

ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС

ТЕМА НОМЕРА:
«НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ»



Маринус ван Реймерсвале.
Сборщик податей. 1542.

Сложная экономическая ситуация провоцирует бизнес вернуться к способам налоговой оптимизации начала 2000-х гг. Но то, что еще совсем недавно было так популярно, сегодня может повлечь большие штрафы и уголовное преследование предпринимателя. Об изменениях правил оценки законности действий налогоплательщика, применяемых ФНС и арбитражными судами, читайте в статье «**Налоговое планирование в современных российских компаниях**» на с. 2 — 6.

- Как избавиться от субабонентов? Рубрика «Энергетика и право». С. 7.
- Наследование акций. Как не упустить богатое наследство? С. 10.
- Защита интеллектуальных инвестиций. С. 20.
- ООО или ИП? Рубрика «Школа молодого предпринимателя». С. 22.
- Землю — через суд. С. 24.
- И.о. гендиректора. Рубрика «Юридические заблуждения». С. 30.
- ИНТЕЛЛЕКТ-С 10 лет! История юридической фирмы. С. 14.
- Золотая десятка ИНТЕЛЛЕКТ-С: результаты корпоративного рейтинга. С. 18.
- Юридический бизнес США: тренды, события, статистика 2008 — 2009 гг. С. 26.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ



Роман РЕЧКИН,
партнер, руководитель отдела
правовых споров Группы правовых
компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С,
магистр частного права

В настоящее время мы ведем бизнес в посткризисных условиях, когда экономический спад явно не углубляется, но не происходит и ощутимого роста. Ситуация в российской экономике противоречива: доходы населения и обороты торговли растут (на 0,7 % и на 1,5 % соответственно), ЦБ констатирует рост вкладов граждан в российских банках (на 0,2 %). При этом промышленное производство находится примерно на одном уровне, а притока денег в российскую экономику нет, объем инвестиций уменьшился на 1,5 % к январю, падает и размер выданных кредитов (на 0,3 %). Резюме: 2010 год — год выживания.

Главная цель государства в 2010 году — пополнить бюджет, восполнить дефицит доходов доначислением налоговых платежей (недоимок, пеней и штрафов). По данным Федеральной налоговой службы РФ (по состоянию на 02 февраля 2010 года), за 2009 год в бюджет поступило только 80,4 % от доходов, поступивших в 2008 году. Это означает, что бюджет недополучил до 20 % доходов, которые необходимы государству.

Главная же цель бизнеса — сокращение затрат, как следствие, возникает понятное стремление сэкономить на налогах как одной из заметных расходных статей бюджета компании.

Эти две цели очевидно противоположны. Государство пытается получить от предпринимателей больше налогов (это проявилось, в частности, в замене с 01 января 2010 года ЕСН взносами во внебюджетные фонды, в результате чего налоговая нагрузка увеличилась), а бизнес стремится заплатить в бюджет меньше, используя разнообразные и не всегда законные способы уменьшения налоговой нагрузки.

Как независимые налоговые консультанты мы рекомендуем предпринимателям при реализации методов уменьшения налогов учитывать существующие в России в последние годы налоговые реалии, а именно практику налогового администрирования Федеральной налоговой службы РФ.

Незаконные налоговые схемы: необоснованное получение налоговой выгоды

Принципиально, что в настоящее время налоговые органы и суды окончательно перешли от формальной оценки документов налогоплательщика к оценке реальности его хозяйственных операций.

До 2003 — 2004 гг. (до дела ЮКО-Са) налогоплательщику для подтверждения правомерности своих действий достаточно было представить налоговому органу корректно (непротиворечиво) оформленные документы. Но с 2003 года налоговые органы и суды начинают отказываться от формального подхода, т.е. уже не ограничиваются, как раньше, лишь исследованием правильности оформления документов налогоплательщика. Теперь контролирующие органы, проверяя обоснованность получения налоговой выгоды, анализируют фактические хозяйственные процессы налогоплательщика.

Основным методом налогового органа стал комплексный анализ хозяйственных операций налогоплательщика с точки зрения достоверности отражения в документах его реальной экономической деятельности. При проверке налоговый орган проводит настоящее расследование, восстанавливает всю цепочку движения товара и денег (иногда на три, четыре и более «звена» назад), анализирует экономические цели и бизнес-процессы как самого налогоплательщика, так и всех его контрагентов. На практике налоговые органы часто используют: допрос свидетелей (работников и контрагентов налогоплательщика); осмотр помещений и иных мест, на территории которых налогоплательщик осуществляет предпринимательскую деятельность; изучение документов по кадровому составу налогоплательщика и т.п. При допросе работника, например, налоговые органы получают информацию о том, где фактически он работает

(где находится его рабочее место), что именно он делает, с какими сотрудниками он взаимодействует при выполнении своей работы, кому фактически подчиняется, перед кем именно отчитывается, где фактически (у какого бухгалтера) получает заработную плату и т.д.

Поэтому даже самым тщательным образом оформленные документы не гарантируют налогоплательщику, что полученная им налоговая выгода будет признана обоснованной. Если в ходе расследования налоговый орган соберет доказательства недостоверности этих документов, предприниматель будет привлечен к ответственности за налоговые правонарушения.

Арбитражные процессы по налоговым спорам сейчас также не являются формальными спорами, спорами по документам. В арбитражных судах по спорам предпринимателей с налоговиками анализируются в первую очередь: а) бизнес-процессы налогоплательщика; б) фактическое

(а не только документальное) движение товаров и денег; в) деловые (экономические) цели и смысл действий налогоплательщика.

При оценке обоснованности получения налоговой выгоды контролирующие органы и суды в настоящее время руководствуются критериями, сформулированными Высшим Арбитражным Судом РФ¹. Как указал ВАС РФ, налоговая выгода не может рассматриваться в качестве самостоятельной деловой цели. Поэтому если судом установлено, что главной целью, преследуемой налогоплательщиком, являлось получение дохода исключительно или преимущественно за счет налоговой выгоды в отсутствие намерения осуществлять реальную экономическую деятельность, то такая выгода признается необоснованной.

На практике это означает, что незаконной налоговой схемой в настоящее время признается оформление налогоплательщиком документов (формальное наличие документов) исключительно в целях минимизации налогообложения, если эти документы не соответствуют реальным (фактическим) экономическим процессам. Незаконными признаются действия, главной и (или) единственной целью которых является минимизация налогов. Если же действия налогоплательщика имеют действительный хозяйственный результат (т.е. экономически обоснованы), то сопутствующие им действия по минимизации налогов, имеющие второстепенное значение, признаются законными.

Исходя из позиции, выработанной Высшим Арбитражным Судом РФ², если реальность хозяйственных операций налогоплательщика подтверждается, у этих операций есть экономический смысл (деловая цель), то даже при наличии претензий налогового органа к отдельным документам и (или) контрагентам налогоплательщика суды, как правило, встают на сторону налогоплательщика.

Однако большинство налоговых схем заключается исключительно в оформлении документов, без их соответствия фактическим хозяйственным операциям и в отсутствие в определенных действиях налогоплательщика экономического смысла (деловой цели). Поэтому в таких случаях суды встают на сторону налогового органа, признавая налоговую схему незаконной.

Наиболее часто применяемыми и хорошо известными налоговыми

Ст. 15.11 КоАП РФ «Грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности»

Правонарушение: грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности¹, а равно порядка и сроков хранения учетных документов.

Наказание: штраф в размере от 2 000 до 3 000 рублей.

¹ Под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности понимается:

искажение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10 процентов; искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 процентов.

органам являются следующие незаконные налоговые схемы:

- использование в цепочке расчетов «фирм-однодневок» (номинальных фирм);
- ведение деятельности через группу лиц, часть из которых (либо все) применяют специальные налоговые режимы (УСНО);
- аутстаффинг («аутсорсинг», «предоставление», «аренда», «лизинг» персонала).

«Фирмы-однодневки»

Включение в цепочку расчетов налогоплательщика номинальных фирм позволяет минимизировать налог на добавленную стоимость, а также снизить размер налога на прибыль за счет создания дополнительных затрат.

Определения, тем более законодательного, таких фирм нет, хотя большая часть признаков «фирм-однодневок» относится к регистрационным данным компании. Например, организация зарегистрирована с использованием чужого утерянного паспорта либо паспорта умершего человека. Либо адрес регистрации компании является адресом «массовой регистрации» (т.е. по нему зарегистрированы 10 и более фирм), физлицо является учредителем 10 и более компаний («массовый учредитель») или является руководителем 10 и более компаний («массовый руководитель»).

Налоговые органы порой подозревают фирму в номинальности, если в отношении учредителя (руководителя) компании стали известны факты, по которым исполнение им управленческих функций затруднено или невозможно (преклонный возраст, учащийся, военнослужащий, отбывающий наказание, БОМЖ, недееспособен). На практике налоговые органы могут отнести к таким фирмам и иные организации, если эти фирмы не ведут реальной

деятельности, не сдают (либо сдают «нулевую») налоговую отчетность, отсутствуют в месте нахождения, указанном в ЕГРЮЛ и т.п.

Но единственное законное основание для предъявления претензий налогоплательщику связано с хозяйственными операциями с участием дисквалифицированных лиц. В настоящее время использование такой схемы ведения бизнеса является исключительно опасным и влечет неминуемые претензии налоговых органов. Необходимо учитывать, что государство фактически объявило войну «фирмам-однодневкам», «обналичникам» и прочим подобным структурам: искусственно создаются препятствия для регистрации таких фирм, директора номинальных фирм систематически дисквалифицируются, налоговыми органами ведутся списки «проблемных» фирм, налажен обмен информацией между налоговыми органами различных регионов, а также правоохранительными органами.

При работе налогоплательщика с «обналичивающими» компаниями необходимо учитывать, кроме того, реально существующий риск предъявления претензий самому налогоплательщику. Это может произойти в любой момент, когда «обналичивающая» организация попадет в поле зрения правоохранительных органов. На первый взгляд, сам налогоплательщик не относится к «группе риска», поскольку не является «номинальной» фирмой и, вроде бы, непосредственно сам ничего незаконного не делает. Однако выявление «обналичивающей» компании, как правило, позволяет правоохранительным органам предъявить свои претензии по уклонению от уплаты

¹ Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 октября 2006 года № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налоговой выгоды».

² Там же.

**Ст. 122 Налогового кодекса РФ
«Неуплата или неполная
уплата сумм налога (сбора)»**

1. Правонарушение: неуплата или неполная уплата сумм налога (сбора) в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога (сбора) или других неправомерных действий (бездействия).

Наказание: штраф в размере 20 процентов от неуплаченной суммы налога (сбора).

2. Правонарушение: те же деяния, совершенные умышленно.

Наказание: штраф в размере 40 процентов от неуплаченной суммы налога (сбора).



Корзухин А. И. Сбор недоимок (Уводят последнюю корову). 1865 г.

налогов десяткам, а то и сотням налогоплательщиков, которые пользовались ее услугами. Для этого им понадобится лишь выписка с банковского счета «обналичивающей» компании и показания ее номинального директора-учредителя о том, что он не имеет какого-либо отношения к деятельности компании.

В итоге использование в цепочке движения товаров (работ, услуг) «номинальных» фирм влечет гарантированный отказ в принятии вычетов по НДС по этим фирмам, а также исключение из состава затрат налогоплательщика платежей в пользу этих фирм. Очень часто налоговому органу удается доказать правомерность этого в суде.

**Группа компаний,
применяющих УСНО**

Не является однозначно незаконным ведение бизнеса через группу лиц, часть из которых (либо все) применяют специальные налоговые

режимы (в частности, упрощенную систему налогообложения). Но в любом случае это привлекает внимание налоговых органов, поскольку в таких структурах совершаются сделки с аффилированными лицами, а также возникают вопросы по трансфертному ценообразованию (ценам сделок между аффилированными лицами).

Критерий законности либо незаконности такой схемы ведения бизнеса связан с наличием у налогоплательщика деловой (экономической) цели. Если такие бизнес-процессы реализованы налогоплательщиком исключительно для минимизации налогов, такая схема признается незаконной. Если же налогоплательщик преследовал какую-либо экономическую, деловую цель, то эта схема законна (например, регистрация другого юридического лица для развития нового направления бизнеса, отличающегося от основного).

Аутстаффинг

В отношении аутстаффинга необходимо отметить, что, строго говоря, это разновидность указанной выше схемы по ведению деятельности через группу лиц. Но аутстаффинг направлен на минимизацию конкретных платежей: до 01 января 2010 года — оплаты единого социального налога, а в текущем году — взносов во внебюджетные фонды. В деловом обиходе аутстаффинг имеет много синонимов: «аутсорсинг», «предоставление», «аренда», «лизинг» персонала.

Схема аутстаффинга очень рас-

пространена, знакома налоговым органам и вызывает у них обоснованные претензии. Судебная практика по данному вопросу в целом складывается не в пользу налогоплательщика.

Использование аутстаффинга является незаконным в случае, если договоры о «предоставлении персонала» заключены формально, исключительно с целью уменьшения размера налоговых платежей, а оформленные документы — не соответствуют реальным экономическим процессам налогоплательщика.

Самый простой способ применения этой схемы заключается в том, что налогоплательщик — по документам — увольняет часть работников и переводит их в специально созданную, аффилированную с ним организацию, применяющую упрощенную систему налогообложения. После чего заключает с этой организацией договор, по которому вновь созданная организация «предоставляет» этих же работников основному налогоплательщику. При этом работники, которые по документам уволены или переведены на другую работу, фактически продолжают сидеть за теми же столами, выполнять те же функции, подчиняться тем же менеджерам и там же (в кассе налогоплательщика) получать заработную плату.

В результате оформленные налогоплательщиком документы (об увольнении работников и оказании услуг вновь созданной организацией) не соответствуют фактическим экономическим процессам. Работ-

**Ст. 123 Налогового кодекса РФ
«Невыполнение налоговым агентом
обязанности по удержанию и
(или) перечислению налогов»**

Правонарушение: неправомерное непериодическое (неполное перечисление) сумм налога, подлежащего удержанию и перечислению налоговым агентом.

Наказание: штраф в размере 20 процентов от суммы, подлежащей перечислению.

ники продолжают состоять в фактических трудовых отношениях с первоначальным работодателем. И никакой разумной деловой цели в ведении деятельности подобным образом нет, кроме главной и единственной цели минимизации налогов.

Указанные обстоятельства докладываются налоговым органом достаточно просто — путем допроса работников в качестве свидетелей. Более того, Федеральная налоговая служба РФ выработала и довела до сведения всех налоговых инспекторов четкие рекомендации по выявлению и доказыванию подобных схем. В частности, как указывается в этих рекомендациях, проверяющие должны: а) сопоставить суммы ЕСН, выплачиваемые компанией до заключения договоров аутстаффинга и после; б) проанализировать, взаимозависимы ли компании, предоставляющие персонал, с получателем услуг аутстаффинга; в) выяснить, не являлись ли ранее сотрудники аутстаффинговых компаний работниками проверяемой организации.

Налоговые риски при выборе контрагента

При любой выездной налоговой проверке налоговый орган попытается сформулировать претензии к контрагентам налогоплательщика. Это делается налоговым органом для того, чтобы поставить под сомнение реальность хозяйственных операций с «проблемными» контрагентами, отказать в принятии вычетов по НДС, исключить понесенные налогоплательщиком затраты из расчета суммы налога на прибыль, применительно к индивидуальному предпринимателю — отказать в применении профессионального налогового вычета по НДФЛ.

Арбитражные же суды при оценке претензий налоговиков к контрагентам налогоплательщика исходят из определенного баланса интересов. Пленум Высшего Арбитражного Суда установил общее правило, согласно которому факт нарушения контрагентом налогоплательщика своих налоговых обязанностей сам по себе не является доказательством получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды³.

Однако налоговая выгода может быть признана необоснованной, если налоговым органом будет до-
казано, что налогоплательщик дей-

Ст. 198 Уголовного кодекса РФ

«Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица»

1. Преступление: уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физического лица путем непредставления налоговой декларации или иных документов, представление которых в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах является обязательным, либо путем включения в налоговую декларацию или такие документы заведомо ложных сведений, совершенное в крупном размере¹.

