способны создать потрясающую стоимость для акционеров в среднесрочной перспективе.

Денис Зуев, директор департамента консалтинга и оценки «Нексия Пачоли Консалтинг»:

В 2010 году на российском рынке M&A наблюдается заметное оживление, которое связано с постепенным восстановлением экономики. В текущем году консолидация в нефтегазовом секторе замедлилась. Наиболее перспективные секторы на рынке M&A в 2010 году — телекоммуникации, медиа и технологии (TMT). В целом активность коснется и металлургической, химической и нефтегазовой отраслей. А вот что касается количества сделок, то серьезные перспективы усиления консолидации имеются у банковского бизнеса. Из активно проводящих политику слияний и поглощений банков (не входящих в первую двадцатку) выделяется, к примеру, «Восточный экспресс».

Основной рост активности рынка планировался на второе полугодие 2010 года как следствие количества и объема сделок по слияниям и поглощениям. Однако «подъем рынка» будет достаточно медленным, до рекордов 2006–2007 годов рынку еще далеко. В то же время, согласно публикациям Bloomberg, к примеру, можно говорить о прогнозируемом увеличении объема рынка на 20–30%. Аналитики КPMG и во все прогнозируют рост рынка в 2010 году в пределах 50%.

Как и в прошлом году, ожидается, что наибольшую активность на российском рынке M&A будут проявлять страны Азиатско-Тихоокеанского региона, поскольку в России много компаний, имеющих достаточные средства для финансирования таких сделок без привлечения кредитных средств. Для российских покупателей зарубежных активов Азиатско-Тихоокеанский регион также представляется наиболее перспективным в этом году, поскольку страны

этого региона, в отличие от стран Европы и Северной Америки, имеют хорошие базовые экономические показатели, при этом наиболее вероятной областью зарубежных инвестиций российских компаний тоже будут являться активы в секторе TMT.

Позитивные выводы об интересе иностранных инвесторов к российским компаниям делает и ФАС РФ, контролирующая слияния и поглощения, а также вход зарубежного капитала в стратегические отрасли экономики. Следует отметить, что иностранные компании, а также фонды прямых инвестиций, имеющие свободный капитал, в кризисный период рассматривали российский рынок с осторожностью, что связано не только с финансовыми рисками, но и с несовершенством инвестиционного законодательства и бюрократическими проволочками. Фактором «недоверия» для иностранцев к инвестициям в российскую экономику по-прежнему остается высокая зависимость от цен на нефть, это влечет за собой спекулятивное отношение к инвестициям в Россию.

Что касается особенностей российского рынка M&A, особое внимание следует уделить «сделкам, определяющим рынок», которые являются наиболее крупными по своему объему. В 2008 году «победителем» стала сделка «РУСАЛ — Норильский никель», в 2009 году — «Газпромнефть», в 2010 году, к примеру, в лидирующие позиции выбилась сделка «Вымпелком-Киевстар». Такие сделки оказывают существенное влияние на рынок, определяя его годовую объем, и, как следствие, немного затрудняют дальнейший прогноз динамики на рынке. Еще одна особенность российского рынка в присутствии в 2010 году «кризисных сделок», то есть связанных с погашением обязательств и реструктуризацией долгов, однако количество таких сделок, равно как и их стоимостные параметры, несущественно по сравнению с общим объемом рынка.

Правовой анализ

услуга

(Окончание. Начало на стр. 13) В то же время специалисты отмечают некоторые подвижки в этом вопросе. Владислав Забродин видит прогресс в сравнении с тем, как проходил due diligence в России в 90-е годы прошлого века. Тогда он воспринимался в качестве чего-то инородного и вызывающего недоверие и настороженность со стороны владельцев бизнеса, которые неохотно предоставляли подлежащую правовому анализу документацию или раскрывали информацию об объекте или бизнесе, составляющем

интерес со стороны инвестора или иного заинтересованного лица.

Более того, понимание процесса поднялось на тот уровень, когда компания, заинтересованная в привлечении инвестора или в продаже объекта, самостоятельно обращается к квалифицированным юристам с тем, чтобы обеспечить проведение due diligence. Такая упреждающая тактика, по опыту Владислава Забродина, позволяет устранить или минимизировать выявленные риски и сделать тем самым объект или бизнес более привлекательным для его приобретения сторонними

лицами. Эксперт отмечает, что, несмотря на это, все же определенные требования, предъявляемые покупателями, особенно покупателями с иностранными инвестициями, по-прежнему далеки от стандартов деятельности российских продавцов. Впрочем, к иностранному капиталу тоже предъявлены требования — и уже не на уровне продавцов, а на уровне государства.

