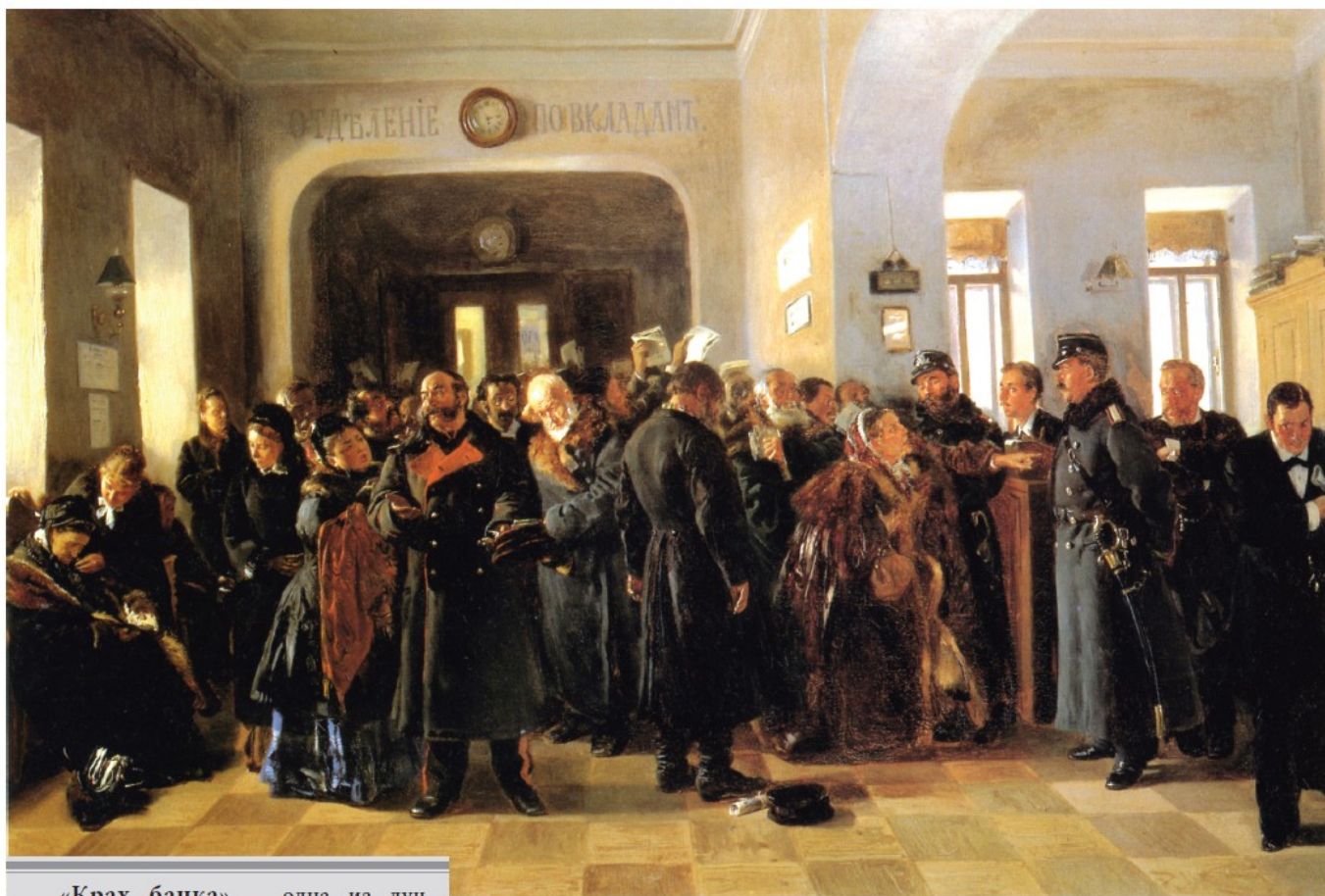


ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС

ТЕМА НОМЕРА:
«ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС»



«Крах банка» — одна из лучших картин русского художника «передвижника» Владимира Маковского (1846-1920). Картина написана в 1881 г. и изображает типичное событие рубежа 1870-1880 гг. Это период уже не первого и далеко не последнего экономического кризиса в России, связанного с падением курса национальной валюты. Не менее известный современник Маковского писатель М. Е. Салтыков-Щедрин с присущим ему остроумием так охарактеризовал экономическую ситуацию в России: «Сейчас за русский рубль в Европе почти ничего не дают, а скоро будут давать в морду». Маковский мастерски показывает чувства и переживания людей, ставших заложниками просчетов в финансово-кредитной политике Российской империи: обморок старушки, растерянность купца, гнев и отчаяние, непонимание, смутение и возмущение людей, вложивших свои последние сбережения в банк. И, наконец, самодовольство финансового дельца, единственно выигравшего от падения акций.