Максимальное наказание: лишение свободы на срок до 1 года.

2. Преступление: то же деяние, совершенное в особо крупном размере².

Максимальное наказание: лишение свободы на срок до 3 лет.

¹ Крупным размером признается сумма налогов и (или) сборов, составляющая за период в пределах 3 финансовых лет подряд более 600 000 рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 10 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая 1 800 000 рублей.

² Особо крупным размером признается сумма налогов и (или) сборов, составляющая за период в пределах 3 финансовых лет подряд более 3 000 000 рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 20 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая 9 000 000 рублей.

ствовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных контрагентом, в частности, в силу отношений взаимозависимости или аффилированности налогоплательщика с контрагентом. Также налоговая выгода может быть признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что деятельность налогоплательщика, его взаимозависимых или аффилированных лиц направлена на совершение операций, связанных с налоговой выгодой, преимущественно с контрагентами, не исполняющими своих налоговых обязанностей.

Таким образом, суды при оценке претензий к контрагенту налогоплательщика не исходят автоматически из того, что «налогоплательщик не отвечает за неправомерные действия своих контрагентов», но исследуют, насколько разумны действия самого налогоплательщика по выбору этого контрагента, предпринял ли сам налогоплательщик какие-либо разумные выполнимые действия по уточнению статуса контрагента.

Административные возможности налоговых органов при проведении проверок

При налоговом планировании компании должны учитывать также обстоятельства и процедуру проведения налоговых проверок.

Прежде всего необходимо от-
метить возросшую квалификацию
сотрудников налоговых органов. И

Федеральная налоговая служба РФ, и арбитражные суды постоянно работают над повышением квалификации налоговиков. В настоящее время налоговые органы обучили своих сотрудников: а) выявлять большинство схем незаконной налоговой оптимизации; б) получать необходимую и исчерпывающую информацию о реальных экономических процессах как конкретного налогоплательщика, так и обобщенную информацию о средних (нормальных) финансовых показателях в конкретных отраслях и по определенным видам деятельности; в) анализировать всю полученную информацию в комплексе и делать выводы, т.е. давать документально обоснованную оценку действиям налогоплательщика и его целям.

Необходимо учитывать также широкие возможности налоговых органов по получению различной информации о деятельности налогоплательщика.

Еще три-четыре года назад допрос свидетелей при выездной налоговой проверке был редкостью, сейчас это обычная практика. В качестве свидетелей допрашиваются работники и руководители компаний-налогоплательщиков, руководители компаний-контрагентов и другие лица.

То же самое можно сказать и об экспертизах. Сейчас налоговые органы в рамках выездной налоговой

³ Пункт 10 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 октября 2006 года № 53.

Ст. 199 Уголовного кодекса РФ**«Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации»**

1. Преступление: уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации путем непредставления налоговой декларации или иных документов, представление которых в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах является обязательным, либо путем включения в налоговую декларацию или такие документы заведомо ложных сведений, совершенное в крупном размере¹.

Максимальное наказание: лишение свободы на срок до 2 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет.

2. Преступление: то же деяние, совершенное: а) группой лиц по предварительному сговору; б) в особо крупном размере².

Максимальное наказание: лишение свободы на срок до 6 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет.

Ст. 199.1 Уголовного кодекса РФ**«Неисполнение обязанностей налогового агента»**

1. Преступление: неисполнение в личных интересах обязанностей налогового агента по исчислению, удержанию или перечислению налогов и (или) сборов, подлежащих в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд), совершенное в крупном размере¹.

Максимальное наказание: лишение свободы на срок до 2 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет.

2. Преступление: то же деяние, совершенное в особо крупном размере².

Максимальное наказание: лишение свободы на срок до 6 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет.

¹ Крупным размером признается сумма налогов и (или) сборов, составляющая за период в пределах 3 финансовых лет подряд более 2 000 000 рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 10 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая 6 000 000 рублей.

² Особо крупным размером признается сумма налогов и (или) сборов, составляющая за период в пределах 3 финансовых лет подряд более 10 000 000 рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 20 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая 30 000 000 рублей.

проверки часто назначают различные экспертизы (почерковедческие, товароведческие и др).

Если проверка проводится путем представления налогоплательщиком документов в налоговый орган, то в обязательном порядке практикуются выезды по месту нахождения налогоплательщика в целях установления того, находится ли налогоплательщик по адресу, указанному в ЕГРЮЛ, в каком помещении размещается компания и кому это помещение принадлежит.

При выездной налоговой проверке налоговый орган получает информацию о контрагентах налогоплательщика, об участниках и

руководителях фирм-контрагентов. Это делается в целях проверки того, не является ли кто-либо из фирм-контрагентов «номинальной фирмой», не зарегистрирован ли кто-нибудь из них по «адресу массовой регистрации», не является ли кто-нибудь из участников или руководителей фирм-контрагентов соответственно «номинальным участником» или «номинальным директором».

Значительно расширился в последнее время перечень лиц и организаций, которым налоговый орган при выездной налоговой проверке направляет запросы о предоставлении информации о налогоплатель-

щике. Уже давно стали обычными запросы в банк налогоплательщика (о предоставлении выписки о движении денежных средств) и запросы в рамках «встречных» проверок по контрагентам. Но сегодня налоговые органы в обязательном порядке стали также делать запросы: в Пенсионный фонд РФ (о работах налогоплательщика, их количестве и уровне заработной платы); в Федеральную регистрационную службу РФ (о наличии у налогоплательщика недвижимости в собственности или на праве аренды, в том числе земельных участков); в ГИБДД (о наличии в собственности у налогоплательщика автотранспорта); в Госгортехнадзор (о наличии в собственности у налогоплательщика тракторов, экскаваторов и прочей спецтехники); в лицензирующие органы (о наличии у налогоплательщика лицензий); в милицию (для поиска и допроса руководителей контрагентов, которые отсутствуют по «юридическому адресу» или являются «номинальными» директорами фирм-контрагентов); в случае выдачи векселей – векселедателю. И этот перечень лиц и организаций, которым налоговый орган может направить запросы, не является исчерпывающим.

Для любого бизнесмена, который хочет снизить свои затраты, сейчас имеется большой соблазн «вернуться» в начало 2000-х гг., то есть снова пытаться минимизировать налоговые платежи, используя старые налоговые схемы. Но в 2010 году делать это опасно, поскольку:

- налоговые органы знают эти схемы и умеют доказывать их необоснованность;

- арбитражные суды имеют четкие критерии и сформировавшуюся практику для оценки действий налогоплательщика;

- те операции (схемы) по ведению бизнеса, которые бизнес использует в 2010 году, останутся в документах навсегда и проверяться будут — в 2011-2013 годах.

Эти принципиальные моменты необходимо учесть при налоговом планировании бизнеса в современный период.





Иван ЕЛИСЕЕВ,

руководитель практики
«Энергетика и право» Группы
правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С

Субабонент – «головная боль» основного потребителя электроэнергии

Прежде всего необходимо отметить, что подключение субабонента несет для основного потребителя немало отрицательных моментов. Это и зависимость от платежной дисциплины последнего, как следствие — кассовые разрывы по платежам за потребленную энергию, и невозможность взимать с субабонента плату за содержание либо пользование энергообъектом, к которому он присоединен, и отсутствие четкого порядка введения для субабонента ограничений по потреблению электроэнергии, и т.д.

Естественно, что первое желание, которое приходит в голову основному потребителю: «Раз невыгодно, значит, отключу». Однако это желание ограничено положениями антимонопольного законодательства, ответственность за нарушение которого постоянно ужесточается. Законом предусмотрена не только административная, но и уголовная ответственность за такие нарушения. В частности, ст. 178 УК РФ предусматривает наказания в виде штрафов, ареста и лишения свободы за ограничение доступа на рынок других субъектов экономической деятельности, если это повлекло причинение ущерба от 1 000 000 рублей.

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ СУБАБОНЕНТОВ?

Проблема отношений между потребителем электроэнергии и субабонентом (потребляющим электроэнергию за счет присоединения к энергоустановкам первого) долго оставалась вне интересов законодателя. Однако с принятием *Правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики*¹ ситуация изменилась. Теперь законодательство пусть и далеко не идеально, но помогает разрешить некоторые вопросы взаимоотношений потребитель — субабонент.

Произвольное отключение субабонента является нарушением п. 6 *Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг*². Согласно этой норме собственники и иные законные владельцы объектов электросетевого хозяйства, через которые опосредованно присоединено к электрическим сетям сетевой организации энергопринимающее устройство потребителя, не вправе препятствовать перетоку через их объекты электрической энергии для такого потребителя и требовать за это оплату.

Правомерно ограничить доступ субабонента к электроэнергии можно только в том случае, если он либо является бездоговорным потребителем, либо нарушает свои обязанности по срокам оплаты по договору с самим потребителем или поставщиком энергии.

Чтобы юридически грамотно выстроить отношения основного потребителя электроэнергии с субабонентом, необходимо найти ответ на вопрос о юридической природе этих отношений. Не решив этот вопрос, основной потребитель электроэнергии и его юристы не смогут минимизировать финансовые риски и защититься от кассовых разрывов.

Купля-продажа или неосновательное обогащение?

Интересную позицию по этому вопросу выработал Научно-консультационный совет при Федеральном арбитражном суде Уральского округа³. Согласно этой позиции между абонентом продавца электрической энергии и субабонентом не возникает договорных отношений купли-продажи электрической энергии. Потребитель, энергопринимающее устройство которого опосредованно присоеди-

нено к электрическим сетям сетевой организации, приобретает электрическую энергию непосредственно у энергосбытовой организации или гарантирующего поставщика. При потреблении субабонентом электрической энергии, приобретенной абонентом, взыскание стоимости электрической энергии производится по правилам о неосновательном обогащении (гл. 60 Гражданского кодекса РФ), если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Несмотря на определенную недосказанность, внутреннюю противоречивость и системную несогласованность с иными нормативно-правовыми актами, регулирующими отношения в электроэнергетике, данную рекомендацию, скорее всего, суды будут использовать на практике. Если следовать ей, то необходимо понять, в чем же суть отношений по оплате основному потребителю объема энергии, которую потребил субабонент.

Агентский договор?

Субабонент для потребления энергии должен урегулировать отношения по ее купле-продаже и передаче. Однако за него это делает основной потребитель, причем от своего имени и за свой счет. Логично предположить, что основной потребитель выступает неким агентом субабонента. Но отождествление данных отношений с агентскими является проблематичным как минимум по двум причинам. Во-первых,

¹ Утв. Постановлением Правительства РФ № 530 от 31.08.2006.

² Утв. Постановлением Правительства РФ № 861 от 27.12.2004.

³ См. Рекомендации, разработанные по итогам заседания Научно-консультационного совета при Федеральном арбитражном суде Уральского округа, состоявшегося 13 - 14 мая 2008 г.

зачастую в договорах на пользование энергией или возмещение затрат (как часто их называют на практике) как такового задания агенту купить энергию не устанавливается. Во-вторых, в данной схеме существует проблема со взиманием «агентом» денег с субабонента в силу того, что п. 6 *Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг* напрямую запрещает брать плату за переток. Агентское вознаграждение, которое с логической необходимостью должен получить основной потребитель, антимонопольным органом будет воспринято как нарушение этого запрета, а регулирующим органом – как нарушение порядка ценообразования.

Таким образом, агентская схема вряд ли соответствует существу соглашений основного потребителя и субабонента.

Не поименованный в законе договор?

Определение данного договора как не поименованного в гражданском законодательстве РФ, конечно, есть не что иное, как уклонение от определения его природы. Однако для целей настоящей статьи этого вполне достаточно, главное, чтобы в таком договоре был прописан срок оплаты и ответственность за его нарушение в виде ограничения на потребление энергии. Ведь согласно пп. «а» п. 161 *Правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики*, основанием для введения ограничения режима потребления является неисполнение или ненадлежащее исполнение потребителем обязательств по оплате электрической энергии и услуг. В том числе — неисполнение обязательств по предварительной оплате, если такое условие предусмотрено соответствующим договором с потребителем. То есть одним из способов решения проблемы с кассовыми разрывами для основного потребителя энергии должно стать договорное оформление отношений с субабонентом с учетом вышесказанного. На практике же в большинстве случаев основной потребитель просто выставляет субабоненту счет (счет-фактуру) для оплаты.

Однако если субабонент отказывается урегулировать отношения на условиях основного потребителя, выставившего счет, то от ответа по поводу природы данных отношений не уйти. Ведь подавая иск в

арбитражный суд о взыскании долга, основному потребителю необходимо указать основание возникновения долга, что невозможно без определения юридической природы взаимоотношений.

«Фактические договорные отношения»?

В последнее время довольно активно внедряется в судебную практику концепция «фактических договорных отношений»⁴. Если придерживаться этой позиции, то необходимо определить, какие фактические договорные конструкции соответствуют данной ситуации.

Если это не является отношениями по купле-продаже электрической энергии, значит, либо это договор энергоснабжения, либо соглашение по возврату (компенсации) неосновательного обогащения.

В первом случае (договор энергоснабжения) решение проблемы с кассовым разрывом для основного потребителя энергии становится нерешаемым в принципе. Так как данные отношения не урегулированы специальными нормативными актами, следует, согласно п. 4 ст. 529 ГК РФ, руководствоваться ст. 546 ГК РФ, позволяющей расторгать договор только за неоднократное нарушение сроков оплаты. Правда, если допустить аналогию о календарном месяце как расчетном периоде, то неплатежи за 2 месяца дадут основание прекратить эти фактические договорные отношения.

Однако против такой квалификации отношений может свидетельствовать запрет на совмещение деятельности по купле-продаже электрической энергии и владению энергооборудованием, к которому присоединены иные потребители. Этот запрет содержится в ст. 6 *Федерального закона «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике»*. Против данной квалификации свидетельствует и вышеприведенная позиция Научно-консультационного совета при Федеральном арбитражном суде Уральского округа, которая, не признавая квалификацию отношений как купли-продажи, выводит их из-под определения договора энергоснабжения, данного в п. 6 *Правил функционирования рознич-*

ных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики, согласно которому по договору энергоснабжения поставщик обязуется осуществлять продажу электрической энергии.

Во втором варианте квалификации отношений само существование соглашения о возврате неосновательного обогащения не только сомнительно, но и бесполезно для субабонента, учитывая, что в силу пп. «в» п. 161 *Правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики* ограничение потребления энергии допустимо в случае выявления фактов бездоговорного потребления электрической энергии, а именно потребления в отсутствие заключенного в установленном порядке договора энергоснабжения (договора купли-продажи (поставки) электрической энергии).

То есть существование иных первичных договорных конструкций, опосредствующих потребление энергии, *Правила функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики* не признают. Таким образом, формально, какой бы договор ни лег в основу отношений между основным потребителем и субабонентом, последний всегда будет бездоговорным потребителем.

Значит, здесь применимы нормы о неосновательном обогащении, предусматривающие обязанность для лица, без договора получившего энергию за счет другого лица, возместить ее стоимость.

Так можно ли отключить субабонента?

Если между основным потребителем и субабонентом не было ни договора, ни «фактически сложившихся договорных отношений», то такого абонента можно ограничить за бездоговорное потребление, причем без каких бы то ни было сомнений.

⁴ Примером данной тенденции могут послужить Рекомендации научно-консультативных советов при Федеральном арбитражном суде Западно-Сибирского округа и Федеральном арбитражном суде Уральского округа, выработанные на совместном заседании 1-2 октября 2009 года. Следует отметить, что, на наш взгляд, концепция «фактических договорных отношений» внедряется в судебную практику весьма непоследовательно и фрагментарно.

Основному потребителю остается лишь решить вопрос о порядке такого ограничения. И здесь следует руководствоваться разделом XIII *Правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики* (на что указывает п. 160 этого акта). Правила диктуют основному потребителю: во-первых, необходимость составления акта о выявлении неучтенного (бездоговорного) потребления, во-вторых, обязательность уведомления потребителя о введении ограничения. Последнее желательно делать в сроки, указанные в п. 7 ст. 38 *Федерального закона «Об электроэнергетике»* (а не в *Правилах функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики*). Это позволит избежать претензий субабонента и контролирующих органов, таких как Федеральная антимонопольная служба.

