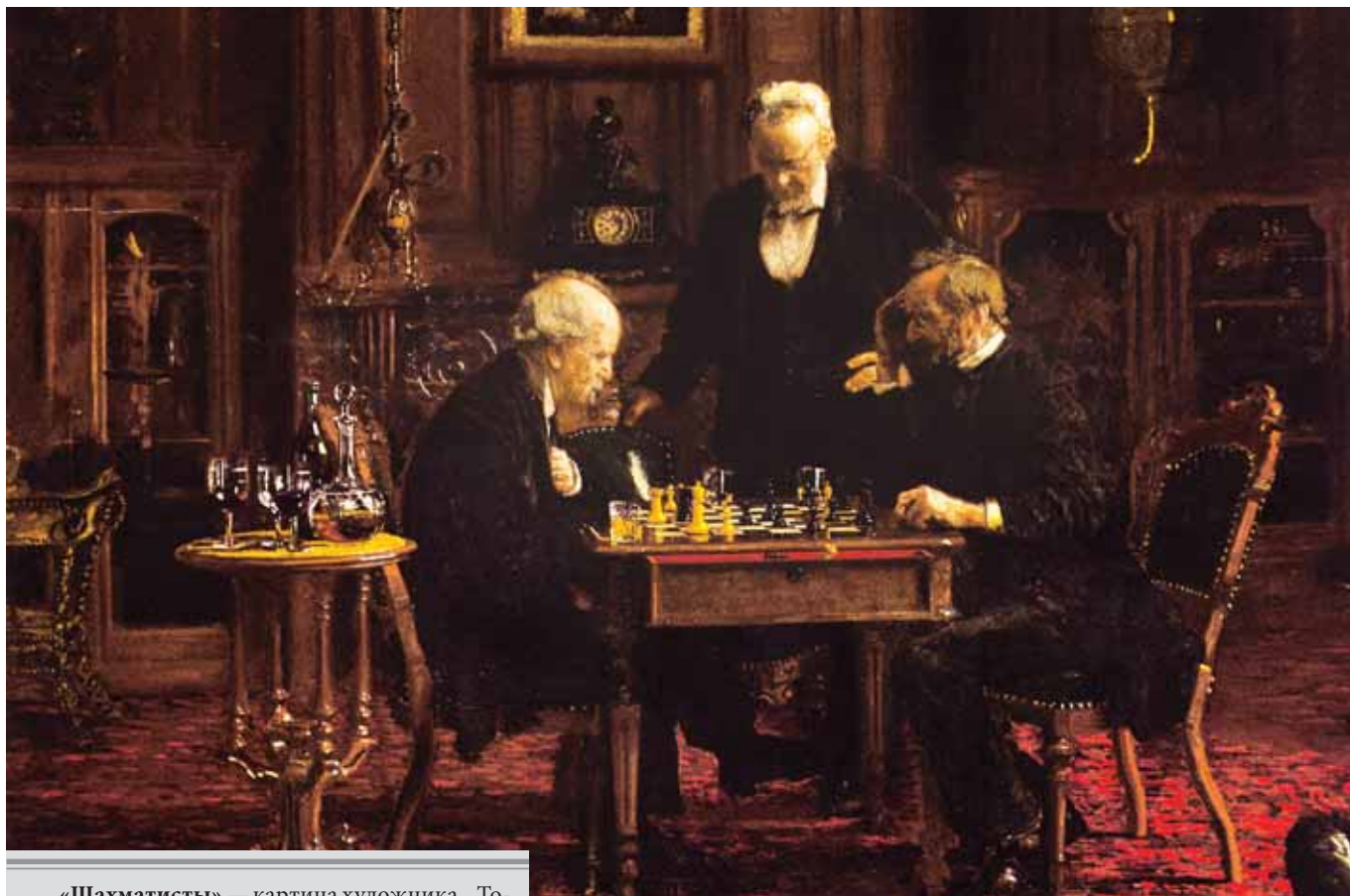


# ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС

ТЕМА НОМЕРА:

«ООО: БИЗНЕС ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ»



## ОБЗОР НОМЕРА

«Шахматисты» — картина художника Томаса Икинса, основоположника американской реалистической живописи, 1876. Художник умело изобразил напряжение игры: картина выполнена в темных тонах, и лишь шахматная доска и лица игроков подчеркнуты светлыми бликами. Бизнес подобен шахматной игре, в которой цена неверного хода велика. И бизнес, и шахматы — это игра по сложным правилам. Разница заключается лишь в том, что правила ведения бизнеса постоянно меняются. Корпоративное законодательство России переживает реформы и изобилует пробелами и противоречиями. Поэтому российские предприниматели сегодня, как никогда раньше, вынуждены просчитывать свои действия на несколько ходов вперед. И с большей внимательностью подходить к разработке правил ведения совместного бизнеса с партнерами (в уставе общества, в договоре участников). Ведь принятие устава подобно дебюту в шахматах. Несмотря на то что это лишь начало партии, и впереди игроков еще ждут «гамбит», «контргамбит», «рокировка», «размены», «жертвы», именно от дебюта во многом зависит будущий успех.

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

Новый порядок распоряжения долями в уставном капитале ООО. Как не стать жертвой мошенничества при сделках в отношении долей в уставном капитале ООО?  
С. 5 - 7.

Обязательная «перерегистрация» обществ с ограниченной ответственностью: руководство пользователя.  
С. 10.

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

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

Новые правила подключения к электрическим сетям. Стало ли подключение проще для потребителя?  
С. 16-18.

## ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ: БИЗНЕС ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

*Тот факт, что в России с 1 июля изменилось законодательство об ООО, уже давно не является новостью. Об этом уже много сказано и написано. Тем не менее вряд ли российский предприниматель может с уверенностью сказать, что он знает об этом что-то большее, чем простая информация об обязанности пройти «перерегистрацию» до конца 2009 года. Закон же изменился принципиально: установлены новые правила для целого ряда корпоративных процедур и сделок. ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС в прошлом номере уже публиковал краткий обзор законодательных новелл. В этом номере мы предлагаем вниманию читателей более подробный анализ, который должен помочь бизнесу разобраться в сложных корпоративных вопросах.*



**Роман РЕЧКИН,**  
партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С

### ДОГОВОР ОБ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРАВ УЧАСТНИКОВ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

*Автор - Речкин Роман Валерьевич, партнер, начальник отдела правовых споров Агентства юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, магистр частного права.*

#### Понятие договора об осуществлении прав участников ООО

До 2009 года соглашения между участниками российских юридических лиц по поводу управления этими организациями противоречили закону и являлись недопустимыми. «Прецедентным» в данном случае является «дело «Мегафона», которое надолго отбило охоту у корпоративных юристов использовать подобный способ оформления договоренностей акционеров и участников. Несколько иностранных акционеров ОАО «Мегафон» заключили соглашение о порядке реализации акционерами своих прав на управление ОАО «Мегафон», подчинив этот договор иностранному праву. Российский суд признал соглашение акционеров недействительным по мотиву его противоречия императивным нормам корпоративного законодательства РФ.

Тем не менее зарубежный опыт регулирования корпоративных отношений был воспринят в России. Институт соглашений между участниками был заимствован из иностранного законодательства, прежде всего, из англосаксонской системы права (подробнее - см. врезку на с. 3). При этом, в англосаксонской системе соглашения участников - это действительно целый институт законодательства, который включает многочисленные нормы (законы, иные нормативные акты), а также сложившуюся судебную практику. Тогда как в действующем законодательстве РФ правила о соглашениях участников ООО введены одной единственной нормой - пунктом 3 статьи 8 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»:

*Учредители (участники) общества вправе заключить договор об осуществлении прав участников общества, по которому они обязуются осуществлять определенным образом свои права и (или) воздерживаться от осуществления указанных прав, в том числе голосовать определенным образом на общем собрании участников общества, согласовывать вариант голосования с другими участниками, продавать долю или часть доли по определенной данным договором цене и (или) при наступлении определенных условий либо воздерживаться от отчуждения доли или части доли до наступления определенных условий, а также осуществлять согласованно иные действия, связанные с управлением обществом, с созданием, деятельностью, реорганизацией и ликвидацией общества. Такой договор заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами.*

Нетрудно заметить, что данная норма закона установила только предмет соглашения, а также его форму (письменную). Для нормального же использования нового для нашего права института этого очевидно недостаточно.

Лаконичность правового регулирования порождает многочисленные вопросы, связанные с применением нового правового института. В частности, законодатель не счел необходимым определить соотношение договора об осуществлении прав участников с уставом общества, а также с возможными иными договорами об осуществлении прав участников, заключенными между иными участниками. Принципиальным пробелом законодательства, по нашему мнению, является также

Российское корпоративное законодательство в течение относительно небольшого срока своего существования непрерывно развивается, становясь все более сложным и совершенным. В связи с этим заслуживает особого внимания Концепция развития законодательства о юридических лицах, разрабатываемая Исследовательским центром частного права при Президенте РФ во исполнение положений Указа Президента Российской Федерации от 18 июля 2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации».

Во исполнение этой Концепции в России были приняты изменения в законодательство об обществах с ограниченной ответственностью. И с 01 июля 2009 года в российское законодательство был введен принципиально новый институт — договор об осуществлении прав участников общества с ограниченной ответственностью. Аналогичные новеллы появились и в законе об акционерных обществах.

отсутствие каких-либо правил об обеспечении исполнения участниками условий договора. Не предусмотрены в законе и какие-либо способы принудительного исполнения условий договора об осуществлении прав участников.

#### Противоречия в законе: соглашение участников и устав

Одной из главных проблем нового законодательства об ООО является то, что законодатель, вводя норму о возможности заключения договоров между участниками, не привел в соответствие с п. 3 ст. 8 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» иные нормы. В результате теперь имеются очевидные противоречия между пунктом 3 ст. 8 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими нормами этого закона.

Например, в силу п. 3 ст. 8 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», договор может устанавливать *порядок осуществления участником определенным образом своих прав* (соответственно, и права на управление обществом). Однако п. 1 ст. 8 ФЗ об ООО устанавливает, что *участник вправе участвовать в управлении делами общества в порядке, установленном законом и уставом общества* (но не соглашением участников).

Согласно п. 3 ст. 8 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», данный договор может предусматривать дополнительные обязанности участника (например, воздержаться от отчуждения доли до наступления определенных условий), однако, согласно п. 2 ст. 9 данного закона, дополнительные обязанности участников ООО могут быть предусмотрены только уставом.

Системной проблемой нового закона об ООО является то, что законодатель не определил соотношение норм устава общества и договора об осуществлении прав участников общества.

Эта проблема осложняется тем, что сфера применения соглашений участников, предусмотренная законом (в первую очередь — в части реализации права участника на управление обществом), в значительной степени пересекается с положениями устава общества.

Необходимо учитывать, что по

закону порядок разрешения определенных вопросов может быть установлен **только** уставом, **но не соглашением** участников:

а) иной кворум для принятия решений — больший, чем предусмотрен законом (абз. 3 п. 8 ст. 37 ФЗ об ООО);

б) непропорциональный порядок распределения прибыли (ст. 28 ФЗ об ООО);

в) непропорциональное голосование на общем собрании участников (право «решающего голоса»), гарантированное назначение единоличного исполнительного органа общества одним из участников, гарантированное избрание в совет директоров только независимых директоров, право «вето» (непринятие решения общего собрания учредителей при возражении определенного участника) (ст. 32 ФЗ об ООО);

г) порядок предоставления информации о деятельности общества (п. 1 ст. 8 ФЗ об ООО);

д) дополнительные права участника Общества и дополнительные обязанности — могут быть предусмотрены только уставом (соответственно п. 2 ст. 8 и п. 2 ст. 9 ФЗ об ООО).

Показательна следующая ситуация: например, по соглашению участники вправе договориться о том, что в течение определенного времени они не продают свои доли (друг другу или третьим лицам, если это разрешено уставом общества). Однако, если участник все-таки продал свою долю, такие действия (нарушение соглашения) даже косвенно не являются нарушением закона, поскольку разрешены абз. 2 п. 2 ст. 21 ФЗ об ООО. То есть нормы соглашения закон в этом случае вообще не принимает во внимание.