ОБЗОР НОМЕРА

Старт делового сезона 2008-2009 гг. выдался тяжелым. Во всем мире словосочетание «Финансовый кризис» не сходит с уст предпринимателей, журналистов, политиков, ученых-финансистов. Но вопреки кризисной ситуации и в подтверждение своей экономической состоятельности и стабильности ИНТЕЛЛЕКТ-С начал деловой сезон с открытия новых офисных площадок и юридических практик.

С. 4-8.

Долговые проблемы в ритейле: Как поставщику ритейловой сети предугадать возникновение «плохой» дебиторской задолженности? Как взыскать долг, когда должник не может или не хочет платить? На вопросы отвечают участники ежегодной пресс-конференции «Недобросовестность в бизнесе — 2008: долги ритейловых сетей в ситуации финансового кризиса».

С. 13, 15.

Законны ли стабилизационные меры, предпринимаемые банками в период финансового кризиса? Эксперты ИНТЕЛЛЕКТ-С дают юридическую оценку лимитам на снятие денег с банковских счетов, заградительным комиссиям за досрочное расторжение договоров банковского вклада, изменениям ставок по выданным кредитам.

С. 14, 15.

УРАЛЬСКАЯ ПРАВОВАЯ ПАЛАТА СТАЛА РОССИЙСКОЙ

Решением общего собрания Уральская правовая палата (УПП) была переименована в Российскую (РПП). Теперь полное название звучит так: «Некоммерческое партнерство «Объединение участников рынка правовых услуг «Российская правовая палата».

12 сентября 2008 г. в Екатеринбурге в историческом кафе-музее «Демидовъ» прошло общее собрание членов некоммерческого партнерства «Уральская правовая палата». Собрание стало последним для Уральской правовой палаты и первым — для «Объединения участников рынка правовых услуг «Российская правовая палата». Именно так было решено переименовать партнерство. Но кроме нового названия Правовая палата также получила и новый устав.

Причиной измененной стало экстенсивное и интенсивное развитие Палаты как института саморегулирования юридического бизнеса. Уральская правовая палата была




Год 2005 — рождение Уральской Правовой Палаты. Учредительная конференция в пресс-центре ИТАР-ТАСС-Урал. В составе партнерства — 10 юридических фирм Екатеринбурга.

учреждена в 2005 году десятью юридическими фирмами Екатеринбурга. И за 3 года развилась не только за счет увеличения числа партнеров, но и благодаря расширению географии работы. Сегодня Российская правовая палата — это 20 юридических фирм и адвокатских образований из Свердловской, Челябинской, Кемеровской, Новосибирской областей и Пермского края. Ряд фирм-членов Палаты осуществляют по-

стоянную деятельность и в других регионах России. В частности, Агентство юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, работающее в Екатеринбурге с 2000 г. и в Пермском крае — с 2006 г., в середине 2008 г. открыло офис в Нижнем Новгороде. Несколько фирм, входящих в РПП, работают на московском рынке. Устав НП «Уральская правовая палата» также претерпел существенные изменения. На общем собрании он

был утвержден в принципиально новой редакции, учитывающей все требования недавно принятого закона о саморегулируемых организациях.

Но главное в истории Палаты осталось неизменным. Созданная 3 года назад Палата стала первой и единственной в России саморегулируемой организацией рынка юридических услуг. Таковой она остается и до настоящего времени.

Анастасия Махнева 



Год 2008 — Уральская Правовая Палата переименована в Российскую. Общее собрание членов УПП (РПП). В составе партнерства — 20 юридических фирм и адвокатских образований из 5 регионов России. И это, как и 3 года назад, только начало пути...

ИНТЕЛЛЕКТ-С вошел в топ консалтинговых компаний Пермского края

Очередная победа ИНТЕЛЛЕКТ-С в профессиональном рейтинге — I место по объему годовой выручки от юридических услуг среди консалтинговых компаний Перми



Аркадий БЕРЕЩУК
партнер, директор
Агентства юридической
безопасности
ИНТЕЛЛЕКТ-С Пермь

Начал карьеру в 1996 году помощником юриста в фирме ИнЮрУСЛУГИ, специализирующейся на оказании услуг в области международного частного права и ВЭД.

1998 г. Создал глобальный проект Виртуальный Клуб Юристов (ЮрКлуб), www.yurclub.ru, который объединил в сети более 13 500 юристов из 42 стран мира.