К сожалению, в отсутствие четкого и прямого законодательного регулирования этого вопроса приведенная точка зрения автора в некоторых моментах может показаться спорной с позиции деловой практики. Однако юридически и формально-логически, на наш взгляд, она представляется наиболее верной.

Как законно получить от субабонента плату за использование энергообъекта?

Необходимо рассмотреть еще одну проблему в отношениях с субабонентом – фактическую безвозмездность использования последним энергоустановок, к которым он подключился. В существующей конфигурации рынка и законодательства задачу для основного потребителя энергии следует обозначить не как прекращение фактического использования энергообъекта другим лицом, а как законное взимание платы с субабонента в возмещение расходов на содержание своих объектов.

Напрямую законодательно предусмотрен только один вариант для такого возмещения — защита тарифа на передачу энергии через свои энергоустановки. Однако экономически этот вариант часто не оправдывает себя (особенно, если электросетевой комплекс потребителя невелик), учитывая вероятный размер тарифа в силу ограничений предельных уровней цен на электрическую энергию.

Разновидностью такого решения может быть вариант с заключением договора аренды с субабонентом, который был бы выведен на прямой договор с энергосбытовой организа-

цией, либо передача ему доли в праве собственности на электроустановки основного потребителя. Стимулом для субабонента для избрания такой схемы может быть возможность увеличения фактического уровня напряжения и экономия в разнице тарифов, дифференцированных в зависимости от уровня напряжения электрической сети, на котором присоединена энергоустановка. Разница в тарифе (ее часть) может быть установлена как арендная плата. Но вариант со сдачей сетей в аренду или передачей в собственность осложнен, в основном, отсутствием контрагента, готового предложить приемлемую цену договора.

Возможны и другие варианты, но важно, что каждый из них надо коррелировать с требованиями не только гражданского законодательства, но, в первую очередь, законодательства о защите конкуренции и о ценообразовании.

К сожалению, нет универсального способа получения средств от субабонентов, удовлетворяющего требованиям сразу всех собственников электросетевого хозяйства. Каждый из таких вариантов требует не только детальной юридической проработки, но и экономического анализа.



Группа правовых компаний

ИНТЕЛЛЕКТ-С

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ в сфере ТЭК и ЖКХ

- Юридический аудит договоров и любых документов электро-, тепло-, газо-, водоснабжения и водоотведения.
- Сопровождение сделок и проектов в топливно-энергетическом комплексе и жилищно-коммунальном хозяйстве.
- Получение разрешительной документации и согласований в сфере ТЭК и ЖКХ.
- Защита интересов в судах и административных органах при разрешении споров в сфере ТЭК и ЖКХ.
- Юридическое сопровождение процедуры подключения к сетям инженерной инфраструктуры.
- Сопровождение процессов восстановления ресурсоснабжения производственных мощностей, ранее отключенных от инженерных сетей.
- Сопровождение проектов по выведению на аутсорсинг деятельности, связанной с управлением инфраструктурными активами.
- Комплексная работа с дебиторской задолженностью в сфере ТЭК и ЖКХ: коллекторство, судебное взыскание, исполнительное производство.

ЗАБОТЛИВО • НАДЕЖНО • КОМПЕТЕНТНО • КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

www.intellectpro.ru

Екатеринбург
Нижний Тагил +7 (343) 369-20-00

Нижний Новгород +7 (831) 410-46-86
Пермь +7 (342) 219-07-02

НАСЛЕДОВАНИЕ АКЦИЙ. Как не упустить богатое наследство?



Алексей ФИЛИПОВ,
ведущий юрист отдела правовых
споров Группы правовых компаний
ИНТЕЛЛЕКТ-С

Представьте, что Вы унаследовали акции в крупном акционерном обществе, при том Ваш пакет акций — контрольный. Однако акционером Вы от этого сразу не стали. Пока Вы не вступите в права наследника, и запись о Вас не будет внесена в реестр акционеров, Вы не получите статуса акционера, а значит, Ваш голос в управлении делами общества не будет иметь никакого значения. Принятие наследства займет не менее полугода. За это время общество может заключать какие угодно сделки по продаже имущества или передаче его в залог, по выдаче поручительств и т.п. Более того, если прочие акционеры владеют не менее чем 30 процентами акций, они могут путем проведения общих собраний акционеров (первоначального и повторного собрания) избрать «своего» директора, одобрить совершенные различные сделки, принять решения о дополнительной эмиссии акций, «размыть» Ваш пакет акций и совершить много других действий, которые приведут к обесцениванию полученного Вами наследства.

У многих людей есть неистребимая мечта однажды стать богатым наследником, получив после смерти дальнего и почти забытого родственника целое состояние, которое обеспечит беззаботную жизнь. Идеальный вариант — унаследовать счет в банке. Когда документы в порядке, получение такого наследства не составит большого труда. Но если наследник получает дорогостоящее имущество (заводы, газеты, пароходы), то ему придется приложить немалые усилия, чтобы фактически им завладеть.

Зачастую наследникам достается не само имущество — те самые заводы и пароходы, а права участия в организациях, которым это имущество принадлежит. Проще говоря, наследники получают акции акционерных обществ, доли в обществах с ограниченной ответственностью и паи в кооперативах. И вот здесь зачастую возникают трудности с получением наследства, порой приводящие к утрате всего ликвидного имущества и превращению дорогостоящих акций в бесполезную бумагу.

Перспектива не из приятных. Однако российское законодательство предусматривает механизмы, которые могут быть задействованы для защиты прав наследника от незаконных действий других акционеров и руководства общества. При этом очень важно понимать, что такие процедуры защиты не начинают действовать автоматически, для запуска этого механизма наследники должны приложить усилия.

Если же сделки уже совершены, руководство компании сменилось, имущество выведено, запускать защитные механизмы поздно. Наследникам остается лишь пытаться вернуть утраченное, взыскать убытки с недобросовестных акционеров и руководства компании либо привлечь их к иной ответственности. Но эти меры не имеют прямого отношения к наследованию.

Когда наследник становится акционером?

Общая схема наследования любого имущества, в том числе и акций, выглядит следующим образом. С момента смерти наследодателя и открытия наследства наследник обязан в течение шести месяцев обратиться к нотариусу по месту открытия наследства (по последнему месту жительства наследодателя) с заявлением о принятии наследства. Получив такое заявление, нотариус

принимает меры по розыску иных наследников, разъясняет всем выявленным наследникам порядок и последствия принятия наследства. После этого, по истечении шести месяцев с момента смерти наследодателя, нотариус выдает каждому наследнику, изъявившему желание принять наследство, свидетельство о праве на наследство. Это свидетельство является основанием для внесения записи о переходе прав собственности на имущество к наследникам. В случае с акциями — на основании полученного свидетельства в реестр акционеров вносится запись о переходе прав собственности на ценные бумаги к новому акционеру.

Как показывает практика, главной опасностью для наследников является разрыв во времени, который происходит с момента открытия наследства и до момента внесения записи в реестр акционеров о переходе акций к наследникам, — то есть те самые шесть месяцев, предусмотренные для подачи заявлений о принятии наследства.

Моментом открытия наследства является день смерти наследодателя. До этого дня распоряжение акциями осуществляет сам наследодатель. Наследник же начинает осуществлять права, предоставленные акциями, только после внесения записи в реестр акционеров о новом акционере-наследнике. Что же про-

исходит с акциями в промежуток между этими событиями? К сожалению, в нашем законодательстве есть несколько противоречивых норм по поводу этого межвременья.

Чаще всего споры возникают по вопросу о том, с какого момента наследник считается принявшим наследство в виде акций. Спор далеко не праздный, поскольку от ответа на него напрямую зависит, будет ли наследник обладать правами участия в общих собраниях акционеров, а соответственно, примет ли он участие в выборах руководителя общества, одобрении сделок, одобрении дополнительной эмиссии и реорганизации компании.

Так, законодательство о наследовании предусматривает, что наследственное имущество переходит к наследникам в порядке универсального правопреемства, то есть в неизменном виде как единое целое и в один и тот же момент. Согласно Гражданскому кодексу РФ принятое наследство признается принадлежащим наследнику со дня открытия наследства независимо от времени его фактического принятия (ст. 1152 Гражданского кодекса РФ). То есть независимо от того, в какой из дней шестимесячного срока наследник подал заявление нотариусу, он является владельцем имущества с момента смерти наследодателя. Следовательно, момент, когда акции или иное имущество были «ничьими», Гражданским кодексом РФ исключается.

Положения же Федерального закона «О рынке ценных бумаг» предусматривают, что право на акции переходит к приобретателю с момента внесения приходной записи по лицевому счету приобретателя в реестре акционеров либо с момента совершения приходной записи по счету депо, если учет ценных бумаг производится у лица, осуществляющего депозитарную деятельность. В любом случае акционером считается только то лицо, которое прямо указано в реестре акционеров (ст. 29 указанного закона).

Для того чтобы запись о наследнике была внесена в реестр, наследник обязан представить реестродержателю свидетельство о праве на наследство. Без представления данного документа регистратор обязан отказать в совершении записи о переходе прав на акции. Выдача же свидетельств о праве на наследство производится только после

истечения шестимесячного срока с момента открытия наследства (ст. 1163 Гражданского кодекса РФ). Теоретически свидетельство можно получить и ранее этого срока, но на практике такое встречается редко.

Вот и получается: пока нет свидетельства на наследство — нет записи в реестре акционеров, а значит, акционером наследник не является. Вообще, вплоть до представления свидетельства и до внесения записи о наследнике в качестве акционера в реестре будет указан наследодатель. И все уведомления о собраниях акционеров будут направляться на имя умершего человека.

Как защитить права наследника акций?

Защита интересов наследника в такой ситуации становится весьма сложным вопросом. Так, если в указанный шестимесячный срок общим собранием акционеров будут приняты какие-либо решения, не удовлетворяющие наследника, либо будут совершены сделки по распоряжению имуществом, наследник не сможет оспорить такие решения и сделки. Дело в том, что правом на обжалование решений общих собраний и на оспаривание сделок обладает только акционер. При этом акционер должен быть таковым на момент проведения собрания или совершения сделки. В противном случае суды откажут в иске на том основании, что интересы новоявленного акционера не могли пострадать в результате действий, совершенных до того момента, как акционер стал таковым.

Однако правоприменительная практика с учетом реалий экономической жизни выработала свои правила, основанные на определенном синтезе норм наследственного права и законодательства об акционерных обществах.

Шаг 1. Заявление нотариусу о принятии наследства

При рассмотрении вопросов об оспаривании решений общих собраний акционеров и совершенных сделок суды учитывают момент подачи наследником заявления нотариусу о принятии наследства. Мотивируется это тем, что до момента подачи такого заявления наследник не проявлял интереса к наследству, следовательно, его нельзя рассматривать

в качестве заинтересованного лица. Судебной же защите подлежат права только заинтересованных лиц.

Иными словами, если решение собрания либо сделка были совершены после того, как наследник подал заявление нотариусу, то наследник имеет право на оспаривание решений собрания и сделок с имуществом компании. Если же собрание или сделка имели место до подачи заявления нотариусу — наследник правами на оспаривание не обладает.

В связи с этим вполне уместна рекомендация: если Вы унаследовали акции акционерного общества, незамедлительно подайте заявление о принятии наследства нотариусу по месту открытия наследства. В дальнейшем это может сыграть решающую роль при оспаривании решений и действий других акционеров и самого акционерного общества.

Шаг 2. Заявление нотариусу о принятии мер по обеспечению сохранности и управлению акциями

Однако направление заявления нотариусу предоставит наследнику лишь возможность оспаривания действий и решений, но не позволит самому влиять на принимаемые решения и совершаемые сделки. Оспаривание же может натолкнуться на преграды иного рода. Например, имущество может успеть перейти в собственность второго, третьего и четвертого покупателя, денежные средства могут быть истрачены, суды по обращению взыскания на заложенное имущество проиграны.

Гораздо важнее для наследника обеспечить защиту своих интересов путем непосредственного влияния на решения, принимаемые общим собранием, и на сделки, совершаемые обществом. К счастью, наше законодательство предусматривает необходимый для этого механизм защиты.

Законом предусмотрено, если в состав наследственного имущества входит имущество, требующее особой охраны и управления, то нотариус принимает меры к охране и управлению таким имуществом с момента открытия наследства. Эти меры должны быть направлены на защиту интересов наследников и иных заинтересованных лиц.

Важно, что нотариус осуществляет эти обязанности не по соб-

Алгоритм действий наследника акций

Чтобы обезопасить унаследованное имущество от недобросовестных действий других акционеров, акционер-наследник должен:

1. После открытия наследства незамедлительно подать заявление о принятии наследства нотариусу по месту открытия наследства.
2. Подать нотариусу заявление о принятии мер по обеспечению сохранности и управлению имуществом.
3. Обеспечить заключение договора доверительного управления имуществом, в том числе предложить нотариусу кандидатуру доверительного управляющего, который фактически будет представлять интересы наследника до включения его в реестр акционеров.
4. По истечении шестимесячного срока с момента открытия наследства получить у нотариуса свидетельство о праве на наследство.
5. Направить свидетельство о праве на наследство регистратору, после внесения регистратором записей в реестре акционеров, получить выписку из реестра акционеров как подтверждение того факта, что ценные бумаги учитываются на лицевом счете нового акционера.

ственному усмотрению, а только по заявлению заинтересованных лиц (наследников). Без такого заявления нотариус совершать какие-либо действия не обязан и, соответственно, не может нести ответственность в случае утраты имущества или снижения его стоимости.

Шаг 3. Договор доверительного управления акциями

Если в составе наследства имеется такое имущество, как ценные бумаги, нотариус по заявлению наследника обязан выступить в качестве учредителя доверительного управления. То есть нотариус обязан от имени наследников и в интересах защиты наследственного имущества заключить договор доверительного управления акциями.

В соответствии с договором доверительного управления имуществом нотариус передает доверительному управляющему на определенный срок акции в доверительное управление, а доверительный управляющий обязуется осуществлять управление этими акциями в интересах наследника (или наследников). Если управляющий нарушает правило о соблюдении интересов наследников, то договор может быть расторгнут и заключен с иным управляющим.

Важным моментом является срок, на который заключается договор доверительного управления. Во избежание злоупотреблений со стороны нотариусов и доверительных управляющих, срок действия договора в данном случае ограничен моментом, когда запись о наследниках будет внесена в реестр акционе-

ров общества. Это прямо следует из положений Гражданского кодекса РФ, предусматривающих срок для применения мер по охране и управлению имуществом.

Кандидатура доверительного управляющего, как правило, определяется заинтересованным лицом (наследником). По общему правилу гражданского законодательства доверительным управляющим может быть индивидуальный предприниматель или коммерческая организация (ст. 1015 Гражданского кодекса РФ). Но в случае с наследственным имуществом управляющим может выступать и обычный гражданин, если он, конечно, не признан недееспособным. Однако сами наследники в роли доверительного управляющего выступать не могут. Это прямо запрещено, поскольку выгодоприобретатели по договору доверительного управления имуществом не могут выступать в качестве управляющих этим имуществом. Но если наследник отказался от наследства, о чем сделал соответствующее заявление нотариусу, он может быть назначен доверительным управляющим. Например, если наследство досталось двум братьям, один из них может отказаться от наследства и выступить доверительным управляющим в интересах второго брата-наследника.

Вместе с тем, кроме норм Гражданского кодекса РФ, следует учитывать и законодательство о рынке ценных бумаг. Если наследники планируют продажу акций, то на роль управляющего можно выбрать только профессионального участника рынка ценных бумаг, обладающего

соответствующей лицензией и имеющего право на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами, включая право совершения сделок с ценными бумагами (ст. 5 Федерального закона «О рынке ценных бумаг»). Если же наследники не планируют продавать акции, а намерены ограничиться только осуществлением прав, которые предоставлены владельцам ценных бумаг, то доверительным управляющим может быть любое лицо, лицензия в таком случае не требуется.