«Особенности процесса due diligence в России обусловлены приобретением российских компаний — иностранными компаниями или российскими компаниями с участием в их капитале иностранного

элемента, что накладывает дополнительные ограничения на приобретения, включая 57-ФЗ. О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», — напоминает о национальных особенностях Кирилл Тришин. Несоблюдение требований, установленных таких сделок ничтожными, а решения, принятые на общих собраниях хозяйствующих акционеров, недействительными.

ГЕННАДИЙ БЕЛЯКОВ

XXXX the Bar since 1999

КРУИЗЫ ИЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА КРУГЛЫЙ ГОД

ST. PETER LINE

Лучшие корпоративы и Дни рождения на пароме Princess Maria!

Есть множество поводов, по которым к нам обращаются: день рождения компании, юбилей руководителя, профессиональный день, тимбилдинг и многие другие. Мы рады предложить Вам новую оригинальную площадку для проведения любого Вашего мероприятия, совмещающую в себе разнообразные возможности. На круизном пароме Princess Maria Вашим гостям будут предоставлены удобные каюты, замечательная шоу-программа, ужины и завтраки в ресторанах. Мы помогаем в организации успешных мероприятий!

www.stpeterline.com | +7 (812) 337-20-60

консалтинг. аудит. право

Нейрохирургия для адвокатуры

реформа

(Окончание. Начало на стр. 14)
Справедливости ради надо отметить, что с такими проблемами сталкивается не только Россия, но и другие страны романо-германской системы права. Мне кажется, что в перспективе у российского права есть потенциал не только для возврата части утраченных позиций, но даже для экспорта, по крайней мере, в те страны, с которыми мы связаны историческими узами. Поэтому одной из задач всего профессионального юридического сообщества является развитие российского законодательства в современную конкурентоспособную систему права.

Что касается иностранных консультантов, то они должны присутствовать на нашем рынке, перенести к нам лучший иностранный опыт и работать по тем правилам, которые установит национальный регулятор. Это нормальная практика. Мы должны обеспечить комфортный переход иностранных компаний в статус адвокатских образований. Подозреваю, кстати, что многие успешные иностранные консультанты тоже страдают от бардака на российском рынке юридических услуг.

— Как отразятся реформы на конечных потребителях услуг?

— Мне кажется, никакая реформа не имеет смысла, если она не делается в интересах потребителей. При этом мы должны понимать, что у нас нет не только единой адвокатуры, но, по большому счету, и единого рынка юридических услуг. Понятно, что секторы юридических услуг в столице и провинции различаются на десятилетия. Поэтому мы должны дать каждому типу потребителя ту услугу, которая ему нужна.

В сегменте помощи для граждан основными проблемами остаются ценовая недоступность и непредсказуемость стоимости помощи, а также существенная мошенническая составляющая. По первой проблеме: российский потребитель юридической услуги пока еще остается, к сожалению, неплатежеспособным и потому не имеет культуры регулярного обращения за правовым советом. Поэтому даже скудный бюджет такого потребителя часто достается случайным «консультантам»: в лучшем случае риелторам и нотариусам, в худшем — жуликам. Здесь нужны механизмы развития у граждан культуры обращения к адвокату. Для этого у гражданина должна быть уверенность в том, что адвокат имеет достаточную квалификацию, что реально поможет и не возьмет лишнего.

В бизнес-сегменте ситуация, безусловно, лучше: здесь платежеспособный потребитель уже научился искать качественную помощь. Поэтому тут и другие задачи: преодоление коррупции среди консультантов, развитие этических стандартов работы адвоката, в том числе правил о конфликте интересов, построение эффективной системы ответственности и профессионального страхования. И, конечно, для всей адвокатуры важно наполнение реальным содержанием адвокатского статуса, особенно в части неприкосновенности адвокатской

тайны. Ведь это тайна скорее даже не адвоката, а его клиента.