2002 г. Окончил юридический факультет Пермского государственного университета.

2003 г. Учредил Некоммерческое партнерство «ЮрКлуб» на базе одноименного профессионального сообщества в Интернет. Сегодня в крупнейших мегаполисах страны действуют десятки отделений ЮрКлуба.

2006 г. Стал директором ИНТЕЛЛЕКТ-С в Перми и был принят в партнеры.

Под руководством Аркадия Берещука в 2008 году ИНТЕЛЛЕКТ-С вошел в топ-10 консалтинговых фирм Перми.

2006-2008 г. — самый цитируемый в СМИ юрист и руководитель юридической фирмы в Перми.

Агентство юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С в третий раз за 2008 год приняло участие в профессиональном рейтинге участников юридического рынка. И в третий же раз ИНТЕЛЛЕКТ-С оказался в лидерах.

Напомним, что в марте этого года екатеринбургский офис ИНТЕЛЛЕКТ-С занял верхние позиции в топ-листе юридических компаний Екатеринбурга, а Евгений Шестаков, управляющий партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С — в топ 12 юристов Екатеринбурга.

Теперь же лидерство было завоевано в рейтинге консалтинговых компаний Пермского края.

Исследование рынка и ранжирование его участников проводили бизнес-портал CAPITAL59.ru и консалтинговая компания NOMINOR LEO (Пермь).

В рейтинге приняли участие консалтинговые компании, представляющие десять отраслевых

рынков B2B: аудит, оценка, бизнес-обучение, юридический, налоговый, управленческий, финансовый, IT-консалтинг, логистика, управление персоналом.

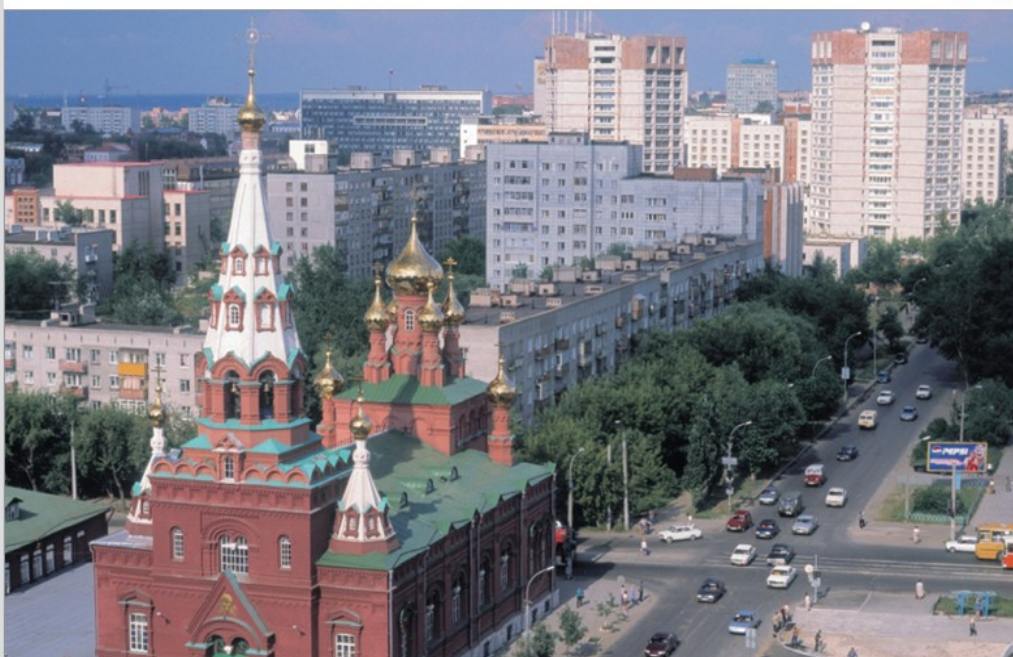
Фирмы ранжировались по объему выручки от оказания отдельных видов услуг и соответственно были определены лидеры в 10 сегментах консалтинга. В сегменте юридического консалтинга победное I место досталось ИНТЕЛЛЕКТ-С. И это несмотря на то, что среди участников рейтинга пермский офис ИНТЕЛЛЕКТ-С оказался самой «молодой» компанией — работающей на рынке лишь с 2006 г. Для сравнения: компания «Аудит-Классик» (II место рейтинга «Юридический консалтинг») работает на рынке 12 лет, а компания «Инвест-Аудит» (IV место) — 13 лет. Это значит, что ИНТЕЛЛЕКТ-С можно считать лидером юридического бизнеса Перми также и по темпам экономического развития фирмы.