Следует также обратить внимание, что Федеральный закон «Об акционерных обществах» не содержит даже упоминания о доверительном управлении акциями. Напротив, в качестве участников, имеющих право принимать участие в общих собраниях, указаны только акционеры общества. Иные лица не поименованы. Однако в соответствии с *Дополнительными требованиями к порядку подготовки и проведения общего собрания акционеров, утвержденными ФКЦБ РФ*, предусмотрено, что правом на участие в общем собрании акционеров обладают, помимо самих акционеров, также лица, к которым права на акции перешли в порядке наследования или реорганизации, либо их представители, действующие на основании доверенности на голосование или действующие в силу закона.

На практике сами наследники к участию в собрании не допускаются со ссылкой на отсутствие их имен в реестре акционеров. А вот доверительные управляющие в этом случае включаются в список лиц, имеющих право на участие в общем собрании. Доверительный управляющий имеет право голосовать по вопросам повестки дня всем пакетом акций, переданным ему в управление.

Заключая договор доверительного управления, наследникам следует учитывать еще ряд факторов. Во-первых, доверительный управляющий обязан действовать в интересах наследников. В случае нарушения данного правила управляющий обязан возместить наследникам причиненные убытки.

Во-вторых, в договоре доверительного управления можно предусмотреть ограничения, связанные с исполнением управляющим своих обязанностей. Например, предусмотрено, что управляющий не может принимать решения по ряду вопро-

В-третьих, следует учитывать, что и управляющий, и нотариус выполняют свои обязанности не безвозмездно.

Шаг 4. Фактическое получение наследства

Меры по охране и управлению наследственным имуществом, осуществляемые нотариусом, а также действие договора доверительного управления всегда ограничены определенным сроком. Как правило, это шесть месяцев с момента открытия наследства, по истечении которых нотариус обязан выдать наследникам свидетельство о праве на наследство.

Получив свидетельство, наследник обязан обратиться к реестродержателю акционерного общества. Таковым может быть либо само общество, либо специализированная компания. Свидетельство вместе с соответствующим заявлением и анкетой зарегистрированного лица (нового акционера) передаются реестродержателю. Последний вносит

в реестр акционеров запись о переходе прав собственности на ценные бумаги от наследодателя к наследнику. С момента внесения этой записи наследник будет указан в реестре как новый акционер, а следовательно, теперь все права и обязанности, связанные с владением акциями, принадлежат ему.

Переход права собственности на акции к новому акционеру влечет прекращение действия мер нотариуса по охране и управлению наследством, в том числе прекращение договора доверительного управления. В дальнейшем, если новые акционеры захотят воспользоваться услугами доверительного управляющего, они сами без посредства нотариуса могут заключить договор доверительного управления либо просто выдать доверенность на право представления интересов акционеров.

В целом, несмотря на сложность и затратность описанного механизма по учреждению доверительного управления, уклонение от его ис-

пользования может повлечь убытки, не соизмеримые с возможными расходами на доверительное управление. Наследникам (как реальным, так и потенциальным) следует трезво оценивать возможные последствия непринятия мер по охране собственного имущества, исходя из его стоимости и фактического положения дел.

Разумеется, если в наследство Вам достался небольшой пакет акций, не имеющий особого значения при голосовании на общих собраниях акционеров, то принимать описанные выше меры нецелесообразно. В таком случае достаточно направить заявление нотариусу о принятии наследства, а затем, получив свидетельство о праве на наследство, обеспечить внесение в реестр записи о переходе прав на ценные бумаги. Но если Вам довелось унаследовать золотые горы, принять меры к охране собственного имущества просто необходимо.



Группа правовых компаний

ИНТЕЛЛЕКТ-С

ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

- Юридический аудит корпоративной деятельности акционерного общества.
- Сопровождение процедуры создания и реорганизации акционерного общества.
- Ведение текущей корпоративной документации акционерного общества:
 - разработка правил ведения и форм реестра акционеров;
 - восстановление (приведение в порядок) реестра акционеров;
 - подготовка и сдача отчетности акционерного общества в ФСФР.
- Проведение общих собраний акционеров, советов директоров.
- Сопровождение процедуры выпусков ценных бумаг акционерного общества.
- Сопровождение и юридический аудит сделок с ценными бумагами.
- Защита интересов акционеров и руководства акционерного общества.
- Судебное представительство в корпоративных спорах.
- Сопровождение процедур слияний и поглощений, защита бизнеса от недружественных поглощений.
- Консолидация и выкуп ценных бумаг акционерного общества.
- Сопровождение процедур банкротства.

ЗАБОТЛИВО • НАДЕЖНО • КОМПЕТЕНТНО • КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

www.intellectpro.ru

Екатеринбург
Нижний Тагил +7 (343) 369-20-00

Нижний Новгород +7 (831) 410-46-86
Пермь +7 (342) 219-07-02

ИНТЕЛЛЕКТ-С 10 ЛЕТ!



Евгений ШЕСТАКОВ

Управляющий партнер
ИНТЕЛЛЕКТ-С
на протяжении 10 лет.

В 2010 году юридическая фирма ИНТЕЛЛЕКТ-С отмечает десятилетний юбилей. За 10 лет ИНТЕЛЛЕКТ-С смог с нуля подняться до уровня крупнейшей региональной юридической компании России, входящей в число лидеров рынка по численности консультантов, офисов, практик.

Десятилетний юбилей не является для нас праздником одной даты, дня основания успешной юридической фирмы. 10 лет — это хронология знаковых событий: от первого клиента и выигранного суда — до сотен побед и тысяч клиентских поручений, от старт-апа с нулевым капиталом — до лидерства в рейтингах юридических фирм.

И все то, что произошло с нами за десять лет, по сути является лишь прологом к большому и захватывающему роману с продолжением. Сегодня мы расскажем начало этой истории — историю становления ИНТЕЛЛЕКТ-С.

2000 год

Евгений Шестаков основывает в Екатеринбурге юридическую фирму ИНТЕЛЛЕКТ-С. Основной вид деятельности новой фирмы — патентование и юридические услуги в сфере защиты интеллектуальной собственности.

2001 год

Узкая специализация и отсутствие конкуренции в выбранном сегменте рынка юридических услуг приводят в фирму крупных клиентов уже во второй год работы компании. Появляются корпоративная и коммерческая практика. ИНТЕЛЛЕКТ-С переезжает в новый офис, в котором и пройдут 10 последующих лет его жизни. В фирме работает уже 5 человек.

2002 год

В ИНТЕЛЛЕКТ-С устраиваются на работу Анна Устюшенко и Светлана Вересова. Через 5 лет они станут партнерами компании, Анна возглавит отдел абонентского юридического обслуживания, а Светлана — отдел интеллектуальной собственности. Анна будет курировать всю юридическую работу нескольких десятков компаний-абонентов, станет специалистом в предпринимательском, трудовом, административном, процессуальном праве. Светлана сдаст квалификационные экзамены и получит статус Патентного поверенного Российской Федерации, проведет несколько сотен дел по регистрации товарных знаков и программ для ЭВМ, будет с успехом выступать в защиту клиентов в Па-



Светлана ВЕРЕСОВА

Обеспечила регистрацию
нескольких сотен товарных знаков
и сделок с ними.

лате по патентным спорам, в арбитражных судах и антимонопольном ведомстве.

Юристы ИНТЕЛЛЕКТ-С участвуют в серии громких судебных процессов, которые сделают фирме имя и репутацию.

ОФИСЫ ИНТЕЛЛЕКТ-С



**Роман РЕЧКИН**

Ежегодно обеспечивает защиту интересов сотен клиентов, участвуя в переговорах, сопровождая сделки, выступая в судах.

2003 год

Евгений Шестаков приглашает на работу юриста одной из аудиторских фирм Екатеринбурга Романа Речкина. Будучи опытным специалистом, Роман сразу становится руководителем отдела правовых споров. Впереди — сотни судебных заседаний по всей России. Через несколько лет Роман станет партнером компании, специалистом с уникальным сочетанием юридических компетенций: от опыта разрешения обычных хо-

зяйственных споров до активной практики в тех областях права, которые традиционно считаются наиболее сложными и интеллектуально емкими (налогообложение, корпоративное право, интеллектуальная собственность, недвижимость и инвестиции).

2004 год

В фирме работает 18 человек. Журнал «Деловой квартал» запускает проект «Топ-лист юридических компаний Екатеринбурга». ИНТЕЛЛЕКТ-С занимает достойное второе место в рейтинге более 500 юридических фирм города и области (по количеству специалистов с высшим юридическим образованием). Уже на следующий год ИНТЕЛЛЕКТ-С взойдет на вершину рейтинга и будет стабильно держаться на первом месте все последующие годы.

Сложилась прочная структура фирмы, включающая 7 консалтинговых отделов (практик): абонентское юридическое обслуживание, бухгалтерский учет, интеллектуальная собственность, коллекторство, недвижимость и инвестиции, правовые споры, регистрация.

2005 год

ИНТЕЛЛЕКТ-С уже давно стала одной из самых известных юридических фирм УрФО. И произошло это во многом благодаря активной позиции в информационном про-

**Анна УСТЮШЕНКО**

Руководит юридическим сопровождением бизнеса нескольких десятков клиентов ИНТЕЛЛЕКТ-С.

странстве: ИНТЕЛЛЕКТ-С — первая юридическая фирма на Урале, которая стала активно продвигать себя в Интернете. Еще в 2003 году в ИНТЕЛЛЕКТ-С стали обращаться журналисты за экспертными комментариями. И вот теперь силами ИНТЕЛЛЕКТ-С стартует уникальное издание ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС, в котором юридическая фирма, следуя запросам клиентов и коллег, публикует прогрессивный опыт правового решения бизнес-задач, дает рекомендации и советы. Пока журнал публикуется тиражом 200 экземпляров, но уже в 2009 году тираж достигнет 5 000, а издание получит статус зарегистрированного СМИ. Редакция будет получать заявки на подписку не только от руководителей разных отраслей бизнеса, но и от коллег-юристов со всей России, от Калининграда до Владивостока.

Впервые на Урале ИНТЕЛЛЕКТ-С создает одноименное коллекторское агентство, среди клиентов — региональные, федеральные и международные банки. Старт проекта окажется успешным — уже в следующем году коллекторы ИНТЕЛЛЕКТ-С впервые в России начнут проводить семинары, обучающие технологиям сбора долгов сотрудников банков.

ИНТЕЛЛЕКТ-С в числе 10 юридических фирм Екатеринбурга учреждает первую в России саморегулируемую организацию участ-



ИНТЕЛЛЕКТ-С — единственная в России юридическая фирма, выпускающая деловой журнал.

**Аркадий БЕРЕЩУК**

Под его руководством ИНТЕЛЛЕКТ-С за 1 год окупил инвестиции в открытие нового офиса и вошел в топ-10 консалтинговых компаний Перми.

ников рынка юридических услуг — «Уральскую правовую палату». Через несколько лет палата выйдет за пределы Свердловской области, ее партнерами станут юридические фирмы из 10 регионов страны, а сама Уральская правовая палата в юридическом сообществе постсоветских стран будет признана уникальным проектом.

2006 год

ИНТЕЛЛЕКТ-С разрабатывает программу регионального развития фирмы и открывает офисы в Перми и Нижнем Тагиле. В компанию приходят новые партнеры.

Аркадий Берещук, основатель легендарного «ЮрКлуба», возглавит офис ИНТЕЛЛЕКТ-С в Перми. ЮрКлуб — глобальный интернет-проект, первое и самое большое в Рунете сообщество юристов, объединяющее более 70 000 пользователей из 47 стран мира. Сегодня в крупнейших мегаполисах страны «в реале» действуют десятки отделений ЮрКлуба. Для ИНТЕЛЛЕКТ-С Аркадий станет руководителем, который за полтора года выведет фирму на лидирующие позиции на пермском рынке юридических услуг. В 2008 году ИНТЕЛЛЕКТ-С войдет в топ-10 консалтинговых компаний Перми.

Владимир Фролов возглавил офис в Нижнем Тагиле, вложив в развитие фирмы 15-летний опыт руководства в банковской сфере. Зная систему работы финансовых учреждений изнутри, Владимир поднял ИНТЕЛЛЕКТ-С на новый уровень в оказании коллекторских услуг по сбору bad debts — «плохих долгов».

2007 год

В ИНТЕЛЛЕКТ-С стартует новый проект — бизнес-школа. Почва для создания собственной бизнес-школы была подготовлена задолго до 2007 года. На тот момент уже на протяжении нескольких лет ключевые специалисты фирмы вели семинары и тренинги по заказу руководителей бизнеса и корпоративных юристов. В 2007 году директором по развитию ИНТЕЛЛЕКТ-С становится Анастасия Махнёва и создает отдельную бизнес-единицу в структуре компании. Сегодня бизнес-школа ИНТЕЛЛЕКТ-С на постоянной основе сотрудничает с ведущими образовательными центрами России и США, организует различные проекты в бизнес-образовании: от однодневных семинаров до уникальных программ в сфере бизнес-туризма. В арсенале бизнес-школы — около 50 программ.

С приходом в ИНТЕЛЛЕКТ-С Вереры Мурзакаевой, Патентного поверенного РФ, компания становится универсальным консультантом в сфере интеллектуальной собственности. Консалтинг и судебное представительство дополняются патентованием изобретений и полезных

**Владимир ФРОЛОВ**

Вывел ИНТЕЛЛЕКТ-С на новый уровень работы в сфере банковского коллекторства.

моделей. Теперь ИНТЕЛЛЕКТ-С может предложить клиентам весь комплекс законных инструментов защиты нематериальных активов.

2008 год

ИНТЕЛЛЕКТ-С открывает офис в Нижнем Новгороде, который стал четвертым в офисной сети компании. Общее число специалистов достигает отметки в 50 человек. Отныне это позволяет компании говорить о том, что она является крупнейшей региональной юридической фирмой России, которая по количеству персонала и по территориальному развитию уступает только столичным компаниям.

Группа правовых компаний

История названия «ИНТЕЛЛЕКТ-С» связана со специализацией, которую Евгений Шестаков выбрал при создании юридической фирмы. Решив практиковать в сфере защиты интеллектуальной собственности, придумал и соответствующее название. Такое позиционирование на юридическом рынке было инновационным и даже казалось рискованным. Но дело того стоило, ведь в 2000 году

в Екатеринбурге конкурентов на рынке услуг подобного рода просто не было.

Со временем юридические компетенции фирмы расширились. Сегодня большой штат сотрудников позволяет фирме специализироваться в нескольких отраслях права, регулирующих предпринимательскую деятельность в России. И мы гордимся тем, что за 10 лет стали для своих доверителей партнером, который способен из раза в раз ЗАБОТЛИВО, НАДЕЖНО, КОМПЕТЕНТНО и КОНФИДЕНЦИАЛЬНО решать поставленные перед ним задачи.

ЗАБОТЛИВО НАДЕЖНО КОМПЕТЕНТНО КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



Сергей ЛУКЬЯНОВ

Обеспечивает работу и развитие ИНТЕЛЛЕКТ-С в Приволжском федеральном округе России.

Журнал «Деловой квартал» проводит уникальный рейтинг юристов Екатеринбурга. Евгений Шестаков, управляющий партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С, занимает первое место в номинации «Результативность деятельности» и второе место в номинации «Деловая репутация». Победители рейтинга юристов определялись голосованием представителей профессионального юридического сообщества.

2009 год

В ИНТЕЛЛЕКТ-С приходит новый партнер — Сергей Лукьянов, занявший пост директора нижегородского офиса компании. Сергей

— юрист и руководитель бизнеса с многолетним опытом. Ранее возглавлял работу юридического отдела крупного коммерческого банка, обеспечивал решение всех текущих и внештатных юридических вопросов банковского бизнеса, взыскал более 50 000 000 рублей по долговым обязательствам перед банком. Затем был приглашен на должность генерального директора долгового агентства. Выиграл десятки судебных дел по спорам, вытекающим из договоров займа и кредита. Получил успешный опыт в урегулировании споров между заемщиками и банками на условиях взаимных уступок. Неоднократно участвовал в процедурах банкротства должников. Теперь Сергей курирует всю юридическую работу нижегородского офиса ИНТЕЛЛЕКТ-С.