Дополнив Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» пунктом 3 статьи 8, законодатель должен был внести соответствующие изменения в иные нормы Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью». Очевидно, что при таком законодательном регулировании реализация соглашений между участниками будет сильно ограничена, если вообще возможна.

#### А если участники заключили не одно, а два, три... соглашения?

Статья 421 Гражданского кодекса закрепляет принцип свободы договора. Федеральный закон об ООО этот принцип в отношении договора об осуществлении

#### Зарубежный опыт

Англосаксонская правовая система достаточно четко и гибко регулирует взаимоотношения партнеров при ведении совместного бизнеса. В частности, английское законодательство позволяет устанавливать в рамках соглашений участников (Shareholders Agreement) различные правила по совместному управлению организацией:

а) **Установление периода блокировки (lock-up period)** — периода времени, в течение которого участник (участники) не вправе отчуждать любым образом или обременять принадлежащую ему долю в обществе.

б) **Установление в соглашении участников ограничений на принятие определенных решений.** Это может быть запрет на изменение размера уставного капитала или учредительных документов, определение правил предоставления опционов, отказ от принятия решений о выплате дивидендов.

в) **Порядок дополнительного финансирования деятельности общества.** Это могут быть как безвозвратные способы финансирования (например, дополнительные вклады в уставный капитал либо вклады в имущество), так и возвратные (например, заем).

г) **Порядок формирования органов управления общества,** который может предусматривать принцип «диспропорции» между размером доли в уставном капитале и объемом полномочий по формированию органов управления. Также возможно делегирование председателю совета директоров права «решающего голоса» и т.д.

д) **Правила преодоления «тупиковой ситуации» (Deadlock).** В соглашении участников могут быть указаны последствия невозможности принятия решений общим собранием участников общества, например, в случае распределения долей в уставном капитале 50 на 50. Одним из вариантов преодоления такой «тупиковой ситуации» является право участника направить другому участнику обязательное предложение о приобретении доли по цене, определенной в соглашении.

#### е) Опционы (option):

**Опцион покупателя (call option)** — это опцион, дающий его держателю право купить долю в уставном капитале общества по согласованной цене в определенный момент времени. Такой опцион обязывает лицо, его предоставившее, продать долю.

**Опцион продавца (put option)** — это опцион, дающий его держателю право продать долю в уставном капитале общества по согласованной цене в определенный момент времени. Такой опцион обязывает лицо, его предоставившее, купить долю.

прав участников не ограничивает. Соответственно вполне возможны следующие ситуации.

1) Соглашений участников может быть неограниченное количество. Это порождает никак не урегулированную законом проблему: каковы правовые последствия для участника общества, если он участвует в нескольких соглашениях, противоречащих друг другу. В любом случае, соглашения участников — это обычные сделки, документы равной юридической силы, поэтому у суда нет законных оснований для вывода о приоритете какого-либо из заключенных соглашений над иными соглашениями. Соответственно, противоречие соглашений участников не является основанием для признания какого-либо из них недействительным (полностью или в части).

2) Каждое конкретное соглашение может быть заключено любыми двумя (и более) участниками общества. Обязательного участия в соглашении всех участников ООО закон не требует.

3) Заключение любого соглашения (участие в нем) является правом, а не обязанностью участника, поэтому его нельзя понудить к заключению соглашения (например, включив такую обязанность в устав или в договор о создании общества).

4) Каждое конкретное соглашение будет обязательно только для тех участников, которые его подписали. Это связано с правилом п. 3 ст. 308 Гражданского кодекса РФ, в соответствии с которым обязательство не создает обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон (для третьих лиц).

#### Можно ли обеспечить исполнение соглашений участников?

Другой принципиальной проблемой, которая возникает при реализации договоров между участниками, является отсутствие действенных способов обеспечения исполнения соглашений участников.

Нарушение договора об осуществлении прав участников общества на практике возможно в двух формах: в виде сделки (например, при продаже доли участника, когда по соглашению участник обязался ее не продавать) либо в виде решения общего собрания участников общества (если по соглашению участники обязались не выносить определенный вопрос на общее собрание или голосовать против принятия определенного решения).

Однако законом не предусмотрены ни возможность оспаривания сделки, ни возможность оспаривания решения общего собрания участников общества, заключенных (принятых) в нарушение соглашения.

Отсутствие таких возможностей вынудит корпоративных юристов искать «обходные» способы обеспечения исполнения норм соглашения. Однако действующее законодательство и арбитражная практика не позволяют предусмотреть в соглашении какие-либо эффективные обеспечительные меры, которые могли бы побудить участников соглашения исполнять его.

Безусловно, при неисполнении обязательств, предусмотренных соглашением участников, возможно применение общих способов защиты нарушенного права: взыскание неустойки (ст. 330 Гражданского кодекса РФ), а также возмещение убытков (ст. 15 Гражданского кодекса РФ).

Однако применительно к неустойке необходимо отметить, что, во-первых, взыскание неустойки — это только мера ответственности, она не позволяет восстановить само нарушенное право и устранить само нарушение. Во-вторых, взыскание неустойки возможно только в судебном порядке, при этом суд вправе по своему усмотрению снизить размер неустойки по мотиву его «несоразмерности последствиям нарушения обязательства» (ст. 333 Гражданского кодекса РФ). И, в третьих, к моменту, когда дело пройдет все судебные инстанции и вступит в силу, у нарушителя уже может просто не быть имущества (активов) для реальной оплаты суммы неустойки.

Аналогичные минусы и у такого способа защиты нарушенного права, как взыскание убытков. Конечно, суд не вправе снизить размер доказанных истцом убытков в порядке ст. 333 ГК РФ, однако доказать (документально подтвердить) конкретный размер убытков в корпоративных спорах очень сложно. Как правило, последствия неисполнения условий соглашения участники будут носить нематериальный, а значит — трудно доказываемый в денежном выражении характер.

Кроме обычных (общих) мер ответственности, предусмотренных законодательством, предлагаются и более экзотические способы, например, в виде принудительного отчуждения участником, нарушившим соглашение, своей доли остальным участникам по определенной цене.

К сожалению, по нашему мнению, такая правовая конструкция не соответствует законодательству РФ, ее нельзя рассматривать как предварительный договор (с отлагательным условием), поскольку отсутствует неизбежность (обязательность) его заключения. *В предварительном договоре указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор, если такой срок в предварительном договоре не определен, основной договор подлежит заключению в течение года с момента заключения предварительного договора (п. 4 ст. 429 Гражданского кодекса РФ). Обязательства, предусмотренные предварительным договором, прекращаются, если до окончания срока, в который стороны должны заключить основной договор, он не будет заключен либо одна из сторон не направит другой стороне предложение заключить этот договор (п. 6 ст. 429 Гражданского кодекса РФ).* Кроме того, арбитражная практика исходит из того, что при совершении сделки под условием (ст. 157 ГК РФ) под «отлагательным условием» должно пониматься событие, не зависящее от воли сторон сделки. Неисполнение условий соглашения, очевидно, это субъективное усмотрение одной из сторон сделки.

Таким образом, несмотря на то что введение в российское корпоративное законодательство самого института соглашений участников (акционеров) — это бесспорно шаг к развитию и совершенствованию нашего законодательства, установление нового специфического института корпоративного законодательства в данном случае произведено законодателем некорректно, фрагментарно, без учета системности законодательства, без приведения в соответствие с п. 3 ст. 8 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» иных норм законодательства. Учитывая данные системные проблемы, соглашения участников не имеют реального механизма принудительного исполнения, фактически лишены правовой защиты, вследствие чего, по нашему мнению, широко применяться в российской предпринимательской практике не будут.

Прим. редакции. Статья напечатана с сокращениями. Полный вариант статьи Р.В. Речкина Вы можете прочитать на корпоративном сайте ИНТЕЛЛЕКТ-С [www.intellectpro.ru](http://www.intellectpro.ru), в разделе «Статьи».



## КАК ПРОДАТЬ ДОЛЮ В БИЗНЕСЕ: новый порядок распоряжения долями в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью

Среди множества правил ведения бизнеса, измененных в новой редакции Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», основное место занимает революционное изменение норм о продаже доли в уставном капитале ООО. ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС предлагает читателю сравнить новую процедуру с той, что существовала до 1 июля 2009 года, а также проанализировать, какие проблемы теперь могут возникнуть у желающих продать долю в бизнесе.

Аналитический обзор подготовил **ЛАТЫЕВ Александр Николаевич**, руководитель отдела внешнеэкономической деятельности и международного частного права Агентства юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, директор юридической фирмы «Хедман Партнерс» Екатеринбург, доцент, кандидат юридических наук.



**Александр ЛАТЫЕВ,**  
ИНТЕЛЛЕКТ-С, Hedman Partners

### Процедура отчуждения доли до 1 июля 2009 года

Прежде всего, вспомним, как выглядела процедура отчуждения доли или части доли (далее — отчуждение доли) в уставном капитале ООО в рамках старой процедуры, действовавшей до 1 июля 2009 года.

Первым шагом на пути отчуждения доли являлось заключение договора (на практике наиболее распространен договор купли-продажи, возможны также договоры дарения, мены и т.п.). Закон об ООО содержал лишь одно обязательное требование к такому договору — составление его в простой письменной форме, в противном случае договор являлся недействительным. Кроме того, уставом общества могла быть предусмотрена необходимость нотариальной формы.

Следующим этапом в процедуре отчуждения доли в уставном капитале ООО до 1 июля 2009 года яв-

лялось уведомление общества о состоявшейся уступке в обязательной письменной форме.

Третий шаг — внесение изменений в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ), в сведения об участниках общества. Общество должно было сообщить об изменениях в территориальный орган Федеральной налоговой службы в течение 3 дней.

Наконец, завершающим этапом выступало внесение изменений в учредительные документы общества. Такие изменения вносятся в общем порядке, т.е. через созыв общего собрания участников. При этом требовалась еще одна регистрация — на этот раз уже изменений, связанных с изменениями в учредительных документах юридического лица.

### Какие проблемы с отчуждением доли возникли до 1 июля 2009 года?

Такой была идеальная процедура отчуждения доли в уставном капитале ООО, но она могла работать лишь при условии полного согласия всех участвующих лиц и отсутствия какого-либо противодействия с чьей бы то ни было стороны. На практике же такая ситуация имела место далеко не всегда.

В частности, возникали такие ситуации, когда отчуждатель доли и ее приобретатель уже заключили договор, уведомили общество (то есть по сути доля уже перешла к новому участнику), но по данным госреестра состав участников все еще не изменен. Это могло произойти по разным причинам: от элементарного разгильдяйства до сознательного отказа руководителя общества сообщать о произошедшей уступке регистрирующему органу. При этом не существовало реально работающих механизмов принуждения менеджмента компании к внесению изменений в госреестр. Еще сложнее было защитить приобретателя доли, если другие участники отказывались проголосовать за внесение из-

менений в учредительные документы общества.

Такая ситуация приводит к тому, что в уставе общества может содержаться одна информация о составе участников, в учредительном договоре — другая, в выписке из реестра — третья, известная обществу — четвертая, а в действительности доля еще раз уступлена и фактическая ситуация известна лишь отчуждателю и приобретателю доли. В результате любое лицо, намеренное приобрести долю в уставном капитале ООО, никогда не может быть уверено в том, что тот, кто ему ее отчуждает, действительно обладает этой долей и может ею распоряжаться. Ситуация усугублялась еще и тем фактом, что закон не содержал четкого указания на то, в какой момент происходит переход доли от прежнего участника к приобретателю, что также не добавляло ясности в отношении между участниками делового оборота.

Кроме того, подобные ситуации могут создать проблемы для самого общества, например, при общении с контрагентами, которые, запросив у общества учредительные документы и выписку из ЕГРЮЛ, могут обнаружить расхождения между ними, а из-за этого — и усомниться в надежности этого общества как контрагента.

Проблема добавляла и простая письменная форма договоров об отчуждении долей: поскольку далеко не всегда экспертиза может установить давность составления договора, остается огромное поле для разного рода мошенничества путем составления договоров и других документов «задним числом».