Кроме ранжирования в отраслевых сегментах составители рейтинга составили и общий топ консалтинговых компаний — представителей 10 отраслевых рынков B2B. И хотя есть существенная разница между уровнями доходности на этих рынках, аналитики все же провели ранжирование компаний по объему совокупной выручки от оказания услуг в 2007 г.

В сводном рейтинге консалтинговых компаний Перми ИНТЕЛЛЕКТ-С занял VIII место. Верхние позиции в топ-листе заняли представители традиционно более доходного бизнеса — аудиторские услуги и IT.

Подробнее с результатами рейтинга можно ознакомиться на бизнес-портале www.kapital59.ru/profi/20.html

Анастасия Махнева 





Александр МАСЛОВ
директор Агентства
юридической безопасности
ИНТЕЛЛЕКТ-С
Нижний Новгород

В 2004 году начал работать помощником юрисконсульта в Юридическом центре «Практика». Поочередно занимал позиции юрисконсульта и старшего юрисконсульта в компании.

2005 г. Окончил юридический факультет Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского.

Стал призером регионального конкурса «Юрист-профессионал-2006» (2 место).

2006-2007 г. Представлял интересы крупного автомобильного завода в более чем 100 процессах, по результатам которых стало возможным юридически оформить (зарегистрировать права) на промышленные сооружения.

Защитил интересы добросовестного приобретателя прав на объект недвижимости. По результатам рассмотрения сложилась определенная судебная практика по таким категориям дел в Волго-Вятском судебном округе.

2007-2008 г. Успешно представлял интересы застройщика в сложном споре с генподрядчиком, по результатам рассмотрения которого все претензии генподрядчика признаны необоснованными.

2008 г. Стал директором Агентства юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С Нижний Новгород.

ИНТЕЛЛЕКТ-С теперь и в Нижнем Новгороде

Четвертый город на карте присутствия ИНТЕЛЛЕКТ-С в рамках реализации среднесрочной программы развития

Новый деловой сезон 2008-2009 ИНТЕЛЛЕКТ-С начал с расширения географии работы и открыл офис в Нижнем Новгороде. В предыдущем выпуске ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС мы уже сообщали, что открытие готовилось с мая: переговоры с партнерами, поиск офисного помещения, подбор персонала, регистрация юридического лица, решение других организационных и технических вопросов. И вот 1 сентября офис начинает принимать клиентов.

Новый офис ИНТЕЛЛЕКТ-С в динамично развивающемся мегаполисе России — это часть среднесрочной стратегии развития, рассчитанной до конца 2014 года и предусматривающей ежегодное открытие филиалов фирмы в крупнейших городах РФ.

Решение выйти на рынок юридических услуг именно Нижнего Новгорода было принято в связи с появлением партнера, готового софинансировать этот проект и лично возглавить работу офиса. Так, управляющим нижегородского офиса ИНТЕЛЛЕКТ-С стал Александр Маслов. До прихода в ИНТЕЛЛЕКТ-С работал старшим юрисконсультантом в местной юридической компании. Александр Маслов гармонично влился в коллектив ИНТЕЛЛЕКТ-С, так как полностью разделяет корпоративные стандарты работы с клиентами и общий дух отношения к юриди-

ческой профессии.

ИНТЕЛЛЕКТ-С в Нижнем Новгороде оказывает полный перечень услуг для бизнеса, который предлагает своим клиентам в других городах России: юридические, бухгалтерские, коллекторские и патентные услуги. Несмотря на то, что история ИНТЕЛЛЕКТ-С в Нижнем Новгороде только начинается, уже сейчас мы гаран-

тируем качество, надежность, компетентность и конфиденциальность оказываемых услуг. Гарантии — преемственность многолетних традиций и бизнес-стандартов нашей фирмы, а также личное участие в делах офиса руководства и партнеров всей Группы правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С.

Анастасия Махнева



Старт делового сезона 2008-2009 гг. выдался тяжелым. Во всем мире словосочетание «Финансовый кризис» не сходит с уст предпринимателей, журналистов, политиков, ученых-финансистов. Но вопреки кризисной ситуации и в подтверждение своей экономической состоятельности и стабильности ИНТЕЛЛЕКТ-С начал деловой сезон с открытия новых офисных площадок и юридических практик. Подробности в материалах рубрики «Новости ИНТЕЛЛЕКТ-С» на с. 4 — 8.