С приходом в компанию Александра Латышева ИНТЕЛЛЕКТ-С создает восьмой отдел в структуре фирмы. Специализацией нового подразделения становятся юридические услуги премиум-класса — сопровождение внешнеэкономической деятельности. Тем самым ИНТЕЛЛЕКТ-С подтвердил способность оказывать даже такие услуги, которые традиционно в России считаются прерогативой московских юристов или представительств иностранных адвокатских фирм. В рамках отдела начинает работу бюро юридических переводов.

К команде ИНТЕЛЛЕКТ-С присоединяется Иван Елисеев. Его уникальный опыт и юридические знания в сфере топливно-энергетического комплекса и жилищно-коммунального хозяйства позволяют открыть новую практику «Энергетика и право».

Стартует еще один уникальный проект ИНТЕЛЛЕКТ-С — стажировка для юристов «Юридический бизнес в США. Управление юридической фирмой». Казалось бы, что коллеги уже перестали удивляться активности ИНТЕЛЛЕКТ-С в работе по развитию цивилизованного юридического рынка в России. Но стажировка не могла остаться незамеченной и недооцененной. Ведь это единственная русскоязычная программа повышения квалификации в области управления и развития юридической фирмы с выдачей диплома международного университета. Обучение проходит в юридических фирмах и школах права Силиконовой долины (Калифорния). ИНТЕЛЛЕКТ-С получил статус официального представителя в России Государственного университета Сан-Хосе. Партнерами проекта стали также Школа права Линколна и члены Американской ассоциации адвокатов-выходцев из стран Восточной Европы.

2010 год

И вот прошло 10 лет. Стабильная выручка от обслуживания нескольких сотен клиентов пришла на смену безденежью старт-апа. В ИНТЕЛЛЕКТ-С работает свыше 50 специалистов. Екатеринбургский офис готовится к переезду в современный деловой центр.

Восемь консалтинговых отделов в структуре фирмы, собственная бизнес-школа, деловое издание, международные контакты и тесное сотрудничество с коллегами по всей России. Вот то, что позволяет ИНТЕЛЛЕКТ-С удовлетворять любые потребности современного бизнеса в юридических, бухгалтерских, коллекторских, патентных и сопутствующих информационных услугах. А для сотрудников и бизнес-партнеров — это возможность развиваться, занимаясь любимым делом в дружной команде-семье ИНТЕЛЛЕКТ-С.

Неизменными за десятилетие остались лишь хорошие отношения ИНТЕЛЛЕКТовцев с партнерами и коллегами, увлеченность профессией и стремление делать свою работу лучше.

Продолжение следует...

Материал подготовлен Анастасией Махнёвой, Евгением Шестаковым.



Ежегодно ИНТЕЛЛЕКТ-С организует обучение руководителей юридических компаний стран СНГ в адвокатских фирмах Калифорнии.



«ЗОЛОТАЯ ДЕСЯТКА ИНТЕЛЛЕКТ-С»



Юлия КУРМАМБАЕВА,
победитель в номинациях
«Профессионал года» и
«Авторитет, доверие
и ответственность»
(Екатеринбург)



Алексей ФИЛИППОВ,
победитель в номинации
«Профессиональная
компетентность»



Марьяна КАШИРИНА,
победитель в номинации
«Авторитет, доверие и
ответственность» (Пермь)

Группа правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С подвела итоги III ежегодного конкурса сотрудников «Золотая десятка ИНТЕЛЛЕКТ-С». Наградными за профессиональные успехи стали: повышение в должности, денежные премии, стажировка в США, отдых на Гавайских островах.

В феврале 2010 года Совет партнеров ИНТЕЛЛЕКТ-С подвел итоги конкурса лучших сотрудников (ассоциатов) фирмы. Конкурс основан на результатах анонимного анкетирования всех сотрудников ИНТЕЛЛЕКТ-С: каждый оценивает коллег, выставляя им баллы за профессиональную компетентность и лично-деловые качества. Конкурс проводится в офисах ИНТЕЛЛЕКТ-С в Екатеринбурге и Перми, т.е. там, где уже сложился большой коллектив практикующих консультантов. По результатам анкетирования выбирается «Золотая десятка ИНТЕЛЛЕКТ-С»: юристы, ведущие юристы и другие специалисты компании, занимающие позицию «ассоциат».

«Золотая десятка ИНТЕЛЛЕКТ-С 2009» (в алфавитном порядке)

1. **Джаллатян Лайна,** руководитель отдела коллекторских услуг
2. **Каширина Марьяна,** офис-менеджер
3. **Курмамбаева Юлия,** ведущий юрист отдела абонентского юридического обслуживания
4. **Манучарян Саодат,** финансовый директор
5. **Махнёва Анастасия,** директор по развитию
6. **Мурзакаева Венера,** Патентный поверенный РФ, ведущий специалист отдела интеллектуальной собственности
7. **Тронин Андрей,** ведущий юрист отдела абонентского юридического обслуживания
8. **Филиппов Алексей,** ведущий юрист отдела правовых споров
9. **Шикова Марина,** административный директор
10. **Шлякова Инна,** руководитель отдела правовой защиты недвижимости

Повышение в должности по результатам конкурса

Решением Совета партнеров была повышена в должности Марина Шикова. Благодаря высоким деловым качествам, Марина за короткий срок работы в компании успела заслужить уважение коллег и вошла в «Золотую десятку». Теперь Марина занимает позицию административного директора ИНТЕЛЛЕКТ-С.

Лидеры рейтинга и награды от Совета партнеров

По результатам анкетирования из числа «Золотой десятки» определяются лидеры по трем номинациям.

В номинации «Авторитет, доверие и ответственность» победили Юлия Курмамбаева (Екатеринбург) и Марьяна Каширина (Пермь).

В номинации «Профессиональная компетентность» победу одержал Алексей Филиппов.

В третьей номинации «Профессионал года», учрежденной Советом партнеров в честь 10-летия ИНТЕЛЛЕКТ-С и ставшей высшей наградой конкурса, победителем становится лидер рейтинга по совокупному итогу в первых двух номинациях. Им стала Юлия Курмамбаева, сумевшая получить высокую оценку и профессиональной компетентности, и лично-деловых качеств.

Победители в трех номинациях получили большие денежные призы.

Лидеры рейтинга — Юлия Курмамбаева, Анастасия Махнёва, Алексей Филиппов и Андрей Тронин — получили возможность участия в стажировке «Юридический бизнес в США. Управление юридической фирмой», которая пройдет в июне этого года в Калифорнии. По окончании стажировки победители рейтинга проведут отпуск на Гавайских островах.



ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС

ТЕМА НОМЕРА:
«БИЗНЕС В «НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ»»



«Самостоятельность» и «виртуальность» — основные черты русского трудового права Николая Александровича, 1846. Почему так же можно считать российское право, которое в очередной раз вышло из-под контроля. Современное «экономическое право» в деловой обороте уже предельно абстрактно — новые экономические условия. Последней чертой абстрагирования является то, что трудовые договоры, в том числе, не будут исполнены, а придет не одна пеня, прежде чем закончится срок действия заключенной 2007 г. И поэтому бизнес вынужден адаптироваться к такой ситуации и искать пути выхода, исходя из виртуальности права.

После 100 страниц. И не только одно «архивное фото» — есть информация, что находится перед вами — это в ретро-«бизнесе» и о том, как оно выглядит.

ОБЪЕКТ НОМЕРА

Введение режима сокращенного рабочего дня (неделя). Как уменьшить затраты на оплату труда и не потерять рынок трудового права? С. 15, 18, 19.

Права увольняемых работников по инициативе работодателя. Как защитить интересы работодателя и занять твердую позицию в трудовых спорах? С. 15 - 17.

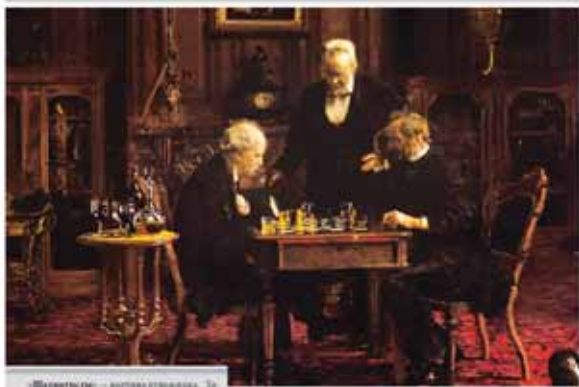
Новые правила ведения бизнеса с использованием общества с ограниченной ответственностью. Что ждет ООО после 1 июля 2009 г.? С. 8 - 10.

Штраф до 1 000 000 рублей за нарушение корпоративной процедуры в АО и ООО и другие изменения КоАП. С. 10, 11.

Льготный выкуп арестованных помещений субъектами малого и среднего предпринимательства. Стоит ли бизнесу пользоваться правами выкупщика? С. 12 - 14.

ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС

ТЕМА НОМЕРА:
«ООО: БИЗНЕС ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ»



«Шанс» и «риски» — варианты стратегии. Зачем в России действовать в условиях ограниченной ответственности? Зачем в России действовать в условиях ограниченной ответственности? Зачем в России действовать в условиях ограниченной ответственности? Зачем в России действовать в условиях ограниченной ответственности?

ОБЪЕКТ НОМЕРА

Новый корпоративный документ для российского бизнеса — договор об осуществлении прав участником общества с ограниченной ответственностью. С. 2 - 4.

Новый порядок разрешения споров в уставном капитале ООО. Как не стать жертвой злоупотребления при спорах в отношении акций в уставном капитале ООО? С. 5 - 7.

Обязательства «перерегистрация» общества с ограниченной ответственностью. Как избежать рисков. С. 10.

Банкротство компании как способ выхода из кризиса. С. 11-13.

Получение долгов: какой способ эффективнее? С. 14-15.

Новые правила подключения к энергетическим сетям. Стоит ли подключаться к энергетическим сетям для потребителей? С. 16-18.

ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС



ПЕТРЪ I ВЪ СЛАДМАХЪ (НА КОРABELЬНОЙ ВЕРФИ):

История о том, как Петр I, когда был еще в Европе, решил, что для России нужно создать собственную систему управления предприятиями. Тема номера «Слава» «Юридический бизнес в США. Уроки для российской фирмы».

ОБЪЕКТ НОМЕРА

- «Исследование» в природе и причинах банкротства американских фирм: обзор участия специалистов «Юридический бизнес в США. Уроки для российской фирмы».
- Видение в юридический бизнес США: обзор статьи.
- Почему выжили кризис, или О методах определения размера гонимых фирм в США.
- Автоматизация юридическим бизнесом: новые возможности урегулирования.
- Эффективные способы работы по решению суда.
- За что и сколько платит потребитель электрической энергии?
- Правовая оценка контракта в Петербурге.
- Быть или не быть «малой предпринимательности»: проблемы привлечения капитала и предоставления информации субъектами малого и среднего бизнеса.
- Продажа офиса... и 1/288 листа ВАС РФ может изменить рынок на рынке коммерческой недвижимости.
- Промышленники по делу: почему рассматриваются с учетом НДС.
- Отмена сроков перерегистрации общества с ограниченной ответственностью.

ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС ЮРИДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ БИЗНЕСА

ПРОСТО И АКТУАЛЬНО
о юридических аспектах ведения
предпринимательской деятельности в России

ПРОСТО — нас читают предприниматели, которые профессиональны в своем бизнесе, но не обладают узким юридическим знанием. Мы пишем доступным языком о сложных и важных правовых проблемах бизнеса. Мы даем юридические советы и рекомендации предпринимателям, предупреждаем о рисках, предлагаем решения.

АКТУАЛЬНО — нас читают профессиональные юристы, которые изо дня в день обеспечивают юридическую безопасность бизнеса своих клиентов или работодателей. Мы пишем о том, как юрист может и должен помогать бизнесу в его повседневных заботах и проблемах.

Открыта подписка на журнал.

Бонус для подписчиков — выпуски ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС № 12-15 в электронном виде.



Евгений ШЕСТАКОВ,
управляющий партнер Группы
правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С

Хакерство интеллектуальных прав

Деньги и знания, время и здоровье — вещи не бесконечные, это знает любой бизнесмен. При помощи этих ограниченных ресурсов создаются и вовлекаются в производственный процесс не только объекты материального мира (недвижимость, станки, транспорт, инвентарь и т.п.), а также результаты интеллектуального труда. Поэтому, чтобы быть эффективным, необходимо тщательно оберегать результаты своих инвестиций, получая от их использования прибыль, а не убытки.

Как защитить основные средства и себя лично знает каждый: страховка, сигнализация, физическая охрана и т.п. Но как защитить интеллек-

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

туальные инвестиции, которые по ценности порой превосходят материальные, известно далеко не всем. И лишь единицы реально что-то предпринимают в этом отношении — это, к сожалению, «медицинский факт».

Любое нарушение интеллектуальных прав, реально используемых в деле, — это опасное для бизнеса покушение на его жизнь. Ведь при умело спланированной атаке на бренд, не защищенный свидетельством на товарный знак, или на не подкрепленную патентной защитой инновационную разработку можно не только существенно затруднить деятельность отдельно взятого предприятия, но и на длительный срок его остановить или же полностью убрать с рынка. Злоумышленники, коими часто бывают конкуренты, могут воспользоваться неправильной или неполной защитой интеллектуальной собственности и зарегистрировать её на себя, а некачественно составленные патенты просто отменить.

Проверено юридической практикой и так называемой «кровью бизнеса» — потерянными деньгами: тот, кто позаботился о защите интеллектуальной собственности заранее, менее привлекателен для нападения и всегда имеет несоизмеримо больше шансов в борьбе с хакерами интеллектуальных прав и патентными рэкетирами.

Интеллектуальная собственность — это законная монополия

Почему же указанные риски перехвата или отмены интеллектуальных прав так критичны для бизнеса? Потому что правообладателю (лицу, указанному в патенте или свидетельстве) принадлежит монополия на использование интеллектуальной собственности, так называемое исключительное право, гарантированное государством.

Исключительность интеллектуальных прав дает правообладателям преимущество, которое те вправе использовать по своему усмотрению или не использовать вовсе. Это преимущество означает, что только правообладатели вправе распоряжаться своими интеллектуальными правами, используя их самостоятельно, разрешая или запрещая любое использование кому бы то ни было. Такое преимущество (льгота) дается правообладателю как компенсация за уникальность и неповторимость творческого результата, за то, что интеллектуальный труд является уделом немногих, а ценный с коммерческой точки зрения оригинальный результат встречается еще реже и всегда становится конкурентным преимуществом правообладателя в бизнесе.

Институт правовой охраны интеллектуальных прав, обеспеченный силой государственного принуждения, во всем мире преследует одни и те же высокие цели, так как

Примеры из практики

Компания «Модуль», будучи в 90-х годах единственным производителем уникального оборудования для Газпрома, вовремя не закрепила за собой исключительные права на товарный знак. Досадное упущение привело к тому, что сегодня существует несколько конкурирующих производителей аналогичного оборудования, название которого никоим образом не принадлежит.

Компания «Софт» за счет собственных средств разработала уникальное программное решение, которое заинтересовало серьезных инвесторов. Но так как в момент разработки программы отношения между программистами и компанией не были надлежащим образом оформлены, компания «Софт» не смогла доказать, что ей принадлежит исключительное право на программу. Программа была приобретена инвестором непосредственно у программистов за меньшие деньги.

Компания «Люкс» продала в роддом фетальный монитор — средство измерения медицинского назначения, ввезенное в Россию без согласия правообладателя и в неизвестном состоянии. Обязательную метрологическую проверку «серый» прибор не проходил. В результате «нормальных» показаний прибора врачи не смогли вовремя выявить патологию плода, и к их удивлению и горю родных родился мертвый младенец. О вреде имени производителя и его товара говорить также не приходится.

обеспечивает непрерывность развития технического прогресса, науки и культуры. Посудите сами: было бы бессмысленно финансировать инновации или самому создавать что-то новое, если бы правообладателю и инвестору не гарантировалась такая исключительность.