### Новая процедура отчуждения доли, действующая с 1 июля 2009 года

#### 1. Обязательная нотариальная форма договора об отчуждении доли.

Самой существенной новеллой в законе об ООО стало введение обя-

зательной нотариальной формы для договоров об отчуждении долей в уставном капитале ООО. Безусловным плюсом нотариальной формы являются большая публичность заключаемых договоров, их обязательное отражение в нотариальных реестрах, как следствие — исключение возможности составления договоров «задним числом», а также проверка законности содержания этих договоров нотариусом, а значит — и определенная гарантия от их оспаривания по мотивам несоответствия закону.

## 2. Момент перехода доли к приобретателю.

Необходимо отметить, что в новом законе об ООО теперь прямо указано, что доля в уставном капитале общества переходит к приоб-

обществу с тем, чтобы оно внесло изменения в ведущийся им реестр участников общества. Реестр этот, являющийся новым институтом нашего законодательства, призван заменить записи об участниках общества в его учредительных документах, поскольку с 1 июля 2009 года сведения об участниках более не являются обязательной частью содержания учредительных документов ООО.

Из этого следует еще одно положительное следствие законодательных новелл: с 1 июля 2009 года более не нужно будет всякий раз при отчуждении доли в уставном капитале общества принимать решения об изменении его учредительных документов и осуществлять вторую регистрацию — в связи с изменением, вносимым в учредительные

договоры, придется оплачивать нотариальные сборы.

Кроме того, проблемы могут возникнуть в том случае, если договор об отчуждении доли предусматривает какие-либо нестандартные условия, не противоречащие закону, но отклоняющиеся от обычных. Например, сложные условия расчетов или обеспечения обязательств сторон, смешанная природа самого договора, который может предусматривать не только обязательства по отчуждению доли, но и иные обязательства. Нотариусы, своим имуществом отвечающие за законность удостоверяемых ими договоров, по вполне понятным причинам могут предпочесть не вдаваться в тонкости отношений сторон договора, а просто отказаться удостоверить такого рода договоры. Имеющаяся же система оспаривания отказов в совершении нотариальных действий довольно неэффективна, так как добиться от нотариуса постановления об отказе, которое необходимо для оспаривания, зачастую просто невозможно.

В этих условиях можно, с одной стороны, предполагать повышение спроса на услуги тех нотариусов, которые не боятся разбираться со сложными договорами и готовы удостоверить их. А с другой стороны, ожидать перехода в некоторых случаях на ведение двойной документации, когда для оформления собственно перехода доли сторонами будет составляться элементарнейший по своему содержанию договор об уступке, который будет удостоверяться нотариусом, а реальные отношения сторон будут регулироваться иным способом — с помощью заключения разного рода «джентльменских соглашений», не подлежащих судебной защите, вексельных схем и тому подобных обходных маневров.

## 2. Мошенничество участников гражданского оборота.

Одной из основных задач введения нотариальной формы договоров об отчуждении долей в уставном капитале ООО и публичной достоверности ЕГРЮЛ была борьба с мошенничествами путем многократных продаж одной и той же доли нескольким покупателям. Действительно, в условиях простой письменной формы договора и перехода доли с момента заключения такого договора совершить такое незаконное действие было проще простого. Нотариальная форма позволяет, как минимум, точно устанавливать дату заключения договора.

Но закон в новой редакции пред-

*Даже самое тщательное соблюдение нотариусами и регистрирующим органом всех требований закона не исключает возможности, что мошенники будут неоднократно продавать одни и те же доли в уставном капитале ООО.*

*А раз так, то остается только посоветовать приобретателям долей пристальнее изучать подноготную тех обществ, чьи доли они намерены приобрести, а также приобретать их лишь при предъявлении отчуждателем нотариусу оригинала нотариально удостоверенного договора, по которому отчуждатель ранее сам приобрел эту долю.*

ретателю с момента нотариального удостоверения договора об отчуждении этой доли и лишь в редких случаях, не требующих нотариального удостоверения, — с момента внесения соответствующих изменений в ЕГРЮЛ. Таким образом, все последующие действия, связанные с переходом доли, уже не влияют на сам факт правопреемства, а призваны лишь надлежащим образом его зафиксировать и упрочить положение приобретателя.

## 3. Порядок регистрации перехода доли к приобретателю.

В течение трех дней со дня нотариального удостоверения договора об отчуждении доли нотариус самостоятельно передает в регистрирующий орган сведения об изменении состава участников общества. Осуществляется это путем передачи заявления, подписанного отчуждателем, и документов, на основании которых происходит переход доли. Исключив руководителя организации из процесса подачи заявления в налоговые органы, законодатель тем самым исключил и элемент произвола руководителя, который ранее мог своими действиями воспрепятствовать внесению изменений в ЕГРЮЛ.

Кроме того, нотариус в течение тех же трех дней обязан направить аналогичные документы самому

документы общества, а значит — не нужно будет и оплачивать государственную пошлину за такую регистрацию, которая требовалась до 1 июля 2009 года.

По внесении записей в ЕГРЮЛ и в реестр участников общества, ведущийся обществом, процедура перехода доли завершается.

Такова опять же идеальная картина, описанная в новом законодательстве об ООО. Однако при более внимательном изучении законодательных новелл мы без труда обнаружим множество пробелов, полностью разрушающих весь тот положительный эффект, который мог бы привнести в регулирование рассматриваемых отношений измененный закон об ООО.

### Какие проблемы с отчуждением доли ожидают бизнес с 1 июля 2009 года?

#### 1. «Оборотная сторона» нотариальной формы договора.

Безусловно, требование о нотариальном удостоверении имеет положительное значение. Но в то же время нотариальная форма договора влечет и определенные негативные последствия. Самое очевидное из них — это удорожание самой процедуры отчуждения, так как теперь лицам, желающим распоря-

усматривает, что нотариус должен еще и проверить полномочия лица, распоряжающегося долей, на такое распоряжение. Предполагается, что тем самым будет поставлен заслон на пути продаж долей, в действительности не принадлежащих продавцам.

Однако закон устанавливает достаточно странные правила определения того, является ли отчуждатель управомоченным или нет. Статья 21 закона об ООО прямо перечисляет документы, которые проверяет нотариус, чтобы убедиться в правомочности отчуждателя, в их числе: (1) нотариально удостоверенный договор, по которому отчуждатель ранее сам приобрел эту долю, и выписка из ЕГРЮЛ; либо (2) дубликат нотариально удостоверенного договора и выписка из ЕГРЮЛ, полученная не ранее, чем за десять дней до обращения к нотариусу за удостоверением договора; либо (3) если нотариально удостоверения сделки для предыдущего приобретения не требовалось или не требуется, — документ, подтверждающий приобретение доли и выписка из ЕГРЮЛ, полученная не ранее, чем за тридцать дней до обращения к нотариусу за удостоверением договора; либо (4), если отчуждатель доли в ООО является его учредителем, — документ о создании общества (решение единственного учредителя о создании,

нотариально удостоверенная копия договора о создании) и выписка из ЕГРЮЛ, полученная не ранее, чем за тридцать дней до обращения к нотариусу за удостоверением договора.

Из перечисленных в законе четырех вариантов проверки правомочий отчуждателя только первый выполняет такую функцию. При представлении нотариусу оригинала нотариально удостоверенного договора, на основании которого отчуждатель ранее приобрел отчуждаемую долю, нотариус проставляет на этом договоре отметку о произведенном отчуждении, вследствие чего повторно продать ту же самую долю с использованием этого же договора будет уже невозможно.

Остальные три варианта (2) - (4) могут стать основой для использования мошеннических схем. Копии нотариально удостоверенного договора можно изготовить практически неограниченное количество. Аналогично и выписок из ЕГРЮЛ можно получить столько, сколько заблагорассудится. Таким образом, мошенник, желающий неоднократно продать принадлежащую ему долю, имеет возможность делать это до того момента, пока в регистрирующий орган не поступит информация о смене участника, т.е. до того момента, когда он уже не сможет более получать выписки из ЕГРЮЛ.

Таким образом, даже самое тща-

тельное соблюдение нотариусами и регистрирующим органом всех требований закона не исключает возможности, что мошенники будут неоднократно продавать одни и те же доли в уставном капитале ООО.

Избежать этого можно бы было лишь привязкой момента перехода доли к моменту внесения изменений в ЕГРЮЛ по аналогии с тем, как это сделано в отношении прав на недвижимое имущество. Однако по неизвестной причине законодатель не пошел по этому пути.

А раз так, то остается только посоветовать приобретателям долей в уставном капитале ООО пристальнее изучать подноготную тех обществ, чьи доли они намерены приобрести, а также приобретать их лишь при предъявлении отчуждателем нотариусу оригинала нотариально удостоверенного договора, по которому отчуждатель ранее сам приобрел эту долю.

Прим. редакции. Статья напечатана с сокращениями. Полный вариант статьи А.Н. Латыева, включающий также подробные ссылки на нормы закона, Вы можете прочитать на корпоративном сайте ИНТЕЛЛЕКТ-С [www.intellectpro.ru](http://www.intellectpro.ru), в разделе «Статьи».



## БИЗНЕС-ШКОЛА ГРУППЫ ПРАВОВЫХ КОМПАНИЙ ИНТЕЛЛЕКТ-С ПРИГЛАШАЕТ НА СЕМИНАРЫ И СТАЖИРОВКИ

### • Изменения в законодательстве об обществах с ограниченной ответственностью.

14 июля 2009 года, Нижний Новгород.

11 сентября 2009 года, Екатеринбург.

### • Правовое положение потребителя в сфере электроснабжения.

14 июля 2009 года, Екатеринбург.

### • Юридический бизнес в США. Управление юридической фирмой.

16 - 27 августа 2009 года, Калифорния, США.

### • Банкротство предприятий: юридические аспекты, арбитражная практика

25 августа 2009 года, Екатеринбург.

### • Юридическая служба: актуальные вопросы правового регулирования деятельности предприятия

27 августа 2009 года, Екатеринбург.

### • Исполнительное производство. Анализ законодательства и практика его применения. Правовые способы взыскания долгов.

18 сентября 2009 года, Екатеринбург.

### • Цикл юридических семинаров в рамках Межрегионального конгресса руководителей торговли и общественного питания «Торговый Конгресс».

21 - 23 октября 2009 года, Екатеринбург:

- Банкротство компании как способ выхода из кризиса.
- Грамотная договорная работа: как предотвратить возникновение долгов и неисполнение обязательств контрагентами?
- «Защита от потребителя»: как защитить интересы предпринимателя, если потребитель злоупотребляет своими правами?
- Малый и средний бизнес: новая возможность — выкуп арендуемых помещений.
- Налоговое планирование при ведении бизнеса в условиях экономического кризиса.
- Общество с ограниченной ответственностью: бизнес по новым правилам.
- Товарные знаки и фирменные наименования: юридические способы защиты бренда.
- Трудовые правоотношения: как защитить интересы работодателя?
- Эффективные способы взыскания долгов.
- Юридические риски при продвижении продукции компании: правовые требования к рекламе, защита интересов рекламодателя.
- Юридические способы управления предпринимательскими рисками.



**Создана международная организация «Содействие развитию конкуренции в странах СНГ»**

16 июня 2009 года, Бишкек. В рамках 29-го заседания Межгосударственного совета по антимонопольной политике (МСАП) управляющий партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С Шестаков Евгений принял участие в учредительном собрании международной организации «Содействие развитию конкуренции в странах СНГ».

Некоммерческое партнерство «Содействие развитию конкуренции в странах СНГ — СРК в СНГ» (Supporting Competition in The CIS – SCCIS) создано с участием Межгосударственного совета по антимонопольной политике (МСАП). Инициатива создания исходила от председателя МСАП и руководителя Федеральной антимонопольной службы РФ Игоря Артемьева, который еще год назад на Третьем Форуме юридических фирм стран СНГ в Санкт-Петербурге предложил юридической общественности такую форму частно-государственного партнерства. Чуть позже в Астане, на очередном заседании МСАП, идея создания «СРК в СНГ» была единогласно поддержана на межгосударственном уровне руководителями всех национальных антимонопольных служб стран СНГ.