— Но любое улучшение качества — это инвестиции в профессиональное развитие. Инвестиции должны окупаться за счет спроса. Как бороться за увеличение емкости рынка?

— Не совсем соглашусь с вами: профессионализм адвоката вырабатывается не только за счет инвестиций в подготовку. Адвокатский бизнес — это бизнес «мануфактурный», очень персональный. Здесь обучение происходит от старшего к младшему, как в средневековой мастерской. Отсюда, кстати, и партнерская организация. Но я согласен: расширять рынок юридических услуг, безусловно, надо, тем более что у нас по сравнению с некоторыми странами он просто ничтожный. Знаете, какой оборот у крупнейших американских юридических фирм? Больше \$1 млрд в год. Это дает емкость рынка в несколько сотен миллиардов долларов. И нам надо к этому стремиться. Мне кажется, что расширение перечня тех сфер, где общение потребителя с государством может происходить только в присутствии адвоката, само по себе должно стать сильным антикоррупционным фактором. Я уже не говорю про защиту интересов сторон. Ведь коррупция возникает прежде всего в юридически сомнительных ситуациях. Если же адвокат своей подписью подтвердил законность досье, исчезает почва для взятки. В связи с этим рассматриваем возможность разработки инициатив, направленных на обязательное наличие юридического заключения, например, при подаче документов на получение лицензии, иных разрешений и согласований, совершение регистрационных действий. При наличии такого заключения чиновник должен уже адвоката доказывать, что тот выдал заключение со злоупотреблениями.

— Планируется ли расширение функций адвокатов в области адвокатских расследований?

— Вы, очевидно, имеете в виду сбор доказательств и расследования, которые ведут адвокаты в странах англосаксонского права. Здесь необходимо детально изучить, как этот институт вписывается в наше процессуальное право. Но идею считаю интересной. Кроме того, уже сейчас следует усилить статус адвокатского запроса. Мы надеемся, что само адвокатское сообщество подкажет нам, как это правильно сделать.

— Сколько времени может занять реформа?

— Конкретная программа реформы пока в стадии разработки. И еще раз напомню, что сейчас мы находимся в настолько запущенной стадии с исторической точки зрения, что необходимы не хирургические, а даже нейрохирургические движения. Для нас качество, плавность и мягкость преобразований приоритетны над скоростью. Я думаю, что окончательная стадия реализации — это в лучшем случае несколько лет. Мы обсуждаем реформу и с Федеральной палатой адвокатов, и с российскими, и с иностранными консультантами. И все наши дальнейшие шаги будем сверять с мнением профессионального сообщества.

Спорная практика

круглый стол

Число возможностей в правовом поле растет, но многие из них так и остаются невостребованными. К такому выводу могли прийти участники семинара «Судебные споры-2010. Важнейшие тенденции законодательства и практики», в ходе которого они познакомились с тем, как складывается судебная практика по наиболее актуальным спорам.

Семинар открыл Денис Быков, руководитель практики по разрешению споров и медиации «Пепеляев Групп». Процесс становления института посредничества в спорах, предполагающий перенос западной практики и ее адаптацию, в России пока особого продвижения не показывает. Случаев, когда стороны в споре свободно и добровольно садятся за стол переговоров, то есть договорившись в судебном или во внесудебном порядке о проведении медиации, не так уж и много. Чего нельзя сказать о препятствиях для роста их числа. Так, в случае если у компании есть заранее подписанное соглашение о медиации или этот медиативный договор возникает в процессе судебного спора, закон не мешает сторонам все равно пойти в суд. Возможность защиты своих прав в судебном порядке предполагается всегда, и эта оговорка во многом разрушает весь смысл переговорного процесса, который можно в любой момент прервать.

Как же все-таки будет происходить или реализовываться медиация? Соглашение о медиации заключается в письменной форме. «Это что-то вроде арбитражной оговорки, очень сходные на самом деле процедуры», — отмечает юрист. Далее, если в процессе медиации достигнуты какие-то условия реализации конфликта и если переговоры идут вне рамок судебного разбирательства, то заключенное соглашение будет представлять собой гражданско-правовую сделку. При этом специалист сразу отмечает, что случай нарушения ее условий ведет к гражданско-правовому разбирательству, что может дополнить ваш спор еще одним элементом, который также можно оспаривать. Если же медиативное соглашение было заключено в процессе судебного разбирательства, то уже появляется возможность оформить его мировым соглашением и закрепить судебным актом. Это дает возможность в случае уклонения от реализации соглашения получить исполнительный лист на принудительное осуществление заключенного мирового соглашения.