Каждый объект интеллектуальной собственности уникален и существует в единственном числе. Не может быть два одинаковых изобретения у двух разных правообладателей. Почти аксиома, что первым в бизнесе станет тот, кто первым получит патент, он же будет в итоге единственным, кто сможет пользоваться коммерческими плодами. История с изобретением радио Маркони - Поповым — тому подтверждение.

Интеллектуальная собственность делает бизнес исключительным, а ее воровство — беззащитным

Исключительное право на изобретение, товарный знак, дизайн и т.п. обладает огромным экономическим смыслом, так как позволяет

только правообладателю определять границы использования товаров и технологий, содержащих ему принадлежащую интеллектуальную собственность, кем бы то ни было по своему усмотрению по объему, во времени и в пространстве. Данное право позволяет правообладателю по всему миру защищать свои коммерческие интересы, контролировать качество и количество товаров и услуг, выпускаемых под его товарным знаком и с использованием его интеллектуальных прав.

Поэтому, когда происходит несанкционированное использование или кража интеллектуальной собственности, бизнес теряет исключительность, так как невольно встает в один ряд с бизнесом нарушителей и недобросовестных конкурентов. В результате их действий получается, что высокотехнологичный и популярный продукт можно купить под другим брендом, но дешевле, или, что хуже, приобрести подделку, маркированную известным брендом производителя, но очень плохого качества.

Использование третьими лицами без разрешения правообладателя интеллектуальной собственности в коммерческой деятельности непременно вступает в конкуренцию с коммерческой деятельностью самого правообладателя того же рода, вызывая их смешение в глазах потребителей или же создавая невыгодное впечатление о наличии связей или особых отношений между правообладателем (владельцем интеллектуальной собственности) и третьими лицами — нарушителями.

Только комплексный подход к защите интеллектуальных инвестиций и грамотное использование дарованной интеллектуальной собственностью законной монополии может позволить современному бизнесу сохранить свою исключительность, конкурентоспособность, быть устойчивым и привлекательным для инвесторов, быстро развиваться и расширять круг своих клиентов.



Группа правовых компаний

ИНТЕЛЛЕКТ-С

**ЗАЩИТА
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**
Профессиональные юридические и патентные услуги

- Разработка системы защиты интеллектуальной собственности с учетом особенностей бизнеса клиента, в том числе разработка патентной политики компании.
- Национальное и международное патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов.
- Национальная и международная регистрация товарных знаков, знаков обслуживания, наименований мест происхождения товаров.
- Регистрация программ для ЭВМ и баз данных.
- Разработка системы договорных отношений и документации в сфере авторского права и смежных прав.
- Разработка системы охраны ноу-хау в компании, введение и сопровождение режима коммерческой тайны.
- Судебная защита интеллектуальной собственности, в том числе доменные споры.
- Защита интересов правообладателей в Роспатенте.
- Защита от недобросовестной конкуренции в антимонопольном ведомстве и арбитражном суде.
- Представление интересов клиента в Российском авторском обществе и подобных организациях.

ЗАБОТЛИВО ● НАДЕЖНО ● КОМПЕТЕНТНО ● КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

www.intellectpro.ru

Екатеринбург
Нижний Тагил +7 (343) 369-20-00

Нижний Новгород +7 (831) 410-46-86
Пермь +7 (342) 219-07-02



Алексей ГУМИРОВ,
юрисконсульт Юридической фирмы
РЕГИСТРИРУЕМ.КОМ

Преимущества общества с ограниченной ответственностью

1. Виды деятельности. По общему правилу гражданского законодательства индивидуальные предприниматели выступают в хозяйственном обороте на равных правах с юридическими лицами. Однако индивидуальные предприниматели, в отличие от организаций, не могут заниматься определенными видами деятельности, например, производством и продажей алкогольной продукции, лекарственных средств и пиротехнической продукции.

2. Риск ответственности. Поскольку предпринимательская деятельность всегда сопряжена с экономическими и юридическими рисками, самым существенным отличием ИП от ООО является степень имущественной ответственности предпринимателя. Индивидуальный предприниматель отвечает по долгам, возникшим из предпринимательской деятельности, всем принадлежащим ему имуществом, в том числе и не имеющим фактического отношения к бизнесу. Тогда как участник ООО не отвечает по обязательствам общества и несет риск убытков только в пределах своей доли в уставном капитале. По обязательствам ООО отвечает само общество всем принадлежащим ему имуществом.

ООО или ИП?

Довольно часто начинающие предприниматели, решив открыть собственное дело, сталкиваются с вопросом, какую форму предпринимательской деятельности выбрать: ИП или ООО. Каждая из указанных форм имеет свои достоинства и недостатки, знание которых и поможет принять правильное решение.

В рубрике «Школа молодого предпринимателя» ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС публикует сравнение особенностей ведения бизнеса с использованием обществ с ограниченной ответственностью и статуса индивидуального предпринимателя. Статья адресована начинающим предпринимателям.

Таким образом, участник ООО экономически рискует меньше индивидуального предпринимателя.

3. Формализация отношений с партнерами. Ведение бизнеса с использованием статуса ИП формально юридически не предполагает партнерского участия других лиц. Это осложняет формализацию взаимоотношений партнеров, совместно ведущих бизнес. Тогда как ООО может быть создано как одним учредителем, так и несколькими (но не более пятидесяти). При этом допускается любое распределение долей в обществе: 50 % на 50 %, 30 % на 70 % и любые другие соотношения. Законодательство об ООО устанавливает взаимные права и обязанности партнеров (участников общества). Конкретизировать эти положения партнеры могут в уставе общества, а также в договоре об осуществлении прав участников.

4. Адрес. Юридический адрес индивидуального предпринимателя всегда привязан к его месту жительства. С одной стороны, это упрощает индивидуальному предпринимателю возможность регистрации. С другой стороны, это может создать организационные сложности в работе в случае, если предприниматель зарегистрирован в одном городе, а фактически работает в другом. ИП всегда получает официальную почтовую корреспонденцию, сдает отчетность и платит налоги по месту государственной регистрации.

ООО, в свою очередь, может быть зарегистрировано как по прописке руководителя организации, так и по любому другому адресу: офис, квартира, склад и т.п., принадлежащие обществу на праве собственности или на основании договора аренды.

5. Продажа бизнеса. Процедура продажи бизнеса может оказаться значительно проще, если он ведется в форме ООО. Вместо продажи отдельных объектов, например, недвижимости (что требует регистрации), уступки требований (нужно уведомлять должников), перевода долгов (необходимо согласие кредиторов) и т.п., можно просто продать 100-процентную долю в уставном капитале ООО. Экономический эффект тот же, а транзакционных издержек значительно меньше.

6. Работа с контрагентами. У индивидуального предпринимателя по сравнению с ООО есть и такой недостаток, который не имеет законодательного закрепления, но фактически создает сложности при ведении бизнеса. Многие крупные организации зачастую просто отказываются работать с индивидуальными предпринимателями, предпочитая иметь дело только с юридическими лицами.

Преимущества индивидуального предпринимателя

1. Регистрация. Процедура регистрации ИП гораздо проще и дешевле. В частности, государственная пошлина за регистрацию юридического лица составляет 4 000 рублей, тогда как аналогичная пошлина для ИП – всего лишь 800 рублей.

Кроме того, предпринимателю для его деятельности не нужно формировать уставный капитал (минимальный размер — 10 000 рублей имуществом или деньгами), разрабатывать устав, решать вопрос о структуре управления и распределять компетенции, как того требует создание общества с ограниченной ответственностью. Стоит также отметить, что прекратить деятель-

ность индивидуальному предпринимателю намного легче, чем ликвидировать общество с ограниченной ответственностью.

2. Банковский счет и использование денежных средств. Расчетный счет ООО никоим образом не связан со счетами его учредителей (участников). Индивидуальному предпринимателю, в свою очередь, достаточно иметь любой открытый на его имя счет (в том числе и сберегательный).

Кроме того, при ведении бизнеса в форме ООО в определенной мере затруднено использование прибыли самим владельцем общества. Если ИП, получив денежные средства (по наличному или безналичному расчету), сразу же получает доступ к этим денежным средствам, то прибыль, полученная ООО, поступает в непосредственное распоряжение учредителя (участника) только после процедуры ее распределения между участниками общества. В лучшем случае это можно делать ежеквартально путем проведения общего собрания участников.

3. Кассовая дисциплина и бухгалтерский учет. В отличие от юридических лиц у ИП нет обязанности соблюдать кассовую дисциплину. Это означает, что индивидуальный предприниматель может снимать в банке со своего счета любые суммы, не обосновывая банку цели обналичивания. Кроме того, действие Федерального закона «О бухгалтерском учете» не распространяется на индивидуальных предпринимателей, в силу чего они не обязаны вести бухгалтерский учет. Учет доходов и расходов, хозяйственных операций ведется индивидуальными предпринимателями по упрощенным процедурам и правилам.

4. Документооборот. Предпринимателю проще документировать свою деятельность: нет необходимости письменно закреплять все принятые решения, проводить собрания участников (пусть даже, как говорят, формально) и избирать органы управления.

5. Административная ответственность. Наконец, существует еще одно отличие, хоть и менее значительное: штрафы, налагаемые в административном порядке, на ИП значительно меньше, чем штрафы, предусмотренные для юридических лиц. Для сравнения: неприменение индивидуальным предпринимателем контрольно-кассовой техники влечет наложение административного штрафа в размере от 1 500 до 2 000 рублей, а аналогичное нарушение, допущенное юридическим лицом, – от 30 000 до 40 000 рублей.

Подводя итоги, следует отметить: и индивидуальный предприниматель, и общество с ограниченной ответственностью как формы ведения бизнеса имеют свои достоинства и недостатки, поэтому решение о выборе между ними должно приниматься в каждой конкретной ситуации в зависимости от предполагаемых оборотов, деловых партнеров, рискованности бизнеса, количества работников и других факторов.



юрфирма

РЕГИСТРИРУЕМ.КОМ
ЛИКВИДИРУЕМ.КОМ

www.registriruem.com



Екатеринбург, +7 (343) 369-11-55, 375-77-45

Юридическая фирма РЕГИСТРИРУЕМ.КОМ входит в Группу правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С



Инна ШЛЯКОВА,

руководитель отдела правовой защиты недвижимости Группы правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С

В 2009 г. ООО «Предприятие «Витек» решило приватизировать земельный участок, предоставленный ему распоряжением главы города Екатеринбурга еще в 2005 г. Однако в регистрации права собственности ему было отказано, поскольку права на эту землю уже были зарегистрированы в пользу Свердловской области в 2006 г.

Как позже выяснилось, в 2006 году в отношении спорного участка было проведено разграничение государственной собственности и он был передан в собственность субъекта Российской Федерации. И, на первый взгляд, сделано это было на законных основаниях. Напомним, что в число множества задач земельной реформы в России, направленных на создание системы эффективного землепользования, входит в том числе разграничение неприватизированных земель на находящиеся в федеральной собственности, собственности субъектов РФ и муниципальной собственности. Пункт 10 ст. 3 Федерального закона «О введении в действие Земельного кодекса РФ» устанавливает, что распоряжение земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, осуществляется органами местного самоуправления муниципальных районов, городских округов.

Вот и получилось, что исходя из буквального толкования ст. 13 Федерального закона «О государственной

ЗЕМЛЮ — ЧЕРЕЗ СУД

В рубрике «Арбитражная практика» ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС публикует опыт судебной защиты прав предпринимателей. Сегодня мы расскажем о недавнем споре нашего клиента ООО «Предприятие «Витек» с Федеральной регистрационной службой.

Суть дела. При разграничении государственной и муниципальной собственности на землю возникли противоречия в кадастре объектов недвижимости. Это создало препятствия для регистрации права собственности на землю предпринимателя. Юристам, защищающим «Витек», удалось оспорить отказ ФРС в регистрации перехода права собственности на землю.

регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» у ФРС было абсолютное основание для отказа в регистрации прав, так как заявленные на регистрацию права противоречили уже зарегистрированным правам на данный объект недвижимости. И при первом рассмотрении именно так все и представлялось: субъектов права двое, а земельный участок всего один. Но так ли это на самом деле?

Не секрет, что в 2003-2006 гг. земельные участки регистрировались за Свердловской областью по списку на основании распоряжений и выписок из государственного земельного кадастра. При этом не производилось уточнение и установление границ земельных участков на местности. На бумаге выходило все четко, но только в действительности никто и знать не знал, где же он есть на самом деле этот земельный участок (если есть вообще). И сколько таких участков было зарегистрировано, неизвестно. Сюжет достоин самого Гоголя. Только вместо мертвых душ современные Чичиковы решили поэкспериментировать с «мертвыми земельными участками».

Не является исключением и участок в данном деле, права на который были зарегистрированы аналогичным способом. В результате того, что границы земельных участков не уточнялись на местности, на бумаге произошло наложение земельных участков с двумя кадастровыми номерами 66:41:0505004:0005 и 66:41:0505004:0004. Вывод о том, что это один и тот же участок, специалисты ФРС сделали на основании лишь того, что земельный участок с кадастровым номером 66:41:0505004:0005 был сформирован в результате расформирования земельного участка с номером 66:41:0505004:0004. Вот и получилось, что земельный участок «Витека» с номером 66:41:0505004:0005 по документам совпал с участком, принадлежащим Свердловской области (под номером 66:41:0505004:0004).

В такой ситуации единственным способом исправить положение для «Витека» стало обращение в суд. В соответствии с п. 1 ст. 36 Земельного кодекса РФ право на приватизацию земельных участков имеют лица, являющиеся собственниками зданий, строений, сооружений, расположенных на этих участках. Причем это право носит исключительный характер. Земельный участок в нашем деле был сформирован под объектами недвижимого имущества, принадлежащими «Витеку» на праве собственности. Поэтому именно «Витеку» и принадлежит исключительное право на приватизацию.

Судебное обжалование отказа в регистрации права собственности было избрано как наиболее удобный и выигрышный способ защиты права. В таких делах обязанность по доказыванию законности отказа возлагается на орган власти. Следовательно, именно ФРС должна была подтвердить в суде наложение двух земельных участков друг на друга. Фактически же доказать это было невозможно, так как участок земли не был описан в установленном порядке. В итоге решением Арбитражного суда Свердловской области требования «Витека» были удовлетворены, а апелляционная и кассационная инстанции оставили решение в силе.

Земельные правоотношения в России переживают длительный и сложный период реформирования. Поэтому законодательство содержит немало не совпадающих по смыслу, а порой и противоречивых норм. В результате единственным способом для предпринимателя отстоять права становится судебная защита. Постепенно складывающаяся в России судебная практика начинает исправлять недочеты законодателя и встает на стражу интересов собственников земли.



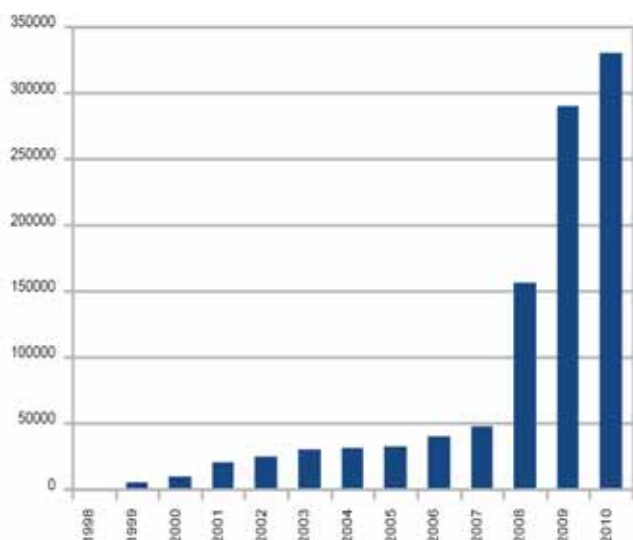
ЮрКлуб



Виртуальный Клуб Юристов

- **ЮрКлуб, www.yurclub.ru** — первое и самое большое сообщество юристов в Рунете. Проект стартовал в 1998 году.
- Постоянные члены **ЮрКлуба** — корпоративные юристы, сотрудники, топ-менеджеры и владельцы юридических фирм, адвокаты, судьи, госслужащие, представители правоохранительных органов, студенты юридических факультетов, преподаватели и ученые-правоведы.
- Информационная инфраструктура **ЮрКлуба**
 - каталог юристов и юридических фирм;
 - информационные базы;
 - расписание семинаров и конференций для юристов;
 - электронная юридическая библиотека;
 - книжный интернет-магазин;
 - ЮрВики;
 - возможность размещения рекламы фирм, персон, проектов, услуг;
 - поиск и размещение вакансий и резюме, подбор деловых партнеров.
- Конференция **ЮрКлуба, forum.yurclub.ru** —
 - самый популярный раздел портала, куда ежедневно приходит большинство постоянных членов **ЮрКлуба**;
 - on-line обсуждение деловых, профессиональных и смежных вопросов в нескольких тысячах тем форума;
 - возможность получить совет, поделиться опытом, совместно с коллегами найти решение сложной юридической задачи.