В Бишкеке вновь созданное Некоммерческое партнерство «Содействие развитию конкуренции в странах СНГ» и Межгосударственный совет по антимонопольной политике подписали совместный про-

токол о сотрудничестве в области антимонопольного права, в котором договорились о взаимном сотрудничестве с целью сформировать эффективную государственную политику и практику применения антимонопольного законодательства и участвовать в разработке действенной политики в области защиты и развития конкуренции. В протоколе также закреплено, что «СРК в СНГ» будет принимать участие в нормотворческой деятельности по вопросам конкуренции, взаимодействовать по вопросам конкуренции с Европейской Комиссией, Международной конкурентной сетью, национальными организациями в области конкурентного права США, стран Европы, других стран мира, анализировать и адаптировать для стран СНГ мировой опыт в вопросах регулирования конкуренции.

На учредительном собрании были сформированы органы управления некоммерческим партнерством. Так, председателем «СРК в СНГ» выбран Василий Рудомино, старший партнер юридической фирмы «АЛРУД». А Совет партнерства сформирован по принципу — один представитель от каждой страны СНГ. Также была утверждена программа работы партнерства на ближайший год.

Управляющий партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С Евгений Шестаков вошел в рабочую группу по продвижению «СРК в СНГ» и инициировал создание еще одной рабочей группы «Недобросовестная конкуренция в отношении интеллектуального капитала участников международной торговли».

**В Екатеринбурге заработал Центр антикризисных технологий**

Центр создан при Уральском государственном экономическом университете. Партнерами проекта выступили ИНТЕЛЛЕКТ-С, Ассоциация выпускников Президентской программы подготовки управленческих кадров, Уральская саморегулируемая организация арбитражных управляющих.

Глобальный экономический кризис затронул все отрасли российской экономики, все предприятия вне зависимости от формы собственности, размера, рынков сбыта товаров и услуг ощутили его негативное влияние. Наблюдая кризис в развитии, опытным руководителям стало очевидно, что финансовое оздоровление любого бизнеса и восстановление его конкурентоспособности, особенно в современных экономических условиях, не терпит сугубо финансового или юридического, или управленческого решения. Необходим комплексный консалтинговый продукт.

Для создания такого инновационного, социально значимого и востребованного продукта лучшие научные специалисты, юристы, экономисты и управленцы объединились в одну команду. Результатом объединения стал Центр антикризисных технологий Уральского государственного экономического университета. Партнерами проекта выступили такие значимые игроки



консалтингового рынка, как крупнейшая региональная юридическая компания Агентство юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, Уральская саморегулируемая организация арбитражных управляющих и Ассоциация выпускников Президентской программы подготовки управленческих кадров.

Партнеры договорились пожертвовать своими цеховыми интересами ради совместной работы. Для каждого из обратившихся в Центр антикризисных технологий будет предлагаться индивидуальный продукт, который будет создан после глубокого, но оперативного исследования состояния бизнеса клиента. Целью комплексного консалтинга будет ответ на вопрос, который терзает собственников и топ-менеджеров компаний, оказавшихся в результате кризисных явлений в экономике перед выбором - какое решение единственно правильное в их конкретной ситуации: прекратить предпринимательскую деятельность, попытавшись при этом сохранить активы по максимуму, или, если есть возможность, попытаться выжить и сохранить бизнес и рабочие места с той целью, чтобы благополучно выйти из кризиса.

Центр антикризисных технологий Уральского государственного экономического университета за короткое время работы уже является авторитетным игроком консалтингового рынка. Свидетельством тому является интерес к деятельности Центра государственных органов, ведущих предприятий реального сектора экономики и финансовых организаций. 26 июня и 2 июля 2009 года с успехом прошли два мероприятия: круглые столы на темы «Взаимодействие реального сектора экономики и банков в условиях финансового кризиса» и «Банкротство: вызовы, интересы, реализуемость».

### Новое назначение в ИНТЕЛЛЕКТ-С

В мае 2009 года акционерным партнером ИНТЕЛЛЕКТ-С стал Сергей Лукьянов, занимающий пост директора офиса компании в Нижнем Новгороде.

- Лукьянов Сергей Александрович
- Практикующий юрист с 1999 года.
  - Опыт руководства юридической

практикой и бизнесом с 2005 года.

1999 - 2005 гг. Работал в должности юриста в двух коммерческих банках, став специалистом в корпоративном, банковском, договорном, процессуальном праве и в экономике кредитных отношений.

2005 - 2007 гг. Возглавил юридический отдел коммерческого банка. Руководил командой юристов, обеспечивая решение всех текущих и внештатных юридических вопросов банковского бизнеса. Успешно представлял интересы банка в арбитражных судах, в территориальном управлении Банка России, органах исполнительной власти.

За время работы в банковском секторе взыскал более 50 000 000 рублей по долговым обязательствам перед банками.

2007 - 2009 гг. Генеральный директор долгового агентства. Ежедневная работа с заемщиками, банками, специалистами по взысканию долгов позволила существенно расширить знания о проблеме невозврата кредитов, об основных способах противодействия должников взысканию. 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.

2009 г. Приглашен на должность директора Агентства юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, стал акционерным партнером фирмы.

### Кофе «по-юридически»

Агентство юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С внедряет

новый формат работы с клиентами. В июне 2009 года в компании стартовал проект «Утренний кофе с партнерами ИНТЕЛЛЕКТ-С».

Каждый четверг в 9 часов утра в центральном офисе компании управляющий партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С Евгений Шестаков и партнеры Роман Речкин и Анна Устюшенко принимают в гостях руководителей клиентских компаний. Целью таких встреч является обсуждение актуальных для бизнеса юридических вопросов. Встречи проходят в формате клубного общения за чашкой кофе.

Мысль о проведении «Утреннего кофе» появилась не случайно. Текущая реформа корпоративного права в России, ее широкое обсуждение в СМИ и деловых кругах породили немало мифов и заблуждений. В юридическую фирму стали поступать многочисленные вопросы от руководителей компаний о том, какие изменения в управлении АО и ООО должны произойти. Чтобы помочь клиентам разобраться в новых правилах ведения бизнеса, топ-менеджмент ИНТЕЛЛЕКТ-С летние встречи за утренним кофе посвятит именно этой тематике.

Управляющий партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С Евгений Шестаков выражает надежду на то, что такие встречи станут традицией. По замыслу организаторов, они должны помочь клиентам компании разобраться в важных для них правовых вопросах. А юристам это позволит лучше понимать проблемы и затруднения клиентов, за решением которых они приходят к консультантам.



## ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ «ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЯ» ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ: КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ



**Елена РЫТОВА,**  
ведущий юрист ИНТЕЛЛЕКТ-С

### ПЕРЕРЕГИСТРАЦИЯ

1 июля 2009 года вступают в силу изменения законодательства РФ об обществах с ограниченной ответственностью. В связи с этим все зарегистрированные в России до 1 июля 2009 г. ООО обязаны привести учредительные документы в соответствие с требованиями измененного законодательства и представить их на так называемую «перерегистрацию» в налоговые органы.

### СРОКИ

Законодатель ограничил срок прохождения перерегистрации датой 31 декабря 2009 года. В России насчитывается около 1,5 миллиона ООО. И несмотря на то что

существенная их часть (которую можно отнести к категории фирм «однодневок») не станет «перерегистрироваться», эксперты прогнозируют большие очереди в налоговых органах и нарушение сроков совершения регистрационных действий. Пик придется на конец года, когда сроки по перерегистрации будут заканчиваться. Именно по этой причине мы призываем «готовить сани летом».

### ВАРИАНТЫ «ПЕРЕРЕГИСТРАЦИИ»

В зависимости от потребностей Вашего бизнеса Вы можете выбрать один из двух вариантов «перерегистрации»:

**Простой вариант** — воспользоваться типовым уставом, разработанным в соответствии с новым законодательством юристами-специалистами по корпоративному праву. **Преимущества этого варианта** — быстрота обработки Вашего заказа юристами и сравнительно низкая стоимость услуги. В объем услуги входит: консультация клиента, подготовка пакета документов для «перерегистрации», все необходимые регистрационные действия.

**Второй вариант «перерегистрации»** — заказать юристам разработку устава ООО с учетом потребностей именно Вашей компании и специфики партнерских отношений между со-собственниками бизнеса.

Дело в том, что принятые поправки в закон изменили целый ряд корпоративных процедур в ООО. В частности, установлены новые правила покупки доли в уставном капитале общества, выхода участника из общества, предусмотрена возможность заключения договора об осуществлении прав участников

общества. Все эти вопросы должны быть не просто указаны в уставе. Участники ООО с учетом особенностей своих взаимоотношений и экономической необходимости могут детально прописать их в уставе. Теперь предпринимателю придется с большей внимательностью относиться к учредительным документам компании, а не писать их «по шаблону».

### Разработка индивидуального устава рекомендуется в следующих случаях:

- 1) число учредителей (участников) общества больше одного, и возможны проблемы в отношениях, споры между учредителями;
- 2) необходимо учесть специфику взаимоотношений участников общества, в бизнесе используются сложные экономические схемы;
- 3) необходимо предусмотреть особый порядок и последствия выхода из ООО одного из участников, особые правила продажи доли в уставном капитале общества.

### Ответственность и юридические последствия неисполнения требования об обязательной «перерегистрации».

На настоящий момент ответственность за неисполнение требования о перерегистрации законом прямо не предусмотрена. Тем не менее не исключено наложение штрафов по ст. 14.25 КоАП и иски налоговых органов о принудительной ликвидации (несмотря на неоднозначность такой позиции с точки зрения закона и судебной практики, должностные лица налоговых органов тем не менее делали подобные заявления).

Не исключены проблемы при оформлении отношений с банками и при совершении нотариальных действий.



**Агентство юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С  
объявляет об открытии временной практики  
«Перерегистрация» обществ с ограниченной ответственностью».**

Новая практика создана специально для качественного проведения процедуры «перерегистрации» для абонентов и всех клиентов ИНТЕЛЛЕКТ-С.

ОБРАЩАЙТЕСЬ ЗА УСЛУГАМИ:

#### • ЕКАТЕРИНБУРГ

Руководитель временной практики, ведущий юрист отдела абонентского юридического обслуживания  
Рытова Елена Александровна, +7 (343) 369-20-00, helen@3692000.ru,  
центральный офис ИНТЕЛЛЕКТ-С на ул. Студенческая, 24.

#### • НИЖНИЙ ТАГИЛ

Юрист Бушуева Ольга Ивановна, +7 (3435) 46-25-30.

#### • ПЕРМЬ

Руководитель отдела регистрации ИНТЕЛЛЕКТ-С Пермь,  
ведущий юрист Лазарева Елена Викторовна,  
+7 (342) 219-07-02, perm@intellects.ru.

#### • НИЖНИЙ НОВГОРОД

Юрист Раков Максим Александрович,  
+7 (831) 410-46-86, nn@intellects.ru.

## БАНКРОТСТВО КОМПАНИИ КАК СПОСОБ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Когда финансовое состояние компании достигло критической отметки, и топ-менеджменту становится понятно, что продолжать работать в том же формате невозможно, единственным «лекарством» может оказаться процедура банкротства. Успешность процедуры оздоровления всегда зависит от грамотности врача и правильного выбора способов лечения.

Редакция ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС попросила рассказать о порядке проведения и последствиях банкротства ведущего юриста отдела правовых споров Агентства юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С Филиппова Алексея Сергеевича. В качестве примера выбраны участники строительного рынка, случаи банкротства которых широко обсуждаются в деловых СМИ.



**Алексей ФИЛИПОВ,**  
ведущий юрист ИНТЕЛЛЕКТ-С

### Не так страшно банкротство...

Времена, когда несостоятельного должника разрубили на части и раздавали его плоть кредиторам, давно ушли в прошлое. В общемировой практике смысл и дух банкротства состоит не в уничтожении компании, а в предоставлении «второго шанса», чтобы компания смогла освободиться от гнета долгов и продолжить свою деятельность. При этом «компания» рассматривается не как юридическое лицо, имеющее конкретный регистрационный или налоговый номер, но как комплекс обособленного имущества, который имеет экономическое значение.