Впрочем, несмотря на трудности периода становления, профессиональных медиаторов должно стать больше — уже семь вузов готовят специалистов по этому направлению. И хотя федеральный стандарт для этой области еще не утвержден, но, с точки зрения сложившегося опыта, эксперты отмечают, что во многом ситуация с медиаторами повторяет путь становления института арбитражных управляющих.

Сергей Спассеннов, партнер, руководитель петербургской практики «Пепеляев Групп», выступая в роли модератора встречи, в заключение



ДЕНИС ВЕЛИЧИСКИЙ

темы новых возможностей посредничества в урегулировании споров, пошутил, что, вероятно, в ближайшее время стоит ждать обращений в Конституционный суд со стороны действующих «переговорщиков» с просьбой отменить оговорку об отсутствии у медиаторов судимостей, как противоречащую сложившейся практике. В то же время, развивая ранее озвученную мысль о схожести отдельных моментов в медиации и арбитражной практике, господин Спассеннов поделился впечатлением от работы с арбитражными заседателями. Так, из практики фирмы получается, что даже привлечение заседателей, имеющих специфичный для рассмотрения дела профессиональный опыт, например в специальном строительстве, не может обеспечить достаточного уровня независимости принимаемых решений, так как в ходе разбирательства «все равно складывалось впечатление, что они смотрят в рот судьбе».

Корпоративные вопросы

Актуальной судебной практикой применения корпоративного законодательства с участниками семинара поделилась Олеся Шестакова, юрист «Пепеляев Групп». Эксперт отметила, что далеко не по всем нововведениям существует практика, а накопленная — очень далека от того, чтобы называть ее сложившейся. В частности, по нововведениям, коснувшимся акционерных соглашений, выкупа части продаваемой доли при реализации преимущественного права, оплаты долей и акций путем зачета требований к обществу, судебной практики практически

нет. «Наибольший интерес вызывают особенности частичного выкупа долей», — обратила внимание участников госпожа Шестакова. — Каким образом будет определяться стоимость приобретаемой доли, когда вместо контрольной доли будет выкупаться меньший пакет. Хорошим примером подобной ситуации является предложение о продаже 51 процента долей, когда покупатель, реализуя преимущественное право покупки, решил выкупить только лишь два процента долей из предложенных, в дополнение к своему пакету в 49 процентов долей? Естественно, что цена не может быть пропорциональной, но как поступать в таких случаях, пока не ясно».

Вопрос акционерных соглашений, несмотря на то, что новацией его назвать сложно, за последнее время судебной практикой так и не обогатился. Единственное дело, которое, по мнению эксперта, стоит упомянуть в этом контексте — это разбирательство вокруг компании «Верный знак». Искусственно созданный владельцами реально работающей юридической компании конфликт должен был проявить позицию судов при рассмотрении подобных споров. Собственники заключили акционерное соглашение, противоречившее и уставу, и законодательству, а потом оспорили его в суде. Иск тестировал отношение судов к нескольким принципиальным моментам: должна ли сама компания быть участником соглашения, можно ли ограничить право на отчуждение доли, можно ли лишать совладельца права голоса за нарушение согла-

шения. Этот опыт юристы-экспериментаторы намерены довести до Высшего арбитражного суда, чтобы появилось первое прецедентное решение.

Важные изменения коснулись процедуры оспаривания решений общего собрания. Часто бывает, что участники общества и акционеры, недовольные исходом собрания, обращаются в суды. В этом случае судебные органы наиболее восприимчивы к заявлениям, ссылающимся на процедурные нарушения при созыве собрания или к тем случаям, когда принятые решения противоречат законодательству. «По последнему пункту из судебной практики стоит упомянуть любопытное дело, когда собрание приняло поправки в устав, препятствовавшие совету директоров осуществлять свои полномочия», — отмечает эксперт. — Суд принял в данном случае решение, что нет нарушения какой-либо конкретной нормы, но есть нарушение общих принципов добросовестности, разумности и справедливости гражданского законодательства, и удовлетворил иск совета директоров».