Посещаемость сайта www.yurclub.ru (пользователей в месяц)



ЮрКлуб в цифрах

Количество зарегистрированных пользователей	73 900
Количество стран мира, представленных пользователями на ЮрКлубе	47
Среднее количество оригинальных посетителей в будни	14 000
Среднее количество оригинальных посетителей в месяц	330 000
Общее количество подписчиков рассылки ЮрКлуба	22 000
Общее количество сообщений на форуме ЮрКлуба	3 660 000
Среднее количество сообщений на форуме ЮрКлуба в день (за посл. год)	3 000
Максимальное зафиксированное количество пользователей, находящихся на форуме on-line	1 235

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС США: тренды, события, статистика 2008 - 2009 гг.



Анна ХОЛОБУДОВСКАЯ,
юрист отдела
внешнеэкономической
деятельности Группы правовых
компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С

Итак, предметом настоящего исследования выступит реакция до-стопочтенных американских фирм на весьма болезненные проявления последнего экономического кризиса, внесшего смятение в их размеренную жизнь. Но прежде чем к этому предмету перейти, попробуем ответить на простой вопрос: юридический бизнес по-американски — что это такое? Услышав это словосочетание, кто-то вспомнит White & Case, иным на ум придет Baker & McKenzie. На худой конец, при этих словах в сознании посвященной аудитории возникнет собирательный образ начинающего юриста, навеянный романами Джона Гришема: молодой адвокат, едва окончивший юридическую школу, карьерный путь к партнерству в крупной компании, дела на десятки миллионов долларов... На этом можно остановиться и признать: увы, как это ни прискорбно, но все мы попали в ловушку, именуемую научным термином «социальный стереотип» (впервые использованным американским журналистом и социологом Уолтером Липманом).

Так уж сложилось, что американский юридический бизнес у большинства ассоциируется с узким проявлением этого феномена — с крупными юридическими фирмами. Заметим, что по данным American Law Media в США в 2007 г. работало 47 536 юридических фирм. И только 2 процента из них могут похвастаться штатом адвокатов более 40 человек. Подавляющее же большинство — 89 процентов — имеет в штате не более 10 адвокатов. Из 1 100 000 лицензированных юристов США всего 14 процентов заняты в фирмах со штатом более 100 специалистов. Несравнимо большая часть адвокатов (70 процентов) занята в компаниях со штатом не более 10 человек.

Но в нашем исследовании мы не будем спешить освободиться из-под власти экономически привлекательного стереотипа и продолжим вводный обзор рынка юридических мегафирм США, являющихся крупнейшими игроками не только американского, но и мирового рынка юридических услуг.

Если в России бизнесом «занимаются», то в США бизнес «делают». Можно сказать, что особенности словоупотребления четко демонстрируют и различия отечественного и американского делового подхода. Глагол «заниматься» делает акцент на самом процессе, занятии, оставляя без внимания то, что мы в итоге должны получить. В то же время «делать» изначально подразумевает результат, который и является искомой целью всего процесса. Ярким подтверждением тому служат говорящие сами за себя статистические данные.

Достойную внимания информацию о юридических фирмах США отражают ежегодные рейтинги, проводимые изданием American Law с 1984 г. Рейтинг выявляет сотню крупнейших фирм (AmLaw 100) и следующую за ней вторую сотню (AmLaw 200).

В среднем фирма AmLaw 200 насчитывает около 290 юристов и 90 акционерных партнеров. Объем ее годовой выручки составляет 170 000 000 долларов, объем выручки на юриста — 590 000 долларов, а доля прибыли на партнера — 670 000 долларов.

В средней фирме AmLaw 100 мы обнаружим уже около 780 юристов и 180 акционерных партнеров при объеме годовой выручки в 645 000 000 долларов, объеме выручки на юриста в 830 000 долларов и доле прибыли на партнера в 1 315 000 долларов.

В целом рейтинг показывает, что чем больше количество адвокатов в фирме, тем больше годовая выручка на одного адвоката и партнерская прибыль. Но существуют и исключения. 28 фирм AmLaw 200 по количеству адвокатов в штате входят во вторую сотню, а по показателям объема выручки на юриста и доли прибыли на партнера — в первую. Эти фирмы либо специализируются на интеллектуальной собственности и судебном представительстве (Irell & Manella, Munger Tolles & Olsen, Williams & Connolly), либо расположены в Нью-Йорке (Boies Schiller, Kasowitz Benson, Patterson Belknap, Hughes Hubbard).

Основное отличие между двумя группами ведущих фирм заключается в темпах роста и численном соотношении партнеров и ассоциатов (так называемый «рычаг»). Начиная с 1998 года штат фирм AmLaw 100 вырос на 67 процентов, AmLaw 200 — только на 32. С 1998 по 2008 гг. соотношение партнеров и ассоциатов в фирмах AmLaw 100 увеличилось с 1:2.27 до 1:3.25, AmLaw 200 — с 1:1.63 до 1:2.13.

В 2008 г. общая выручка всех фирм и индивидуально практикующих юристов США составила 170 800 000 000 долларов. Из них 67 000 000 000 приходится на долю фирм AmLaw 100, 17 300 000 000 — AmLaw 200. Валовой объем выручки юридических фирм AmLaw 100 вопреки кризису за 2008 год вырос на 4,1 процента. Две фирмы достигли рекордной отметки в 2 000 000 000 долларов — Skadden Arps¹ и Baker & McKenzie. В том же 2008 г. валовой доход 13 американских фирм превысил 1 000 000 000 долларов. Начиная с 1991 г., времен президентствования Джорджа Буша и ухода Обамы

¹ Интересный факт: 51 год Skadden Arps шла к своему первому миллиарду и только 8 лет ей понадобилось для преодоления рубежа второго.

с поста президента юридического журнала Гарвардского университета, фирмы AmLaw в два раза увеличили свой размер и объем выручки, в то время как доля прибыли на партнера выросла на 215 процентов. Вывод напрашивается один: в стране, где доход на одного партнера в фирмах, входящих в десятку лучших, стабильно превышает миллион долларов, юриспруденция — это серьезный бизнес.

Однако кризис показал, что всякому росту есть предел. Результаты рейтингов AmLaw за 2008 г., отражающие только начальную стадию кризиса, оказались для юридических фирм худшими за последние 17 лет. Да, валовой доход вырос рекордно (на 4,1 процента), но количество юристов в штате юридических фирм увеличилось на небывалые 5,4 процента. Этот факт, а также общее падение спроса на юридические услуги, привели к снижению таких показателей, как доля прибыли на партнера (PPP) (на 4,3 процента — до 1 260 000 долларов в среднем) и объем выручки на одного юриста (на 1,2 процента — до 818 000 долларов в среднем). Результаты 2009 г. обещают быть еще плачевней². Тем очевиднее это становится, если посмотреть на тренды и события ушедшего года.

Спрос на юридические услуги

Общим трендом является падение спроса на юридические услуги, который до кризиса показывал неуклонный рост. В первом квартале 2009 г. спрос упал на 8 процентов по сравнению с 2008 г., однако, значительно сократившись в январе и феврале, к марту кривая спроса выровнялась. Это по-разному отразилось на локальных рынках юридических услуг, продемонстрировавших следующие цифры: Сан-Франциско — 1 процент, Лос-Анджелес и Чикаго — 8 процентов, Нью-Йорк — 9,5 процента, Вашингтон — 12 процентов. Аналогичная ситуация складывалась и на международных рынках³. Юридические фирмы планировали расширить свое присутствие на Среднем Западе под влиянием положительных ожиданий от рынков Лас-Вегаса, Рино (Невада) и Чикаго. В мировом масштабе в качестве перспективных рынков рассматриваются Индия, ОАЭ, Сингапур, Бразилия и Россия.

Из-за сокращения темпов экономического развития наблюдался спад на рынках услуг в сфере M&A,

Банкротства, слияния и поглощения юридических фирм

Ситуацию в отрасли наглядно отражает статистика банкротств и слияний адвокатских фирм. За 2008 г. прошло 70 слияний, за первые 2 квартала 2009 г. — 45. Поглощения коснулись в основном мелких групп адвокатов (исключением стала Bingham McCutchen, 120 юристов которой присоединились к McKee Nelson). В настоящее время ситуация со слияниями и поглощениями юридических фирм довольно спокойна, фирмы, анализируя возможности для дальнейшего роста, заняли осторожную выжидательную позицию.

Примеры банкротств.

Thelen, Нью-Йорк, 600 адвокатов, международный офис в Шанхае. Партнеры присоединились к Pillsbury Winthrop, Orrick Herrington & Sutcliffe LLP.

Thacher Proffitt & Wood, Нью-Йорк, 200 адвокатов.

Morgan & Finnegan, Нью-Йорк, «фирма-бутик», специализирующаяся на интеллектуальной собственности. Партнеры перешли в более крупные фирмы.

Heller Ehrman, Сан-Франциско. Пример показателен причиной банкротства. В целях избежания двойного налогообложения прибыль в фирме распределялась один раз в конце финансового года, а все текущие операции осуществлялись за счет банковских кредитов. В ситуации, когда партнеры стали выходить из состава фирмы, Heller Ehrman не смогла вовремя погасить кредиты.

финансов, корпоративного права, коммерческой недвижимости и ценных бумаг. Серия недавних банкротств и поглощений свела на нет возможности для юридических фирм в сфере андеррайтинга. Но несмотря на произошедшие изменения спроса, некоторые из услуг были весьма востребованы, а именно: услуги в сфере банкротства (13 процентов от всех юридических услуг, оказанных в первом квартале 2009 г.), нормативного соответствия, судебных споров, интеллектуальной собственности. Участники рынка прогнозировали рост спроса в сфере конкурентного и антимонопольного права, медицинского обеспечения, экологического права и энергетики, что было обусловлено политикой новой президентской администрации. Надежды возлагались на новые федеральные облигации, выпущенные в целях поддержки штатов и муниципалитетов, и связанные с ними строительные проекты.

Сокращение персонала

Как отреагировали юридические фирмы на неслыханное для них сокращение спроса? Традиционная логика подсказывала действовать привычными методами, увеличив при этом их масштаб. Обычной практикой фирм в таких случаях было сокращение расходов при общем игнорировании доходной стороны при планировании прибыли.

Когда падает спрос, фирма не в состоянии обеспечить работой персонал, затраты на который являются основными расходами юридической фирмы. Учитывая количество этого

персонала в крупных фирмах, можно предположить размер расходов. Поэтому логично, что основные и самые существенные изменения в кризис претерпела кадровая политика.

Увольнения как одна из крайних и в то же время эффективных мер ураганом прокатились по стране. В юридическом бизнесе подобные меры не использовались несколько лет — со времен кризиса доткомов, потрясшего США в 2001 г. Тогда инвесторы, выделявшие средства на развитие стартапов в Интернете, не получили планируемой доходности, и из отрасли начался стремительный отток инвестиций. Но даже тогда увольнения не были такими масштабными. Кризис 2001 г. оказался для юридического бизнеса менее тяжелым, чем для других отраслей: и тогда наблюдался серьезный рост спроса, вызванный большим количеством банкротств и судебных споров.

Иное дело — кризис 2008 - 2009 гг. По данным National Law Journal с января 2008 г. сектор юридических услуг потерял 22 300 рабочих мест, из них 7 000 — в 2008 году и 8 200 — только в первом квартале 2009 г. 12 февраля 2009 г. воистину стал для юридических фирм «черным четвергом» — в этот день работу потеряли 800 ассоциатов (не считая вспомогательный персонал

² Рейтинг и финансовые итоги работы юридических фирм за 2009 год будут открыты для свободного доступа в середине 2010 года.

³ В Лондоне, к примеру, сокращение спроса составило 12,5 процента.

Примеры крупных юридических фирм Пенсильвании (около 450-500 адвокатов в штате), которым удалось избежать серьезных потрясений.

Drinker Biddle. В конце 2008 г. уволила 20 ассоциатов. Сократила оклад ассоциатов со \$145,000 до \$105,000 на первые 6 месяцев 2009 г. Благодаря этому смогла избежать конфликта с клиентами, не желающими оплачивать работу неопытных юристов по высоким ставкам. Слияние с Chicago Gardner Carton & Douglas позволило расширить пользующуюся спросом практику в сфере медицинского обеспечения.

Cozen O'Connor. Сократила более 60 административных позиций.

Pepper Hamilton. Отложила выход новых ассоциатов на работу до января 2010 г., сократила несколько юристов. Сейчас пересматривает гонорарную политику.

Duane Morris. В августе 2008 г. сократила 20 позиций в маркетинговом и административном отделах.

юрфирм), в последующие 10 дней февраля — еще 800. Агрессивнее всего увольняли фирмы в Нью-Йорке (уволено 13,3 процента специалистов), Атланте (9,4 процента) и Филадельфии (9,6 процента). Среднее сокращение по всем фирмам AmLaw 200 составило 4 процента, став самым значительным с 1978 г., когда впервые начали вести статистику.

Аналитики рынка составили топ-лист фирм-лидеров по количеству увольнений — топ-лист, в который не хотели бы попасть, но, увы, попали 10 лучших фирм AmLaw 100. Здесь лидирует Orrick, Herrington & Sutcliffe — сокращения достигли 20 процентов. В абсолютных значениях пальма первенства досталась Latham & Watkins — 190 человек. Показательно, что больше увольняли не нью-йоркские фирмы, а калифорнийские фирмы и фирмы на Среднем Западе. Довольно интересный факт, поскольку именно у нью-йоркских фирм, находящихся в эпицентре финансовой жизни США, сложилась репутация жестких в принятии решений. Из десяти лидеров AmLaw 100 не были замечены в увольнениях лишь Jones Day, Freshfields (которая, тем не менее, закрыла офис в Братиславе), Scadden Arps и Weil Gotshal.

Сокращения в юридических фирмах затронули не только ассоциатов, но и неюридический персонал и так называемых «остальных юристов» («other lawyers»): off counsel, special counsel, senior attorney, staff attorney. Если сокращения ассоциатов составили 8,7 процента, «остальные юристы» были сокращены на 10 процентов.

Сокращения не обошли стороной даже партнеров — их количество сократилось на 0,9 процента. Эта цифра не так ощутима по сравнению с остальными категориями юристов

— фирмы все-таки дали понять, что в кризис они защищают тех, кто «генерирует бизнес».

Именно в условиях экономического кризиса в полной мере проявилась шаткость неакционерного статуса. Неакционерные партнеры, как правило, неохотно отказываются от заданий в пользу менее оплачиваемых старших ассоциатов, между тем как это позволило бы снизить стоимость услуг для клиентов. В результате неакционерные партнеры оказались заблокированными в позиции между ассоциатами и бизнесобразующими акционерными партнерами. Из числа тех, кто «не делает погоду» в юридическом бизнесе, они оказались самыми дорогими. Как следствие, в качестве одной из мер противостояния спаду экономики в 2009 г. многие фирмы избрали сокращение количества неакционерных партнеров в штате (Kirkland & Ellis, Jenner & Block, Sonnenschein Nath & Rosenthal, Mayer Brown).