ИНТЕЛЛЕКТ-С расширяет офисную сеть в Екатеринбурге

Партнерский проект с банком «Северная казна» — Центр услуг малому бизнесу

ИНТЕЛЛЕКТ-С, реализующая среднесрочную стратегию развития, продолжает расширять офисную сеть в Екатеринбурге — для удобства клиентов, ведущих бизнес в мегаполисе. Теперь встретиться и проконсультироваться с юристом ИНТЕЛЛЕКТ-С можно в центре Екатеринбурга — на ул. Горького, 17, где в помещении банка «Северная казна» открылся консультационный центр юридического агентства.

Но новый офис ИНТЕЛЛЕКТ-С — не простое расширение географии работы. ИНТЕЛЛЕКТ-С становится партнером проекта банка «Северная казна» «Центр услуг малому бизнесу» (ЦУМБ), который с 1 октября 2008 г. начал работу в обновленном формате.

Принципиальные изменения в работе ЦУМБ связаны с привлечением к сотрудничеству лидеров рынка B2B и оптимизацией работы с клиентами. В Центре на постоянной основе теперь работает менеджер зала, который всегда готов оказать помощь клиентам и проконсультировать их по услугам ЦУМБ.

Центр услуг малому бизнесу — это первая в Уральском Федеральном Округе площадка, где представители малого и среднего бизнеса могут получить пакет наиболее востребованных для бизнеса услуг в одном месте, сэкономив время на поиске услугодателей и перемещении по городу.

Сегодня в Центре услуг малому бизнесу можно: зарегистрировать фирму,

открыть расчётный счёт, подключиться к системе «Интернетбанк», передать функции по ведению бухгалтерского учёта специализированной компании, заключить договор на абонентское юридическое обслуживание, зарегистрировать товарный знак, проконсультироваться по сложным юридическим, бухгалтерским, налоговым вопросам, то есть начать собственное дело или оптимизировать бизнес-процессы в компании, которая уже не первый день работает на рынке.

ИНТЕЛЛЕКТ-С в рамках сотрудничества с «Северной казной» обеспечивает клиентов ЦУМБ регистрационной, юридической, бухгалтерской и патентной помощью.

Ежедневно по будням с 9.00 до 17.00 юристы

ИНТЕЛЛЕКТ-С, включая партнеров и начальников отделов, ведут прием клиентов: оказывают на месте разовые юридические услуги (консультации, составление различных документов), а также консультируют по услугам фирмы и заключают договоры на юридическое и бухгалтерское обслуживание, патентование и регистрационные действия.

Центр услуг малому бизнесу находится в главном офисе банка «Северная казна» по адресу: Екатеринбург, ул. Горького, 17, вход со стороны набережной, 1 этаж. Режим работы: пн — пт 9.00 — 17.00. Телефон (343) 217-46-76. Электронная почта: zumb@kazna.ru

www.kazna.ru/zumb

Анастасия Махнева



Российская Правовая Палата

IV Ежегодная конференция

ЮРИДИЧЕСКИЙ БИЗНЕС.

Регулирование рынка юридических услуг.

Стратегии развития в условиях глобализации и мирового финансового кризиса: от конкуренции к партнерству

ЕКАТЕРИНБУРГ, 28 - 29 НОЯБРЯ 2008 Г.

Подробности и регистрация: (343) 383-41-95, www.legalfirms.ru



Евгений ШЕСТАКОВ
управляющий партнер Группы
правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С

О том, как ИНТЕЛЛЕКТ-С удается развивать новые направления работы, создавать собственную сеть офисов и выстраивать партнерские отношения, рассказывает управляющий партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С Евгений Шестаков

«СОЗДАНИЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМОЙ СОБСТВЕННОЙ СЕТИ»

Создание юридической фирмой собственной сети непростая задача. Доказательством тому служит отсутствие сегодня не только федерального игрока на рынке юридических услуг, но и компаний, имеющих хотя бы десяток собственных офисов. А ведь рентабельность юридических услуг очень высока.

Я хочу рассказать об опыте построения собственной сети Группой правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С (далее - ГПК), которая на конец ноября представлена в четырех городах России семью собственными офисами юридических фирм, входящих в вышеназванную группу, и развивает 7 специализированных практик. А с 15 января 2009 года ИНТЕЛЛЕКТ-С открывает восьмую практику — внешнеэкономическая деятельность и международное частное право.