Отечественное законодательство о банкротстве также построено с учетом общемировых тенденций. Оно также исходит из необходимости сохранения имущественного комплекса и рабочих мест. Вместе с тем оно преследует и цели защиты интересов кредиторов компании, предусматривая удовлетворение их требований за счет имущества компании-банкрота.

Для решения вопроса о целесоо-

бразности использования механизма банкротства как способа выхода из кризиса необходимо в первую очередь учитывать специфику работы компании, размер и структуру ее имущественного комплекса, а также размер задолженности перед кредиторами.

Девелоперы — это профессиональные компании, занимающиеся разработкой проектов в сфере недвижимости, формированием команды профессионалов, привлечением финансовых ресурсов, реализацией проекта и, зачастую, дальнейшим его развитием. Однако порой случается, что реализация какого-либо проекта становится невозможной, либо реализованный проект оказывается настолько обременен финансовыми обязательствами, что перед девелопером встает вопрос о свертывании проекта либо о реструктуризации всего бизнеса с целью освобождения от претензий кредиторов либо многочисленных акционеров, имеющих свои виды на объект.

Хрестоматийным примером такого проекта является строительство трамвайных линий в Нью-Йорке в начале 20 века. Стремясь получить средства на строительство объекта, девелоперские компании создали несколько акционерных обществ, которые привлекали средства путем выпуска собственных акций, а также оформили множество кредитов. Привлечение, разумеется, сопровождалось обещаниями не-реальных дивидендов и заявленной фантастической доходностью трамвайного сообщения. Привлеченных денег хватило и на строительство линий, и на приобретение подвижного состава, и на начало работы трамвайного сообщения. Однако доходность проекта оказалась не такой уж высокой, а инвесторы требовали обещанного. И тогда все акционерные общества, осуществлявшие строительство, разом объявили о своем банкротстве. Итог: банковские кредиты были списаны, акционеры оказались в таком же положении, что и вкладчики отечественной МММ, а имущественный комплекс перекочевал в собственность других

компаний, за которыми стояли те же самые девелоперские компании.

Банкротство по российскому законодательству возможно только в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Оформляется банкротство только через арбитражный суд. Чтобы отвечать признакам банкротства, компания должна иметь просроченную кредиторскую задолженность в размере более 100 000 рублей (предприниматель — 10 000 рублей) и уклоняться от ее погашения более 3 месяцев.

Заявление о банкротстве может быть подано в арбитражный суд либо самим должником, либо кредитором должника. В первом случае должник обязан подать такое заявление, если установлено, что имущественного комплекса недостаточно для расчетов со всеми кредиторами компании. Во втором случае кредитор может подать такое заявление только тогда, когда факты задолженности и пропуска сроков оплаты подтверждены вступившим в законную силу судебным решением. На основании поступившего заявления арбитражный суд возбуждает дело о банкротстве компании. В дальнейшем процедура банкротства для обоих случаев идет в одинаковом порядке.

### Арбитражный управляющий

При признании требований обоснованными суд вводит первую процедуру банкротства — наблюдение, а также утверждает кандидатуру арбитражного управляющего.

На фигуре арбитражного управляющего стоит остановиться подробнее. В деле о банкротстве она является ключевой. Именно от арбитражного управляющего во многом зависит, какой вывод по итогам финансового анализа будет представлен суду, будут ли признаки банкротства признаны реальными. Именно он решает вопросы о наличии признаков преднамеренного или фиктивного банкротства, оспаривает сделки должника, принимает меры по взысканию долгов

с третьих лиц, оформляет права на недвижимость и земельные участки должника, предъявляет требования о привлечении к ответственности руководителя и учредителей (акционеров) компании, распоряжается имуществом должника.

Одним из ярчайших примеров деятельности арбитражного управляющего является банкротство ОАО «Нефтяная компания «ЮКОС», когда одна из крупнейших компаний России была признана банкротом в связи с задолженностью по налогам, размер которых явно позволял компании погасить долг, однако попыток такого решения вопроса даже не предпринималось. Вместе с тем исчезновение ЮКОСа как юридического лица не повлекло ликвидацию его имущественного комплекса. «Наследником» ЮКОСа стала Роснефть.

При банкротстве следует учитывать, что «недружественный» арбитражный управляющий, привлеченный кредитором компании, будет в первую очередь защищать интересы конкретного лица, а не компании и ее собственников. В итоге компания может утратить свое имущество, потерять бизнес, а руководители и участники (акционеры) компании рискуют оказаться в положении должников (как лица, несущие субсидиарную ответственность по долгам при недостаточности имущества компании).

### Наблюдение

Первой процедурой банкротства, как было указано выше, является наблюдение. По ее итогам принимается решение о дальнейшей судьбе компании — будет ли она признана банкротом или ее платежеспособность может быть восстановлена. Как показывает практика, в 95% случаев наблюдение сразу переходит в следующую стадию банкротства — конкурсное производство. В остальных 5% случаев вводят внешнее управление. Однако это лишь затягивает процесс, поскольку внешнее управление опять-таки завершается введением конкурсного производства. Случаи прекращения банкротства на стадии наблюдения, а тем более на стадии внешнего управления, достаточно редки. В связи с этим, в случае враждебных действий кредиторов, компании предпочтительнее решить возникающий вопрос до введения банкротства, поскольку прекращение процедуры в условиях, когда арбитражного управляющего назначает недружественный кредитор, вызывает значительные сложности.

### Конкурсное производство

Конкурсное производство вводится по итогам рассмотрения дела о банкротстве. При этом компания объявляется банкротом. Руководство компании отстраняется от управления, собственники утрачивают право принимать решения о судьбе компании и совершаемых ею сделках. Все полномочия переходят к общему собранию кредиторов компании, которые были включены в реестр требований кредиторов арбитражным судом, и к арбитражному управляющему.

В конкурсном производстве имущественный комплекс подлежит продаже на открытых торгах, а вырученные средства направляются на удовлетворение требований конкурсных кредиторов. Формирование конкурсной массы, подлежащей продаже, ее оценка, продажа и распределение вырученных денежных средств входят в компетенцию арбитражного управляющего. Соответственно, на данном этапе возможна

редностью, за некоторыми исключениями. В первую очередь погашаются требования перед лицами, в отношении которых должник несет обязанности по возмещению вреда, причиненного жизни и здоровью, наиболее характерный пример — работники компании, получившие травмы при проведении работ. Во вторую очередь погашаются обязательства, вытекающие из трудовых отношений, а также из авторских договоров. В третью очередь погашаются требования остальных должников, включая требования налоговых органов и требования кредиторов компании по договорам купли-продажи, поставки, выполнения работ и оказания услуг, кредитным договорам, договорам займа. Также в третью очередь включаются все штрафы и пени, связанные с неисполнением контрактов. При недостаточности средств для удовлетворения всех кредиторов требования удовлетворяются пропорционально с соблюдением установленной очередности. Иными словами, если у

*В общемировой практике смысл и дух банкротства состоит не в уничтожении компании, а в предоставлении «второго шанса», чтобы компания смогла освободиться от гнета долгов и продолжить свою деятельность. При этом «компания» рассматривается не как юридическое лицо, имеющее конкретный регистрационный или налоговый номер, но как комплекс обособленного имущества, который имеет экономическое значение.*

продажа объектов не по частям, а в целом, единым имущественным комплексом, в виде отдельного лота (как это было с имущественным комплексом ЮКОСа). Также возможно проведение реструктуризации имущественного комплекса компании-банкрота, когда весь имущественный комплекс компании вносится в качестве вклада в уставный капитал другой компании (акционерного общества), после чего на торги выставляется уже не имущество компании-банкрота, а пакет акций вновь созданной компании. Подобные действия (продажа единым лотом или создание новой компании) позволяют сохранить имущество не как набор разрозненных объектов, а как имущественный комплекс с сохранением внутренних связей и, зачастую, с сохранением команды специалистов, обеспечивающих работу комплекса.

### Удовлетворение требований кредиторов

Средства, вырученные от продажи имущества компании, распределяются между кредиторами в соответствии с установленной оче-

редности арбитражного управляющего не достанет денег даже для расчета со всеми работниками компании, то вырученные от продажи конкурсной массы средства будут распределены между всеми работниками пропорционально, исходя из суммы задолженности перед каждым из них. Кредиторы третьей очереди в этом случае не получают ничего.

Однако из всякого правила есть исключения. Одно из главных исключений, явно гарантирующее интересы кредитных учреждений, заключается в особенностях распределения средств от продажи заложенного имущества. При продаже заложенного имущества не менее 70% вырученной суммы выплачивается залогодержателю, а если залогом обеспечен кредитный договор — то залогодержателю, которым, как правило, выступает банк, причитается не менее 80% продажной стоимости предмета залога.

Также исключения составляют текущие платежи компании-банкрота. В состав текущих платежей включаются обязательства из заключенных сделок и налоговые обязательства, возникшие после начала судебного

разбирательства по делу о банкротстве компании. Такие требования погашаются во внеочередном порядке. Связано это с необходимостью обеспечить работоспособность компании в период проведения процедуры банкротства, включая период замещения активов (создание акционерного общества), в период формирования конкурсных лотов и проведения аукциона. Принцип здесь ясен каждому, кто занимался реальным производством, — привлекательность «рабочего» предприятия, например завода железобетонных изделий, намного выше, чем остановившегося предприятия, в котором бетон застыл непосредственно в миксерах.

Завершается конкурсное производство и процедура банкротства после того, как все имущество компании продано, а деньги направлены на погашение требований кредиторов.

Требования кредиторов, которые не были удовлетворены полностью или в части по причине недостаточ-

рейдерстве, недружественных поглощениях, захватах, а, тем более, в элементарном мошенничестве и стремлении «кинуть» кредиторов, могут иметь значительные негативные последствия.

Как показывает практика, одной из самых действенных мер по «сохранению лица» является открытость процедуры, своевременное информирование о происходящих процессах (разумеется, в разумных пределах). Одной из главных причин негативного отношения к процедуре банкротства со стороны общественности и контролирующих органов является ликвидация компании и, как следствие, увольнение работников, долги по зарплате и в какой-то мере долги по налогам. Долги перед кредиторами-юридическими лицами и предпринимателями, возникшие в связи с договорными отношениями, как правило, не вызывают значительной негативной реакции. В конце концов, предпринимательская деятельность осуществляется коммерческими структурами на

ются от компании (увольняются с занимаемых должностей, продают свои акции или доли), создаются иные компании, на которые переводится деятельность, погашаются долги дружественным кредиторам, расторгаются или переоформляются договоры, реализуются остатки имущества, взыскиваются долги или продаются в виде прав требования, а также проводятся иные мероприятия. В результате процедура банкротства не будет затрагивать заинтересованных лиц, а компания-банкрот, в связи с полным отсутствием имущества, не будет представлять интереса как объект для информационной или любой иной атаки.

### Подводим итоги

Очевидным плюсом процедуры банкротства для компании-банкрота является списание всех ее долгов, которые не были погашены в ходе конкурсного производства. Никакая другая процедура не позволяет на законных основаниях освободиться от исполнения обязанностей по оплате долгов. При наличии же задолженности по заработной плате и платежам в пенсионный фонд банкротство — это вообще единственный способ ликвидации компании.

Минусом процедуры является значительная продолжительность банкротства — порядка одного года, хотя зачастую банкротства продолжаются годами.

Вопрос о стоимости проведения процедуры банкротства для девелоперов, как правило, не встает, поскольку стоимость имущественных комплексов таких компаний и размер долгов девелоперов, как правило, значительно превышают затраты на проведение процедуры банкротства.

В целом можно ожидать, что в ближайшее время несколько компаний-девелоперов Уральского региона окажутся в состоянии банкротства. Самым громким процессом последних месяцев является банкротство ООО «Уралстрой-1» (в настоящее время введено наблюдение), которое осуществляло застройку ряда микрорайонов Екатеринбурга. Остается пожелать, чтобы при возникновении кризисной ситуации девелоперы не дожидались, когда банкротство будет возбуждено по заявлению недружественных кредиторов, а сами предпринимали шаги по сохранению своего имущественного комплекса и бизнеса компаний.