Ожидается, что в ближайшее время в связи с произошедшими увольнениями повысится количество соло-юристов, чья численность до кризиса неизменно падала.

Рекрутинг

В 2009 г. рекрутинг замедлился на 6 процентов по стране, при этом количество абитуриентов юридических школ увеличилось на 1 процент. Некоторые фирмы подвергнули существенным изменениям сам механизм подбора кадров. До кризиса получить работу в фирме можно было следующим образом. Все юридические фирмы проводили так называемые программы летних ассоциатов, когда студентов после окончания второго курса на три месяца приглашали пройти оплачиваемую практику. По результа-

там практики студент мог получить предложение работы в фирме после окончания юридической школы. Если изначально отбор на эти позиции происходил достаточно жестко, принимались только лучшие из лучших, то по мере разрастания фирм для поддержания прибыли партнеров на необходимом уровне требовалось все больше и больше «новой крови». Поток ассоциатов из элитных юридических школ становился недостаточным. Так, в 2008 г. (по итогам летней практики 2007 г.) юридические фирмы в целом по стране приняли на работу около 10 000 ассоциатов в то время, когда двадцатка лучших школ могла обеспечить лишь 6 500 человек.

В 2009 г. программы летних ассоциатов сократились, а предложение крупных фирм на рынке труда упало на 40 процентов. Средние и мелкие фирмы при принятии на работу стали отдавать предпочтение выпускникам местных менее элитных юридических школ.

Отдельные фирмы отложили момент, с которого ассоциаты должны были приступить к работе в 2009 г., до второй половины 2010 — января 2011 гг. Некоторые это сделали с частичной выплатой компенсации. Подобную практику «вынужденной отсрочки начала работы» активно отвергала десятка крупнейших фирм по доле прибыли на партнера (исключение составила Cravath, Swaine & Moore). Ведущие фирмы по объему выручки, наоборот, вовсе не брезговали этой мерой, и только ассоциаты Jones Day и Kirkland & Ellis приступили к работе вовремя.

Некоторые фирмы ввели программы, схожие с интернатурой в медицинской практике, — в целях более успешной интеграции молодых адвокатов. Ассоциатам на определенный период (от 6 месяцев до 2 лет) предлагается сократить оклад и квоту требуемых часов в обмен на большее количество времени, которое можно использовать для обучения и получения основных навыков. Такие программы используют Ford & Harrison, Drinker Biddle & Reath, Frost Brown & Todd, Strasburger & Price, Howrey.

Сами интервьюеры стали более серьезно подходить к процессу отбора кандидатов. Интервью сегодня проводят более старшие и опытные специалисты. Если ранее значение имели, в основном, академические показатели, теперь внимание обращается на коммуникативные на-

выки кандидатов, их способности, связанные с менеджментом проектов. Широкое применение получили бихевиористские методики, предполагающие, что выбор кандидатом варианта поведения в смоделированной ситуации определяет его возможный выбор в подобной ситуации в будущем.

Кроме того, в 2009 г. на юридическом рынке значительно увеличился спрос на contract attorneys – так называемых фрилансеров, которые обычно привлекались фирмами для выполнения отдельных не самых ответственных заданий по менее высоким ставкам, таким образом помогая клиентам сэкономить. Работа фрилансера являлась далеко не сладкой, образно их труд сравнивали с тяжким рабским, выполняемым в полуподвальных помещениях офисов. Сейчас для таких юристов даже при увеличении возможностей заработка произошло падение ставок оплаты (например, с 38 до 30 долларов в Нью-Йорке при ставке юриста, оплачиваемой клиентом, в 300 долларов).

Гонорарная политика

До кризиса минимальная годовая компенсация юриста в крупных фирмах составляла 160 000 долларов. С изменением экономической ситуации многие фирмы начали сокращать эту сумму в среднем до 145 000 долларов. По мнению консультантов по юридическому бизнесу, произошедшее понижение составляет только половину от необходимого для исправления финансового положения фирм.

Статистика по всем юридическим фирмам США за 2009 г. показывает, что 42 процента адвокатов имели оклад от 40 000 до 60 000 долларов, 35 процентов — от 60 000 до 160 000 долларов, 23 процента — 160 000 долларов.

Сокращение коснулось и других выплат, бонусов и компенсаций, в том числе, компенсаций партнеров. Reeds Smith, например, предложила своим неакционерным партнерам отказаться от 15 процентов оклада взамен на сохранение статуса партнера.

Кроме того, при определении размера компенсаций сместились приоритеты: от принципа учета старшинства к принципу учета личных заслуг. В результате ассоциаты одного года набора могли получать разные оклады.

Ценообразование

Основным методом ценообразования в юридических фирмах США по-прежнему является применение почасовых ставок. Однако и здесь не обошлось без перемен, обусловленных кризисом. Если, начиная с 2002 г., размеры почасовых ставок ежегодно стабильно повышались на 5 процентов, то в январе 2008 г. их размер вырос в среднем всего на 4,3 процента по стране.

В 2009 г. уже большинство крупных фирм использовали альтернативные виды гонораров, причем именно они с большей легкостью демонстрировали смену предпочтений в пользу альтернативных методов биллинга: гонорар успеха, твердый гонорар (гонорар в фиксированной сумме), почасовая ставка с «потолком» (определение максимального гонорара за проект), получение части акций в сопровождаемом проекте клиента⁴.

Подводя итог, ответим на вопрос: кто же выиграл от кризиса на юридическом рынке, если кто-то выиграл вообще?

Можно сказать, что конкурентные преимущества получили средние и мелкие фирмы, которые могут теперь вступить в ценовую конкуренцию с крупными фирмами. Практика обслуживания одного клиента несколькими юридическими фирмами существовала уже давно: более сложные и ответственные задачи выполняют известные фирмы по высоким ставкам, менее ответственные, рутинные — средние и мелкие фирмы с умеренными ценами. Сейчас же средние и мелкие фирмы ожидают поступления большего количества клиентской работы — за счет расширения перечня поручаемых им юридических задач. (При этом аналитики прогнозируют, что слияния и поглощения все же останутся прерогативой ведущих игроков.)

Однако многие юридические фирмы отказываются верить, что текущая ситуация — это не просто временное явление в экономике, а кризис всей системы юридического бизнеса США. Вряд ли после того, как этот этап будет пройден, в юридическом мире все вернется

на круги своя. Сегодня особенно актуальны для юридических кругов слова Джеффа Имелта, CEO General Electric. Применительно к реалиям юридического бизнеса они приобретают новый смысл: «Кризис для американских фирм не цикличен. Это начало с нуля. Глобальная эмоциональная, финансовая и экономическая перезагрузка. Те, кто осознает это, преуспеют. Те же, кто нет, увы, останутся позади».

⁴ Подробнее об изменениях в ценообразовании на услуги американских адвокатов читайте в статье А. Холубодовской «Почем нынче время, или О методах определения размера гонорара юриста в США», ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС, № 15.



ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС

Деловое издание
ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС
№16, 2010

Главный редактор Анастасия Махнёва.
Редакционный совет:
Александр Латыев, Анастасия Махнёва,
Роман Речкин, Анна Холубодовская,
Евгений Шестаков.
Дизайн, верстка: Светлана Стихач.

Учредитель и издатель
ЗАО Агентство юридической
безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С,
www.intellectpro.ru.

Адрес редакции и издателя:
620137, Екатеринбург,
ул. Студенческая, 24, тел. (343) 369-20-00,
mahneva@intellectpro.ru.

Отпечатано:
Типография «Лазурь», Свердловская обл.,
г. Реж, ул. П. Морозова, 61.

Зарегистрировано Федеральной
службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций.
Свидетельство ПИ № ФС 77-38053
от 09.11.2009.

Издается с 2005 года.
Тираж 5 000 экз. Дата выхода 30.04.2010.
Свободная цена.

© ЗАО Агентство юридической
безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, 2010.
Использование материалов журнала
возможно только с согласия
правообладателя.



Александр ЛАТЫЕВ,

*руководитель отдела ВЭД
и МЧП, и.о. руководителя отдела
абонентского юридического
обслуживания Группы правовых
компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С,
к. ю. н., доцент*

Каждому, кто сталкивался с хозяйственными договорами, известны фразы: «...в лице директора, действующего на основании устава» или «...в лице начальника отдела продаж, действующего на основании доверенности». Среди множества договоров, проходящих через руки юриста, время от времени встречаются необычные. В их «шапке» можно прочесть: «...в лице исполняющего обязанности директора, действующего на основании устава». Заблуждению об и.о. директора (и его возможности действовать на основании устава) и посвящен этот очерк.

В отличие от лиц физических, которые самостоятельно подписывают договоры, доверенности, исковые заявления и другие документы, юридические лица выступают в гражданском обороте через действия физических лиц, их представляющих. Закон содержит ограниченный перечень тех, кто может выступать от имени организации без доверенности. Это так называемые «органы юридического лица» (ст. 53 ГК РФ). К ним относится, в первую очередь, исполнительный орган организации (директор, генеральный директор, председатель правления, президент, т.п.). В некоторых организациях, где органы вообще не создаются, например, в полных товариществах, от имени организации без доверенно-

И.О. ГЕНДИРЕКТОРА

ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС предлагает вниманию читателей новую рубрику «Юридические заблуждения». В рамках этой рубрики будут рассматриваться широко распространенные в обществе заблуждения в отношении российского законодательства и практики его применения. Мы расскажем, в чем неправильность бытующих представлений, а в чем, возможно, заложено и рациональное зерно.

сти выступают ее участники. Гражданским законодательством также предусмотрены случаи, когда полномочия исполнительного органа прекращаются, а его функции выполняют другие лица: например, в ходе процедуры ликвидации вместо руководителя действует ликвидационная комиссия или ликвидатор, а в рамках некоторых процедур банкротства полномочия руководителя осуществляются арбитражным управляющим. Наконец, закон допускает передачу функций исполнительного органа управляющей организации или управляющему. Они также действуют без доверенности. Всем остальным для представления организации необходима доверенность, выданная тем, кто может действовать от имени организации без доверенности, либо лицом, имеющим доверенность с правом передоверия.

Как видим, никаких «и.о.» среди тех, кто может представлять организацию без доверенности, закон не предусматривает. Равно как и не позволяет предусматривать такую возможность в уставе или в каких бы то ни было других документах организации.

Из этого общего правила есть только одно исключение, которое относится к акционерным обществам и, более того, только к тем из них, в которых создан совет директоров, а руководитель избирается общим собранием акционеров. В таком акционерном обществе совету директоров предоставлено право приостановить полномочия избранного общим собранием акционеров руководителя при условии, что совет директоров тут же примет решение о созыве внеочередного общего собрания акционеров, на которое вынесет вопрос о переизбрании руководителя. На время до проведения такого собрания и переизбрания руководителя в надлежащем порядке совет директоров должен назначить временный исполнительный орган — того самого исполняющего обязанности. Такая же процедура применяется, если руководитель акционерного общества по каким-либо причинам не в состоянии исполнять

свои обязанности (например, в связи с тяжелой болезнью или смертью). Надо заметить, что случаи эти не так уж часты: с одной стороны, акционерных обществ у нас в стране намного меньше, чем обществ с ограниченной ответственностью, еще меньше из них тех, где создан совет директоров, а из них — тех, где при имеющемся совете директоров вопрос избрания руководителя отнесен к компетенции общего собрания акционеров.

Намного чаще «исполняющие обязанности» появляются тогда, когда руководитель организации, направляясь, например, в командировку или в отпуск, издает приказ о назначении своего заместителя исполняющим обязанности директора. Такой и.о. директора (или гендиректора) не становится «органом юридического лица» (по смыслу ст. 53 ГК РФ) и без доверенности действовать не может. В частности, любые подписанные им договоры, иски, претензии не будут иметь юридической силы и не будут считаться исходящими от организации.

Впрочем, ситуацию можно легко исправить, если настоящий директор выдаст оставшемуся за него «на хозяйстве» доверенность. Тогда полномочия исполняющего обязанности будут основываться уже не на приказе или уставе, а на доверенности.

Р.С. Теоретически можно предположить один достаточно забавный случай, когда у организации может оказаться «исполняющий обязанности директора, действующий на основании устава». ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» содержит лишь примерный перечень наименований должности руководителя. А значит, учредители ООО вольны в уставе назвать руководителя своей организации как им заблагорассудится: и директором, и просто руководителем, а если захотят, то хоть императором или исполняющим обязанности директора. Именно в таком случае он и будет действовать на основании устава и никакая доверенность ему не потребуется.



ИНТЕЛЛЕКТ-С – крупнейшая региональная юридическая фирма России

☞ **Более 50 консультантов: юристов, патентоведов, коллекторов и экономистов**

☞ **Офисы в 4 городах России**

☞ **Екатеринбург**

Центральный офис: ул. Студенческая, 24.

Тел. (343) 369-20-00.

Офис отдела регистрации: ул. Чебышева, 6, оф. 1.

Тел. (343) 369-11-55.

Директор, управляющий партнер

Евгений Шестаков, mail@intellectpro.ru.

☞ **Нижний Новгород,**

ул. Костина, 3, оф. 501. Тел. (831) 410-46-86.

Директор, партнер Сергей Лукьянов, nn@intellects.ru.

☞ **Нижний Тагил,**

пр. Вагоностроителей, 64. Тел. (3435) 46-25-30.

Директор, партнер Владимир Фролов, mail@intellectpro.ru.

☞ **Пермь,**

ул. Большевикская, 59. Тел. (342) 219-07-02.

Директор, партнер Аркадий Берещук, perm@intellects.ru.

☞ **На рынке консалтинга России с 2000 года.**

☞ **8 консалтинговых отделов:**

☞ **Отдел абонентского юридического обслуживания.**

И.о. руководителя Александр Латыев.

☞ **Отдел бухгалтерского учета и аудита.**

Руководитель Элина Баранова.

☞ **Отдел внешнеэкономической деятельности и международного частного права.**

Руководитель Александр Латыев.

☞ **Отдел защиты интеллектуальной собственности.**

И.о. руководителя Венера Мурзакаева.

☞ **Отдел коллекторских услуг.**

И.о. руководителя Андрей Тишковский (Екатеринбург),

Руководитель Руслан Исмагилов (Пермь).

☞ **Отдел правовой защиты недвижимости.**

Руководитель Инна Шлякова.

☞ **Отдел правовых споров.**

Руководитель, партнер Роман Речкин.

Руководитель практики «Энергетика и право»

Иван Елисеев.

☞ **Отдел регистрации.**

Руководители Ольга Жданова (Екатеринбург),

Елена Лазарева (Пермь).

☞ **Сайт www.intellectpro.ru**

Заботливо Надежно Компетентно Конфиденциально





СЕРГЕЙ ЛУБИМОВ, ПАРТНЕР
ДИРЕКТОР ИНТЕЛЛЕКТ-С НИЖНИЙ НОВГОРОД



АРКАДИЙ БЕРЕЗОВ, ПАРТНЕР
ДИРЕКТОР ИНТЕЛЛЕКТ-С ПЕРМЬ



(СПРАВА) АННА УСТОШЕНКО, ПАРТНЕР
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА АБОНЕНТСКОГО
ЮРИДИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ



РОМАН РЕЧКИН, ПАРТНЕР
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРАВОВЫХ СПОРОВ



ЕВГЕНИЙ ШЕСТАКОВ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ИНТЕЛЛЕКТ-С



ВЛАДИМИР ФРОЛОВ, ПАРТНЕР
ДИРЕКТОР ИНТЕЛЛЕКТ-С НИЖНИЙ ТАГИЛ



(СПРАВА) СВЕТАНА БЕРЕСОВА, ПАРТНЕР
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ



Нам 10 лет!

Екатеринбург +7 (343) 369-20-00
Пермь +7 (342) 219-07-02
Нижний Новгород +7 (831) 410-46-86
Нижний Тагил +7 (343) 546-25-30

Корпоративный сайт:
www.intellectpro.ru

ГРУППА ПРАВОВЫХ КОМПАНИЙ

ИНТЕЛЛЕКТ-С

ЗАБОТЛИВО НАДЕЖНО КОМПЕТЕНТНО КОНФИДЕНЦИАЛЬНО