Группа правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С включает в себя: Агентство юридической безопас-

15 января 2009 г. ИНТЕЛЛЕКТ-С открывает новую практику — юридическое сопровождение внешнеэкономической деятельности и международное частное право

В преддверии важного события управляющий партнер ИНТЕЛЛЕКТ-С Евгений Шестаков раскрывает секрет успеха в юридическом бизнесе

2009 год начнется для ИНТЕЛЛЕКТ-С знаковым событием — открытием новой юридической практики «Внешнеэкономическая деятельность и международное частное право» (ВЭД и МЧП). В августе — ноябре руководство ИНТЕЛЛЕКТ-С были проведены переговоры и достигнуто соглашение об открытии совместного бизнеса с адвокатским бюро из Финляндии Hedman Partners. Соглашением предусмотрено, что ИНТЕЛЛЕКТ-С и Hedman Partners совместно учреждают в Екатеринбурге и софинансируют международную юридическую фирму. Фирма будет специализироваться на оказании юридических услуг иностранным компаниям, ведущим дела в Екатеринбурге, а также на обслуживании бизнеса российских предпринимателей за

рубежом. Совместно учрежденная ИНТЕЛЛЕКТ-С и Hedman Partners юридическая фирма будет работать под брендом финской компании, так как это название в большей мере соответствует западным традициям позиционирования на консалтинговой рынке. Офис Hedman Partners будет расположен в деловом центре Екатеринбурга по адресу К. Либкнехта, 22, оф. 414, рядом с консульствами иностранных государств и представительствами международных компаний. Принципы работы будут соответствовать стандартам ИВА (Международной ассоциации адвокатов, членом которой является Hedman Partners).

Практика ВЭД и МЧП станет уже восьмой специализированной практикой для ИНТЕЛЛЕКТ-С.

ности ИНТЕЛЛЕКТ-С, Коллекторское агентство ИНТЕЛЛЕКТ-С, Некоммерческое партнерство ЮрКлуб, Юридическую фирму REGISTRIRUEM.COM.

Коллекторское агентство ИНТЕЛЛЕКТ-С, Юридическая фирма REGISTRIRUEM.COM, несмотря

8 КОНСАЛТИНГОВЫХ ПРАКТИК, ВЫДЕЛЕННЫХ В СТРУКТУРЕ ФИРМЫ:

1. Отдел правовых споров
2. Отдел абонентского юридического обслуживания
3. Отдел защиты интеллектуальной собственности
4. Отдел правовой защиты недвижимости
5. Отдел коллекторских услуг
6. Отдел регистрации
7. Отдел бухгалтерского учета и аудита
8. Отдел внешнеэкономической деятельности и международного частного права

на то, что действуют как отдельные юридические лица, фактически скорее являются торговыми марками для двух практик (отделов) Агентства юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С: отдела коллекторских услуг, отдела внешнеэкономической деятельности и международного частного права и отдела регистрационных услуг для бизнеса.

До последнего времени Группа правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С имела успешный опыт по открытию офисов как с чистого листа (Екатеринбург, Нижний Тагил, Нижний Новгород), так и через слияние с существовавшей юридической фирмой под брендом ИНТЕЛЛЕКТ-С (в Перми). Если поступит интересное предложение, то ИНТЕЛЛЕКТ-С готово рассмотреть вопрос приобретения существующего консалтингового бизнеса. С 15 января 2009 года ГПК ИНТЕЛЛЕКТ-С испытывает ещё одну интересную форму развития — присоединение к существующему бизнесу международного юридического бюро Hedman Partners.

ЦЕЛИ И ГЕОГРАФИЯ РАЗВИТИЯ

Цель №2, которую ставит перед собой топ-менеджмент нашей компании, — это создание в краткосрочной перспективе до конца 2014 года сети собственных офисов ГПК ИНТЕЛЛЕКТ-С в следующих городах:

	2008	2011	2013	2014
1 эшелон:	Екатеринбург Пермь Нижний Новгород Нижний Тагил	Санкт-Петербург Самара Новосибирск	Москва Казань Челябинск	Прага Краснодар Уфа
2 эшелон:		Красноярск, Воронеж, Тюмень, Владивосток, Саратов, Волгоград, Иркутск		Киев, Варшава Рига, Вильнюс, Таллин, Минск, Астана, Алма-Ата

Примечание.

Города из второго эшелона заменяют города из первого в случае, если не удалось найти партнеров для открытия офиса в городах первого эшелона.

Реализация указанной цели №2 с закономерностью приведет к получению ГПК ИНТЕЛЛЕКТ-С «желтой майки лидера» на рынке юруслуг на постсоветском пространстве и статуса большой, известной и авторитетной международной юридической фирмы с российскими корнями, что вместе и является целью №1.

ЭКОНОМИКА И СРОКИ

Наш план развития рассчитан до 2014 года, т.е. на шесть лет с контрольными датами в 2011, 2013 и 2014 годах. Всего планируется открыть не менее девяти офисов в девяти городах. Т.е., на открытие одного офиса отводится не более 8 месяцев, причем команда по развитию ГПК ИНТЕЛЛЕКТ-С в указанный период работает только над одним проектом (офисом).