*Очевидным плюсом процедуры банкротства для компании-банкрота является списание всех ее долгов, которые не были погашены в ходе конкурсного производства. Никакая другая процедура не позволяет на законных основаниях освободиться от исполнения обязанностей по оплате долгов.*

ности имущества должника, считаются погашенными. То есть требования о взыскании долгов кредиторы предъявлять уже не имеют права, да это и невозможно, поскольку после реализации имущества компании и завершения процедуры банкротства должник будет ликвидирован. При этом это относится ко всем долгам: задолженность по поставкам, оплате продукции, оказанным услугам, выполненным работам, договорам займа, кредита, вексельным обязательствам, долгам по заработной плате и платежам в связи с причинением имущественного вреда и вреда жизни и здоровью граждан.

Что касается бывших собственников компании (участников, акционеров), то их права, вытекающие из владения долями либо акциями, также прекращаются. Поскольку невозможно владеть или управлять ликвидированной компанией.

### Репутационные риски

Зачастую при проведении банкротства владельцев бизнеса интересует не только избавление от долгов и иных собственников компании, но и сохранение и развитие бизнеса «с чистого листа». В таких условиях скандалы и взаимные обвинения в

свой страх и риск. Если компания не проявила должную осмотрительность при выборе контрагента, то это — проблемы конкретной компании. Поэтому, если заинтересованные лица будут проинформированы, что компания, подвергающаяся банкротству, будет реорганизована путем создания на базе ее имущества других компаний, а работники будут трудоустроены на новых предприятиях, это резко снизит негативные оценки.

Разумеется, в действительности раскрытие информации может и не повлечь желаемых результатов. Поэтому, если есть возможность, необходимо дистанцировать заинтересованных лиц от самой процедуры банкротства, выдвинув их на передний план только на завершающем этапе, когда будут созданы новые компании и будет идти речь о возобновлении производства.

Если же цель банкротства заключается только в ликвидации обремененной долгами компании (такое возможно, когда у компании нет или мало имущества), то главным способом сохранения лица является проведение предварительной работы по подготовке компании к банкротству. В ходе подготовки заинтересованные лица дистанциру-



## ВЗЫСКАНИЕ ДОЛГОВ: КАКОЙ СПОСОБ ЭФФЕКТИВНЕЕ?

*ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС уже не раз обращалось к долговой тематике. Осенью 2007 года вышел номер издания, целиком посвященный проблеме недобросовестных должников и способам решения долговых проблем (см. ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС, № 9). В конце 2008 года выпуск ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС, темой которого стал финансовый кризис, также не мог обойти вниманием этот вопрос (см. № 12 издания). В этом выпуске редакция предлагает вниманию читателей обзор способов взыскания долгов. Какие методы взыскания эффективны сегодня? И какую помощь бизнесу могут оказать профессиональные взыскатели? На вопросы отвечает директор по развитию, ведущий юрист Агентства юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С Махнёва Анастасия Викторовна.*



**Анастасия МАХНЁВА,**  
директор по развитию  
ИНТЕЛЛЕКТ-С

В связи с экономическим кризисом проблема взыскания долгов стала модной темой для обсуждения в СМИ и объектом повышенного внимания госорганов. Коллекторство сегодня переживает вторую волну популярности (первая пришла на 2004 год, когда в России стали появляться первые долговые агентства, создаваемые по западному образцу). Сбор долгов привлек предпринимателя, думающего о том, как заработать на кризисе. Причем в коллекторский бизнес пытаются прийти не только бывшие банковские юристы или сотрудники органов внутренних дел, что всегда было распространено в этой сфере. Среди желающих развивать новый бизнес — представители, казалось бы, принципиально иных сфер хозяйствования. За последние месяцы я столкнулась с инициативой по открытию коллекторской фирмы со стороны сотрудников

агентства недвижимости (которые пытаются развивать новые направления бизнеса), торговой организации (которая хотела для начала взыскивать долги со своих дебиторов, а дальше развиваться в качестве участника рынка коллекторских услуг). Ситуацию опять же подогревали журналисты, которые в первые месяцы кризиса наперебой писали о том, что коллекторы и юристы — тот редкий бизнес, который выиграет на кризисе, а в канцелярию арбитражных судов и у дверей коллекторских, юридических фирм выстраиваются очереди из кредиторов, жаждущих взысканий.

Справедливо возникают вопросы: «Насколько обоснован этот ажиотаж вокруг долговой темы?» и «Выиграет ли в этой ситуации российский предприниматель, который столкнулся с неплатежами контрагентов и нуждается в профессиональной помощи для решения проблемы?»

### Превентивные меры

В ситуации роста неплатежей по-прежнему актуальны превентивные меры, т.е. те рекомендации, которые юристы всегда давали своим клиентам. А именно: советы по более внимательному и тщательному подходу к договорной работе на предприятии: как проверять контрагента на добросовестность и платежеспособность; как грамотно составить и оформить договор и первичные учетные документы; какую форму оплаты и способы обеспечения обязательства избрать. Опыт показывает: еще на стадии выбора контрагента и оформления с ним договорных отношений зачастую можно избежать проблемы неплатежей. А неграмотное оформление договорной и первичной учетной документации приводит к невозможности отстоять свои права в суде.

### Претензионная досудебная работа

Если все-таки избежать возникновения необоснованной задолженности не удалось, проблему можно постараться решить в претензионном порядке. Судебное разбирательство — процедура длительная и дорогостоящая (тем более, если в компании нет штатного юриста, способного решить такую задачу, и требуется обращение к стороннему консультанту). Опыт показывает, что дебиторскую задолженность можно успешно взыскивать и в досудебном порядке. Важно юридически грамотно составить претензию контрагенту, описать негативные последствия для него в случае неуплаты долга, предложить компромиссную схему погашения долга. Претензионный порядок незаменим, когда сумма долга несоизмерима со стоимостью судебного разбирательства.

Досудебная работа с должником широко используется организациями, имеющими большие пакеты однотипных бесспорных долгов (долги по банковским кредитам, долги по оплате услуг ЖКХ, квартплаты, долги за услуги связи и т.д.). Это основной вид деятельности большинства коллекторских агентств России, и именно с такой работой связывают понятие коллекторства. Обладая большим опытом взыскания, коллекторы способны диагностировать долговую ситуацию и точно сказать, когда претензионная работа не принесет результата и необходимо прибегнуть к обращению в суд.

### Взыскание долга в судебном порядке, исполнение судебных решений

Предъявление иска о взыскании дебиторской задолженности, а затем принудительное исполнение судеб-

ного решения — это самая очевидная и распространенная форма защиты нарушенных прав. Не случайно арбитражные суды сегодня завалены делами по взысканию дебиторской задолженности.

Но ситуация осложняется тем, что в России часто невозможно добиться исполнения судебных решений в силу того, что должник не обладает имуществом, на которое можно обратить взыскание. Кроме того, недобросовестные участники гражданского оборота «изобрели» немало способов уклонения от исполнения обязательств: вывод активов организации, оформление всех сделок на юридическое лицо, не имеющее имущества. Предпринятая в последние годы реформа законодательства об исполнительном производстве и текущее реформирование корпоративного права реально так и не привнесли никаких изменений, которые позволили бы справиться с этой проблемой. Кредиторы по-прежнему рискуют не получить причитающиеся им деньги, даже если они выиграют дело в суде.

В этой связи большим спросом пользуются юристы и коллекторы, знающие всю подноготную исполнительного производства, а также способные сочетать юридический инструментарий с «нетрадиционными» способами взыскания.

#### **«Нетрадиционные» способы взыскания**

Когда претензионная работа, судебное и исполнительное производство не приносят результатов или судебное разбирательство экономически нецелесообразно, приходится прибегать к «нетрадиционным» способам взыскания, которые выходят за рамки классических юридических мер. В арсенале профессиональных сборщиков долгов: информационно-репутационное воздействие на должника, PR-сопровождение процедуры взыскания, инициирование уголовного преследования недобросовестного дебитора, сотрудничество с должником (консультирование и помощь должнику в разработке схемы погашения долга). Такие способы взыскания используются в качестве дополнения как к досудебной, так и судебной или

исполнительной процедуре взыскания. Причем их применение (за исключением последнего) связано в недобросовестным поведением должника, уклонением от переговоров с кредитором.

Информационно-репутационное воздействие на должника подразумевает использование законных мер по т.н. «шантажу» в отношении деловой репутации. Собрав информацию о деловых связях должника (партнеры по бизнесу, контрагенты, аффилированные организации), взыскатель извещает должника о том, что в случае неисполнения требования об оплате и дальнейшего уклонения от переговоров информация о недобросовестном поведении будет распространена среди заинтересованных лиц и всех партнеров по бизнесу. Важно в такой ситуации учесть и снять все риски с

должника начать сотрудничество.

Для воздействия на должника взыскатели могут инициировать его уголовное преследование. Уголовный кодекс РФ предусматривает ответственность за злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности (ст. 177); действия должника могут подпадать под действие статьи о мошенничестве (ст. 159 УК РФ), о злостном неисполнении решения суда (ст. 315); незаконные действия в отношении имущества, подвергнутого аресту или подлежащего конфискации, также уголовно наказуемы (ст. 312 УК РФ).

Сотрудничество с должником также может быть продуктивно. Но такой способ урегулирования спора применим только тогда, когда должник готов идти на контакт. Грамотный и опытный взыскатель-юрист, получив полную информацию о состоянии дел

*Когда претензионная работа, судебное и исполнительное производство не приносят результатов или судебное разбирательство экономически нецелесообразно, приходится прибегать к «нетрадиционным» способам взыскания. В арсенале профессиональных сборщиков долгов: информационно-репутационное воздействие на должника, PR-сопровождение процедуры взыскания, инициирование уголовного преследования недобросовестного дебитора, сотрудничество с должником.*

привлечением к ответственности за вред деловой репутации. Чтобы избежать исков о компенсации вреда деловой репутации, необходимо распространять только такую информацию о должнике, достоверность которой взыскатель может подтвердить документально. Кроме того, должник извещается о возможности применения и PR-сопровождения взыскания.

PR-сопровождение процедуры взыскания подразумевает широкое освещение ситуации в СМИ и в деловых кругах (союзы предпринимателей, профессиональные объединения). Для этой цели взыскатели готовят и рассылают пресс-релизы, проводят брифинги и пресс-конференции, на коммерческих основаниях печатают в СМИ материалы. В качестве примера можно привести регулярные пресс-конференции Коллекторского агентства ИНТЕЛЛЕКТ-С «Недобросовестность в бизнесе», которые проводятся с 2007 года. Освещая в прессе судебный процесс или процедуру взыскания, взыскатель часто вынуждает

должника, может помочь ему в разработке решения долговой проблемы.

К сожалению кредиторов, долговой рынок России пока не в достаточной мере овладел перечисленными «нетрадиционными» способами взыскания. На постоянной основе их практикуют лишь некоторые коллекторские и юридические агентства. Юристы, как правило, ограничиваются лишь классическими юридическими мерами. Большинство же коллекторов свою деятельность сводят к процедуре претензионной работы по однотипным долгам физических лиц и сопровождению исполнительного производства (не занимаясь проблемными долгами коммерческих организаций и не используя неюридические катализаторы взыскания). Гарантия же успеха в делах взыскания — это умение сочетать юридические инструменты, информационные технологии, знание психологии и при этом не нарушать права должника и этику профессии взыскателя.

## ПОДКЛЮЧИТЬСЯ К ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ СЕТИ СТАЛО ПРОЩЕ?

Законодательство в сфере электроэнергетики, так же как и сама отрасль, переживает эпоху реформирования. Среди последних новостей — изменение порядка технологического присоединения к электросетям. 5 мая 2009 г. вступило в силу Постановление Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам совершенствования порядка технологического присоединения потребителей к электрическим сетям» от 21.04.2009 г. № 334.