Еще одним из любопытных решений можно назвать практику оспаривания решения об увеличении уставного капитала. Была проведена допэмиссия, а акции дополнительного выпуска были все распределены только одному из акционеров по закрытой подписке — причем были распределены по номинальной стоимости, которая была в несколько раз ниже реальной. Суд признал решение о допэмиссии недействительным, обосновав это тем, что оно не было направлено на

цели привлечения в общество дополнительных средств, а только на перераспределение структуры голосов.

Труд и мир

Сферу права, к которой в последнее время растет интерес, выделил Александр Коркин, юрист «Пепеляев Групп». По его мнению, сейчас увеличился интерес к области трудового права, так как средние суммы по спорам здесь заметно выросли и составляют два, пять и более миллионов рублей. При этом, помимо материальной составляющей, компании несут риск репутационных издержек — потери имиджа надежного, соблюдающего трудовое законодательство работодателя.

Усугубляется ситуация и тем, что решения судов общей юрисдикции (зачастую не в пользу работодателя) теперь публикуются в открытом доступе — это повышает и без того высокую активность работников. За первое полугодие 2010 года, по данным статистики сайта судебного департамента Верховного суда, исков было больше даже, чем за тот же период прошлого года, который многие воспринимали как пиковый из-за числа сокращений и увольнений. То, что в этом относительно спокойном году мы продолжаем наблюдать рост числа трудовых споров, может говорить о формирующейся тенденции в этой сфере.

Петербургским компаниям стоит обратить внимание на интересное нововведение местных законодателей: с первого января 2011 года вступит в силу закон, который запускает ведение условного «черного списка» компаний,

реестра в который попадут работодатели Санкт-Петербурга, незаконно уволившие работников. Органы администрации города будут формировать этот список, публиковать в СМИ, и согласно данному закону нарушители, попавшие в реестр, могут не получить господдержки.

Существенное влияние на практику в сфере трудового права оказывает теперь закон об обеспечении доступа к информации о деятельности судов. Уже сейчас на сайтах судов общей юрисдикции можно посмотреть принятые решения — таким образом специалистам наконец-то удалось получить новый инструмент, который позволяет определять шанс на положительный исход дела, ориентируясь на сложившуюся судебную практику.

Александр Коркин отмечает, что много спорных вопросов по отдельным аспектам, например, что является уважительной причиной пропуска срока обращения в суд, теперь можно разъяснить непосредственно из уже решенных дел, когда известен конкретный судья, можно исследовать его позицию по рассматриваемому вопросу. Также эксперт поделился отдельными результатами анализа судебной практики, проведенной им и его коллегами из московского офиса компании. В ходе анализа удалось установить, что пропуск срока обращения в суд может служить основанием для отказа в удовлетворении иска не только в случае, когда срок обращения пропущен работником, но и когда Трудовая инспекция, с опозданием в месяц, выносит предписание о восстановлении работника. К такому выводу пришел Санкт-Петербургский городской суд, который встал на сторону компании, указав, что срок один и для работника, и для Трудовой инспекции.

Прогул — частая причина увольнения. Здесь распространенной претензией является отсутствие документа, подтверждающего уважительность причины отсутствия на работе. Самая распространенная причина прогула — когда работник утверждает, что не был на работе по болезни, однако не предоставляет больничного листа компании. Соответственно, возникает вопрос — можно ли в таких условиях уволить работника за прогул? Из анализа судебной практики можно сказать, что отсутствие больничного листа не влияет на уважительность причины. Выписки из истории болезни, справки и другие документы принимаются судом — так, например, был случай, когда работник объяснял свое отсутствие тем, что провел день в очереди к врачу, а суд принимал решение о несоразмерности взыскания совершенному нарушению.

ПАВЕЛ ВАВЕН



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 покупки 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



качественная бизнес-информация с доставкой в офис



АКЦИЯ
ДЛЯ ГОРВОВЫХ ПОДПИСЧИКОВ
WWW.KOMMERSANT.RU/REGIONSPB

Оформите подписку на газету «Коммерсантъ» через редакцию издательства. Позвоните по телефону и получите индивидуальную консультацию менеджера отдела подписки о наиболее удобном способе доставки газеты и необходимой бухгалтерской документации для вашего офиса:

(812) 271 36 35