На самом деле у команды только шесть месяцев для вывода нового проекта в точку безубыточности, чтобы её работа была признана успешной (офис должен сработать «в ноль» и «в плюс» не менее двух месяцев подряд). Шестимесячный срок определен как максимальный на основании уже имеющегося опыта по открытию офисов в Перми и Нижнем Новгороде. В первом случае нам понадобилось как раз 6 месяцев, во втором уже два. Правда, открытие офиса в Нижнем Новгороде было менее затратным. Физически офисы должны находиться в престижных бизнес-центрах (Нижний Новгород) или в отдельных помещениях в центре города (Пермь), имеющих отдельную входную группу, выходящую на одну из главных улиц.

При выборе города для экспансии

мы прежде всего оцениваем его экономические, статистические показатели, индекс Интернет-активности относительно других городов, учитываем наличие деловых интересов в этом городе у наших постоянных клиентов. Перспективные города делим на два эшелона. В первый относим лучшие, на наш взгляд, города с точки зрения соотношения интересующих нас показателей. Второй эшелон мы планируем использовать для замены городов первого эшелона на случай изменения экономической и политической ситуации, а также если нам не удастся найти партнеров, соответствующих нашим требованиям, о которых я расскажу в конце доклада. Обмолвлюсь только, что региональный партнер софинансирует проект на равных с ИНТЕЛЛЕКТ-С условиях и владеет 50% совместной фирмы.

Важное значение имеет экономика проекта по открытию нового офиса. Наша единая финансовая служба оценивает текущее финансовое состояние в ГПК, планируемые затраты и дает положительное или отрицательное заключение. Причем, максимально допустимый вклад в бюджет нового офиса со стороны ИНТЕЛЛЕКТ-С определяется финансовой службой и не может пре-

вышать 5% среднемесячного дохода ГПК.

Мы заранее определили, что в исключительных случаях максимально допустимый срок, в течении которого ИНТЕЛЛЕКТ-С готов работать себе в убыток, — 12 месяцев. По окончании этого срока проект должен быть закрыт в любом случае. Перерасход времени должен быть учтен при реализации других проектов. Так мы поступили в 2007 году с офисом в Челябинске.

НОУ-ХАУ

Мы уверены, что нашли правильную тактику и стратегию для успешного развития своей собственной сети.

Мы пришли к выводу, что создать в любом месте точно такую же фирму, как ИНТЕЛЛЕКТ-С в Екатеринбурге, невозможно, так как нереально клонировать коллектив с его духом, фанатской атмосферой, корпоративной культурой, отношением к общему делу, лояльностью и т.п. Конечно можно переселить часть сотрудников в новое место, но это очень дорого и не гарантирует результат, так как не факт, что родительская компания воспитает достойную им замену и не зачахнет, а новая ячейка на новом месте будет так же эффективна. Существуют известные мне примеры, когда компании открывали офис в Москве, что через некоторое время приводило не только к ухудшению состояния дел в центральном офисе, но даже к уходу со своего традиционного рынка.

В целях избежания известных рисков ИНТЕЛЛЕКТ-С придерживается следующей политики:

1. Принято решение именно в Екатеринбурге развивать центральный офис, увеличивая количество практик (сейчас их уже семь), привлекая и удерживая высококвалифицированных специалистов, создавая для них «супер» условия для работы и быта в компании. Именно в Екатеринбурге компания ИНТЕЛЛЕКТ-С тратит много сил для того, чтобы поддержать имидж одного из лучших работодателей на рынке юри-

дических услуг, с высокими (сравними с московскими) гонорарами для юристов и партнеров, комфортными условиями для работы, здоровой психологической обстановкой в коллективе, отсутствием текучести кадров и т.п.

2. В других городах мы так же идем в развитии «от людей», но немного по другому. Первоначально развиваем практику нашего партнера и на его основе создаем специализированную малочисленную группу из одного-двух юристов, которая может решать серьезные правовые задачи. В дальнейшем не исключено появление новых практик, но такое расширение не самоцель вне центрального офиса в Екатеринбурге.

3. Несмотря на отсутствие полного комплекта специалистов в конкретном городе, мы предлагаем клиентам полный комплекс услуг на месте. Это становится возможным потому, что львиную часть работы выполняет большой офис в Екатеринбурге. Современные средства связи позволяют делать почти всю работу дистанционно. Офису в Нижнем Новгороде, например, остается только принять заказ и сдать результат заказчику — некий аутсорсинг юридических услуг в юридической фирме. Такая схема работы очень выгодна партнеру, так как ему не нужно сначала искать, а потом содержать узкого специалиста ради одного-двух дел в месяц, или передавать дело подрядчику с опаской, что клиент уйдет навсегда.