Стало ли проще для потребителя подключиться к электросетям? На первый взгляд, вопрос может показаться риторическим, ведь даже из названия постановления Правительства становится очевидна его пропотребительская направленность. Однако **Елисеев Иван Сергеевич, руководитель практики «Энергетика и право» Агентства юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, считает, что данное постановление представляет потребителю услуг по технологическому присоединению не так много выгод, как кажется...**



**Иван ЕЛИСЕЕВ,**  
руководитель практики  
«Энергетика и право» ИНТЕЛЛЕКТ-С

### Выбор сетевой компании

Постановлением Правительства введены довольно прогрессивные положения, касающиеся информации, подлежащей раскрытию любой сетевой компанией по запросу потребителя. Это необходимо для того, чтобы потребитель смог сравнить поставщиков услуг по передаче электрической энергии и выбрать наиболее подходящую компанию, проверить правомерность ее требований при заключении и исполнении договора с ним.

На практике в силу того, что старые стандарты раскрытия информации были «беззубыми», сетевые компании безнаказанно могли не раскрывать или подтасовывать информацию о наличии возможности для присоединения, необходимости тех или иных мероприятий для его осуществления, а также других важ-

ных фактах. Доказывать недостоверность такой информации было весьма затруднительно.

Теперь же контролирующие органы (Федеральная антимонопольная служба и Федеральная служба по тарифам) обзавелись довольно грозным оружием для борьбы с сокрытием и предоставлением неверной информации. В Кодекс РФ об административных правонарушениях внесена статья 19.8.1, предусматривающая за такие действия штрафы для должностных лиц от 5 000 до 20 000 рублей, для организаций — от 100 000 до 500 000 рублей. Более того, если должностное лицо, ответственное за предоставление и раскрытие информации, ранее привлекалось к ответственности за данное правонарушение, ему грозит дисквалификация от одного до трех лет.

### Возможность всегда есть?

Новые правила технологического присоединения к электросетям содержат яркий пример «заботы» о правах потребителей. Устанавливается, что для присоединения мелких потребителей не имеет значения факт наличия либо отсутствия возможности технологического присоединения. Однако юрист, сославшись на Гражданский кодекс, должен сделать однозначный вывод: данное правило подключения — пример не к чему не обязывающего популизма. Ведь п. 3 ст. 426 ГК РФ гласит, что коммерческая организация вправе отказать в заключении договора при отсутствии возможности выполнить работы. Если обязательство невозможно исполнить даже в случае, когда договор заключен, его судьба не будет долгой в силу ст. 416 ГК РФ, которая предусматривает прекращение обязательства в силу невозможности его исполнения.

### Сначала энергия — затем бумаги

Еще одно серьезное изменение

коснулось процедуры технологического присоединения, а именно: теперь подача напряжения на устройство стала обязательной стадией процесса технологического присоединения, после которой составляется акт о технологическом присоединении, акты разграничения балансовой принадлежности и эксплуатационной ответственности.

Однако законным основанием подачи напряжения на энергоустановку может служить только договор на энергоснабжение или на куплю-продажу с гарантирующим поставщиком или иной энергосбытовой компанией. Они же вряд ли заключат соответствующий договор до предоставления им актов о технологическом присоединении и разграничения балансовой принадлежности и эксплуатационной ответственности. В этом случае законно подать энергию невозможно.

Сделав это, сетевая компания будет вынуждена компенсировать энергосбытовой компании соответствующий объем электрической энергии, который называется потерями электрической энергии (согласно Правилам функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования энергетики).

### Как подается заявка на присоединение?

1. Для заключения договора потребитель должен направить заявку в ближайшую для него сетевую компанию, если, конечно, он не желает рассчитаться по индивидуальному проекту.

Если рядом с объектом заявителя в пределах 300 метров есть энергообъекты нескольких сетевых организаций, то заявитель вправе подать заявку в любую из них. Обычный потребитель (потребление энергии свыше 100 кВт) может подать несколько заявок одновременно. Мелкий потребитель (потребление энергии до 100 кВт) вправе подать заявку



только в одну сетевую компанию. Если мелкий потребитель хочет получать энергию от двух источников питания, находящихся в собственности разных сетевых компаний, то он подает несколько заявок. Но при этом он обязан уведомить о данном факте в течение 3 рабочих дней каждую сетевую компанию. Правда, последствия нарушения данной нормы в законе не установлены.

2. Заявитель имеет право подать запрос в орган местного самоуправления в целях определения ближайшей к нему сетевой компании. Ответ на данный вопрос не должен занять у соответствующего органа более 15 дней. Раньше получить информацию о близлежащих сетях можно было только в случае реконструкции объекта капитального строительства. К сожалению, несмотря на прогрессивность данной нормы, она может оказаться мертворожденной: качество работы органов местного самоуправления по выполнению функций в сфере обеспечения надежного энергоснабжения оставляет желать лучшего.

3. Требование к содержанию заявки на присоединение, а также список прилагаемых документов несколько расширились. Разумеется, это будет использовано против неугодных потребителей, чье присоединение экономически невыгодно. В большей степени это касается потребителей до 100 кВт, которым необходимо предоставить модульные схемы, утвержденные Министерством энергетики РФ (на настоящий момент соответствующий акт министерства отсутствует).

4. В ответ на заявку сетевая организация обязана направить мелкому (до 100 кВт) потребителю подписанный проект договора и технических условий, более крупному (свыше 100 кВт) — проект договора и технических условий, крупному же (более 750 кВА) — только проект договора. Следует отметить ущемление прав крупных потребителей: по сути, перед подписанием проекта договора они не уведомлены о перечне мероприятий, которые они обязаны будут осуществить согласно техническим условиям.

Довольно интересное правило предусмотрено для заявителей до 750 кВА: технические условия последним должны выдаваться бесплатно. Однако эта норма оказывается бесполезной в случае принятия до вступления в силу Новых правил тарифных решений, которые учитывают расходы на подготовку и выдачу технических условий, что является повсеместной практикой.

5. Если потребитель не направил

ответ на проект договора в течение 30 дней, его заявка и технические условия аннулируются.

6. Заявители менее 750 кВА по новым правилам выполняют мероприятия по присоединению только в рамках границ своих земельных участков, все остальное обязана осуществить сетевая организация. Однако никто не мешает сетевой компании возложить расходы по подключению на потребителя, перенеся значительные объемы сетевого строительства в пределы границ участка заявителя, которые к тому же часто и не определены.

7. Значительно ухудшилось положение мелких потребителей до 15 кВт. В частности, льготные ставки платы 550 рублей за одно присоединение вправе требовать только те заявители, чьи энергопринимающие устройства расположены на расстоянии 300 (для сельской местности 500) метров от энергетических объектов сетевой компании.

*Анализ новых правил присоединения позволяет сделать вполне обоснованный вывод: присоединиться к сетям стало проще de jure, однако de facto все может оказаться наоборот. Ведь создавая для субъектов естественной монополии (для сетевых организаций) пропотребительские условия деятельности, необходимо не только это поддерживать обязывающими нормами, но и нормами, стимулирующими клиентоориентированное поведение монополиста. А это проделано не было.*

#### Если нет документов на Ваш объект...

Что делать потребителю, если он утратил документацию об энергоснабжении объекта? Новые правила более детально прописали обязанности владельца объекта сетевого хозяйства на этот случай. Теперь, если происходит утрата технических условий на строящийся или готовый объект, сетевая компания обязана предоставить соответствующему лицу дубликат таких условий. При невозможности выдать дубликат сетевая компания должна выдать новые условия, для определения которых используются данные о фактически использованной мощности либо иные документы, подтверждающие максимальную мощность присоединенных энергоустановок. Естественно, что заявителю, утратившему документы, довольно сложно будет спорить с величинами мощности, установленными сетевой организацией. Данный вопрос также оставлен на откуп судам и иным органам, компетентным в сфере отношений по присоединению к электрическим сетям.

Дубликаты выданных технических условий должны храниться в

течение 30 лет, однако без дополнительных механизмов, обеспечивающих хранение данной информации, вряд ли удастся обеспечить интересы потребителей, утративших документацию об энергоснабжении объекта.

#### Малые предприятия платят меньше?

Если технологическое присоединение объекта требует строительства или реконструкции объекта электросетевого хозяйства, не учтенного в инвестиционной программе сетевой организации, она обязана обратиться в уполномоченный орган регулирования для определения платы по индивидуальному проекту. Заявитель в такой ситуации вправе оплатить и присоединиться к сетям либо отказаться от заключения договора. Однако потребители до 100 кВт присоединяются к сетям классов напряжения до 20 кВт без

взимания индивидуально рассчитанной платы на основании общих тарифных ставок.

Естественно, что в такой ситуации сетевая компания понесет дополнительные расходы и сделает это за счет платы за услуги по передаче либо иных средств, отвлеченные которых из ее бюджета явно не предусматривалось. Думается, что все перечисленное заставит сетевые организации затягивать процедуры заключения и исполнения договора по формальным основаниям, которых с новыми правилами значительно прибавилось.

#### Электросетевая компания — тоже потребитель

Новые правила исправили существовавший недочет, более четко определив порядок взаимодействия в процессе технологического присоединения не только потребителей с сетевыми компаниями, но также и последних друг с другом.

Во-первых, определены специфические основания для инициации процесса технологического присоединения: увеличение или превышение максимальной мощности установок потребителей, превы-

шающей значения в актах разграничения балансовой принадлежности между сетевыми организациями. А именно сетевые организации и потребители электрической энергии, платят в результате изменения максимальной и присоединенной либо только присоединенной мощности соответственно, что может быть не совсем справедливо.

Еще одна проблема состоит в том, что довольно распространена практика закрепления не максимальной (технологический максимум потребления электроприемника), а разрешенной мощности (максимум потребления, установленный соглашением сторон). Последняя не имеет четкой и объективной законодательной дефиниции и правил ее применения, что вполне естественно приведет к волне споров между сетевыми организациями.

Во-вторых, определена обязанность сетевой организации уведом-

лять вышестоящие организации:

- об объеме присоединенной (максимальной) мощности к своим сетевым объектам на 1-е число месяца, следующего за кварталом (срок представления указанных сведений составляет 10 рабочих дней начиная с 1-го числа месяца, следующего за кварталом);

- о суммарной максимальной мощности за прошедший квартал согласно заявкам потребителей и заключенным договорам на технологическое присоединение за прошедший квартал (срок представления указанных сведений составляет 20 рабочих дней начиная с 1-го числа месяца, следующего за кварталом);

- об указанных данных, полученных от других смежных организаций, с указанием их центра питания (срок представления указанных сведений составляет 20 дней с даты поступления данных от смежных организаций).

Получив эту информацию, вышестоящая организация узнает, существуют ли основания для технологического присоединения нижестоящей сети к ее энергообъектам.

#### Как продать ненужную мощность или вернуть деньги, уплаченные за нее?

Довольно интересно в новых правилах присоединения сформулированы нормы о перераспределении присоединенной мощности.

Теперь любой заявитель от 15 кВт, присоединенный до 1 января 2009 года, за редким исключением, вправе заключить, по сути дела, непоименованный в законе договор. Над природой этого договора предстоит поломать голову как теоретикам, так и практикам.

Суть его заключается в том, что потребитель вправе, уменьшив потребляемую им мощность, передать права на ее избыток другому потребителю в целях сокращения расходов последнего на технологическое присоединение новой либо дополнительной мощности. Те же правила могут быть применены и при присоединении к объекту сетевого хозяйства, питающегося от энергоустановок сетевой компании.

Основной проблемой таких отношений для потребителя станет цена вопроса: если услуги сетевой компании определит регулирующий орган, стоимость уступаемой мощности вряд ли будет ограничена разумными пределами.

Заявитель от 15 до 100 кВт, чье подключение будет осуществлено после 1 января 2009 года, вправе в течение 5 лет с этого момента по-

требовать возврата платы за технологическое присоединение в размере неиспользованной им мощности. Сетевая компания обязана в этом случае вернуть требуемые средства в течение 15 рабочих дней с момента переоформления документов о новых характеристиках присоединения.

Объем не востребовавшейся присоединенной мощности определяется потребителем самостоятельно, однако сетевая организация вправе проверить достоверность данных заявителя. К сожалению, более четких правил определения не востребовавшейся мощности комментируемый акт не содержит, что опять-таки вероятнее всего приведет к затягиванию данного процесса со стороны сетевой организации.

В заключение хотелось бы добавить, что несмотря на революцию в порядке технологического присоединения, его эволюция в юридико-техническом плане весьма незначительна.

Многие проблемы, в частности, определение базы установления платы за технологическое присоединение (максимальная, присоединенная, заявленная потребителем мощность) остались неразрешенными, а многие другие возникли в новом ракурсе. Защищая интересы только одной стороны отношений, законодатель, по сути дела, приводит к обратной ситуации. Ведь создавая для субъектов естественной монополии (для сетевых организаций) пропотребительские условия деятельности, необходимо не только это поддерживать обязывающими нормами, но и нормами, стимулирующими клиентоориентированное поведение монополиста. А это сделано не было.

Анализ новых правил присоединения позволяет сделать вполне обоснованный вывод: присоединиться к сетям стало проще de jure, однако de facto все может оказаться наоборот.

Стоит надеяться, что уже готовящиеся новые изменения в правила технологического присоединения будут исходить из сбалансированной стратегии регулирования.

Прим. редакции.

Статья напечатана с сокращениями. Полный вариант статьи И.С. Елисеева, включающий также подробные ссылки на нормативно-правовые акты, Вы можете прочитать на корпоративном сайте ИНТЕЛЛЕКТ-С [www.intellectpro.ru](http://www.intellectpro.ru), в разделе «Статьи».

ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС

Корпоративная газета  
Группы правовых компаний  
ИНТЕЛЛЕКТ-С  
№ 14, 2009

Главный редактор  
Анастасия Махнёва,  
[mahneva@intellectpro.ru](mailto:mahneva@intellectpro.ru)

Редакционный совет:  
Анастасия Махнёва,  
Евгений Шестаков

Дизайн, верстка: Светлана Стихач,  
[stihach@mail.ru](mailto:stihach@mail.ru)

Учредитель и издатель  
ЗАО ИНТЕЛЛЕКТ-С,  
[www.intellectpro.ru](http://www.intellectpro.ru)

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

Отпечатано:  
Фонд «Перспектива»,  
г. Екатеринбург, пр. Ленина, 48,  
тел. (343) 350-31-11

Издается с 2005 года.  
Тираж 999 экз.  
Дата выхода 06.07.2009.  
Распространяется бесплатно.

© ЗАО Агентство юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, 2009.  
Использование материалов газеты возможно только с согласия правообладателя.

## Я — РУБАШКА

Евгений ШЕСТАКОВ, управляющий партнер Группы правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С

Бытует мнение, если кто-то в кризисе выиграл, так это юридические фирмы. А те из последних сил стараются поддержать это заблуждение. Да, я не оговорился — заблуждение, миф. Дело в том, что юристы по закону жанра обязаны излучать уверенность, спокойствие и производить впечатлительные успешных людей. У меня лично пока получается сохранять внешние профессиональные признаки, хотя, честно признаться, с каждым днем все труднее и труднее. Свои ощущения от мирового экономического кризиса я сравниваю с тем, что может чувствовать пассажир падающего самолета, когда страшно не потому, что все умрут, главная жуть в собственной беспомощности, в понимании, что от тебя ничего не зависит, совсем ничего. Продолжая тему падающего самолета, можно представить в нем профессионального консультанта, который должен за считанные секунды сделать все возможное: раздать желтые жилеты со свистком для отпугивания акул, поднять откидные столики, рассказать, как пользоваться кислородной маской, как группироваться в ожидании удара. Шансы выжить в этой ситуации как пассажирам, так и консультанту, приближаются к нулю, но они есть теоретически, значит, есть и смысл в таком консалтинге.

Надо поставить себя на место юриста, чтобы понять насколько обидно в последний раз консультировать клиентов, с которыми доверительные отношения складывались годами. Пока таких доверителей немного, но зная ситуацию почти всех, понимаешь, к сожалению, как мало осталось клиентов, положение которых не вызывает беспокойства.

Меня как руководителя юридической фирмы, живущего не изолированно, а внутри юридического бизнеса как такового, с общими для всех проблемами и достижениями, воспринимающего себя его частью, волнует больше всего не то, что клиенты перестают платить в мою фирму или сокращают мои бюджеты, а то, что одни в принципе никому больше не платят за юридический консалтинг, а другие меньше им пользуются.

Сильнее страдает в ИНТЕЛЛЕКТ-С, как, впрочем, и во всех больших юрфирмах, то, что было особенной «гордостью» и приносило наибольшую прибыль — например, юридические услуги в сфере интеллектуальной собственности, инвестиций, строительства и девелопмента. Удивляться нечему, ведь это юридические продукты для растущей и развиваю-

щейся экономики, выросшие как на дрожжах вместе с ней и также быстро обрушившиеся вслед.

Сейчас остается лишь вспоминать те бешеные темпы, которыми развивался российский рынок юруслуг. Только российский бизнес научился ценить и отличать специалистов высокого класса, взвинтив их зарплаты на неведомые высоты, только клиенты пришли к пониманию, что высокому качеству юридических услуг соответствуют высокие гонорары.

Сами же юридические фирмы, задумавшись о будущем, стали не на шутку выстраивать долгосрочные стратегии, планировать региональное развитие, вкладываться не только в собственную инфраструктуру, но и в какие-то интеллектуальные продукты, системы качества, электронный документооборот и тому подобную роскошь. Некоторые даже, страшно сказать, занялись благотворительностью, стали развивать pro bono — бесплатную юридическую помощь по американскому образцу, затеяли реформы внутренних партнерских отношений, внедрили внутренние системы наставничества и удержания перспективных сотрудников, кодексы этики, стандарты оказания услуг.

В общем, глупости все это, пора возвращаться на землю. Я не об этом хотел сказать в своем эссе, видимо, наболело. На самом деле грех жаловаться, так как те фирмы, к образу и подобию которых мы стремились, такие все высокотехнологичные, которые, как нам казалось, забрали все вкусное себе, чувствуют себя намного хуже, а некоторые глобальные юридические фирмы даже находятся на грани финансового краха. Если юристы фирм, входящих в так называемый Магический кружок (Magic circle) с Таймсквер, уходят домой к своим детям в шесть вечера, так и не «добиллив» план, или уезжают в Тибет на месяц в ожидании увольнения, то юристы российских юридических фирм, сидя в типичных советских офисах и работая на коленке по 18 часов в день и выходные, обеспечивают клиентов обычными юридическими услугами первой кризисной необходимости: взыскивая долги и кредиты, исполняя решения, увольняя и сокращая персонал, продавая недвижимость добросовестному приобретателю, скрывая активы, снижая претензии, регистрируя чистые фирмы и ликвидируя грязные, отбивая захваты, банкротя все подряд. Причем в количестве кризисных клиентских обращений в первую очередь выиграла фирма, которые вкладыва-

лись годами в собственную деловую репутацию, так как клиенты валом пошли только туда, куда рекомендовано сходить друзьями и коллегами, — в юрфирмы, которые, что называется, «на слуху». Понятно, что подобные услуги первой юридической необходимости не в пример дешевы, но это все же хлеб, так как он поможет выжить многим юрфирмам и, надеюсь, позволит сохранить структуру, административный и юридический штат высокотехнологичных и элитных юридических практик, оставшихся сейчас практически без заказов.

Сохраняется не только надежда, но и некий осадок, ощущение, будто бы потеряно за время нахождения в тайге абсолютно ненужное умение пользоваться столовыми приборами. Потом, когда выйдем из леса и пойдем в ресторан, будем чувствовать себя неудобно.

В качестве заключения хочется сказать представителям бизнеса как профессиональным заказчикам юридических услуг, что нельзя в плохие времена пользоваться юридическими услугами в том же объеме, что и в хорошие. Ведь юридический консалтинг — единственный из всех видов делового консалтинга, который реально и осязаемо приносит деньги в компанию клиента. Кризис ухудшает ситуацию по всем статьям, и тот маленький ручеек, который обеспечивали юристы, взыскивая долги, сокращая встречные претензии, уменьшая санкции и аппетиты госорганов, радеющих за план по привлечению и за пополняемость бюджета, необходимо поддерживать как минимум в докризисном объеме, а еще лучше увеличить в несколько раз. Ресурсы восстановления ликвидности бизнеса можно попытаться найти в тех проблемах, которые раньше на фоне общего благополучия также были благополучно забыты и списаны на убытки или забросаны деньгами, ведь нельзя исключать возможность отыграть некоторые ситуации задним числом, надо только дать юристам взглянуть на документы.

Кроме того, кризис — это время войны юридических технологий, где с одной стороны линии фронта — искусство получить все причитающиеся по справедливости и по праву деньги и блага, а с другой — искусство не отдать чужое. Кто победит в этой войне? Тот, у кого лучшие юристы, или я не прав?

На мой сугубо предвзятый взгляд, очевидно, какая рубашка сегодня ближе к телу любого предпринимателя. Я уверен, что ближе к телу рубашка-юрист.



Агентство юридической безопасности



**НАПОМИНАЕТ О НЕОБХОДИМОСТИ  
«ПЕРЕРЕГИСТРАЦИИ» ВСЕХ ОБЩЕСТВ  
С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ  
ДО 1 ЯНВАРЯ 2010 ГОДА**

**Группа  
правовых компаний  
ИНТЕЛЛЕКТ-С:**

Агентство  
юридической  
безопасности  
ИНТЕЛЛЕКТ-С

Коллекторское  
агентство  
ИНТЕЛЛЕКТ-С

Юридическая фирма  
REGISTRIRUEM.COM

Некоммерческое  
партнерство  
«ЮрКлуб»

Действительный член  
Уральской Правовой Палаты

Основана в 2000 году

[www.intellectpro.ru](http://www.intellectpro.ru),  
[www.intellec.ru](http://www.intellec.ru)

**9 консалтинговых практик  
(отделов) ИНТЕЛЛЕКТ-С**

- **Отдел правовых споров.**  
Руководитель, партнер  
**Роман Речкин**
- **Отдел абонентского  
юридического обслуживания.**  
Руководитель, партнер  
**Анна Устюшенко**
- **Отдел защиты интеллектуаль-  
ной собственности.**  
Руководитель, партнер  
**Светлана Вересова**
- **Отдел коллекторских услуг.**  
Руководитель **Лайна Джаллатян**
- **Отдел правовой защиты  
недвижимости.**  
Руководитель **Инна Шлякова**
- **Отдел регистрации.**  
Руководитель **Олег Михалев**
- **Отдел бухгалтерского учета  
и аудита.**  
Руководитель **Элина Баранова**
- **Отдел внешнеэкономической  
деятельности и международного  
частного права.**  
Руководитель **Александр Латыев**
- **Отдел «Энергетика и право».**  
Руководитель **Иван Елисеев**

**6 офисов ИНТЕЛЛЕКТ-С  
в 4 городах России**

- **Екатеринбург**
  - **Центральный офис:**  
ул. Студенческая, 24.  
Тел. (343) 369-12-22, 369-20-00.
  - **Офис отдела регистрации,  
REGISTRIRUEM.COM:**  
ул. Чебышева, 6, оф. 1.  
Тел. (343) 375-77-45, 369-11-55.
  - **Офис отдела ВЭД и МЧП:**  
ул. К. Либкнехта, 22, оф. 416.  
Тел. (343) 253-08-02.  
Директор, управляющий  
партнер **Евгений Шестаков**,  
[mail@intellectpro.ru](mailto:mail@intellectpro.ru)
- **Пермь**, ул. Большевистская, 59.  
Тел. (342) 219-07-02, 233-56-51.  
Директор, партнер  
**Аркадий Берещук**
- **Нижний Новгород**,  
ул. Костина, 3, оф. 501.  
Тел. (831) 410-46-86.  
Директор, партнер  
**Сергей Лукьянов**
- **Нижний Тагил**,  
Черноисточинское шоссе, 58а, оф. 7.  
Тел. (3435) 46-25-30, 32-54-33.  
Директор, партнер  
**Владимир Фролов**