4. В свою очередь и головной офис в Екатеринбурге может обратиться за услугами, скажем в Пермь, так как в Екатеринбурге все нужные специалисты могут быть заняты или даже возможна ситуация, что в Перми работает специалист более высокой квалификации, менее занят, или обладает необходимой более узкой специализацией. Обмен делами очень выгоден, так как деньги от клиента остаются в офисе, который с ним заключил договор, а зарплатная часть идет тем сотрудникам, которые фактически выполняли работу. При том, что бюджет общий, мы не «гоняем» деньги из одного города в другой, просто учитываем доходы каж-

дого офиса управленческим методом и раз в месяц учитываем их при расчете размера взаимных обязательств между акционерными партнерами.

5. Несмотря на большие расстояния между офисами, они все являются частью одной большой юридической фирмы. Каждый сотрудник работает в отделе (практике), соответствующем его специализации, даже если руководитель находится в другом городе. Ощущению «одной корпорации» способствуют единые для всех офисов финансовая, бухгалтерская, маркетинговая, кадровая службы, которые, кстати, находятся в Екатеринбурге, что тоже очень выгодно для партнера в другом регионе, так как существенно сокращает издержки, а следовательно, увеличиваются его дивиденды как акционера. Каждый сотрудник, вне зависимости от офиса, получает зарплату пропорционально своему вкладу в общий доход не офиса, в котором он физически работает, а всей группы компаний. Так как зарплатный фонд формируется как определенный процент от общего дохода группы правовых компаний, то сотрудник ощущает себя частью целого и заинтересован в том, чтобы доходы всей Группы компаний росли.

6. Единые стандарты. Прозрачная гонорарная политика. Институт партнерства. IT решения для юридического бизнеса. Оптовые условия на информационные услуги для юридических фирм. Выгодность, выгодность и еще раз выгодность.

ТРЕБОВАНИЯ К ПАРТНЕРУ

Для успешного старта и дальнейшей многолетней работы нам необходим подготовленный человек, который становится акционерным партнером ИНТЕЛЛЕКТ-С, получая руководящую должность и 50% в уставном капитале новой фирмы. Под подготовленностью мы понимаем совокупность следующих факторов:

- Наличие у кандидата выдающихся профессиональных навыков и достижений в области юриспруденции, т.е. он должен быть признанным специалистом в одной или

нескольких отраслей права;

- Кандидат должен иметь собственные финансовые ресурсы для того, чтобы выступить соинвестором нового проекта;

- Кандидат должен «выйти» из юридического или смежного с юридическим консалтинга;

- Кандидат должен иметь представление об этических требованиях к деятельности профессионального консультанта;

- Кандидат должен быть ответственным, самостоятельным и в тоже время умеющим работать в команде.

Партнеров и юристов ИНТЕЛЛЕКТ-С подбирает себе благодаря ЮрКлубу. Как показала практика — это самый правильный и надежный способ найти талантливых, современных, широко мыслящих, амбициозных специалистов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Не стоит бояться потери контроля. Потеря контроля неизбежна, поэтому необходимо воспринимать отсутствие контроля не как недостаток, а как достоинство. Отсутствие контроля — это равенство партнеров, самостоятельность, высшая форма доверия, это шанс для партнера проявить себя и построить фирму своей мечты, достичь чего-то большего в жизни, в т.ч. благодаря собственным превосходным качествам и безупречной репутации в совместной компании.

Сегодня мы испытываем реальный вакуум в части актуальной информации по развитию юридического бизнеса, особенно в регионах. Лидеры рынка, достигнув определенного потолка в месте своего присутствия, перестают развиваться, что грозит в будущем сокращению их доли. Развитие собственной сети без сомнения позволяет сохранить тонус и научиться новому в управлении юридической фирмой. Хочу пожелать себе и коллегам по юрбизнесу больше достойных конкурентов, у которых есть чему учиться, до уровня которых хотелось бы подняться и даже в чем-то их превзойти.



Группа правовых компаний

ИНТЕЛЛЕКТ-С



**ПРИГЛАШАЕМ
ХОРОШИХ ЮРИСТОВ
В НАШУ КОМАНДУ**

ГАРАНТИРУЕМ:

- Профессиональный рост
- Интересную работу
- Достойную официальную зарплату



resume@intellectpro.ru
+7 (912) 265-14-18
(343) 369-20-00
369-12-22

ВАКАНСИЯ	ТРЕБОВАНИЯ К СОИСКАТЕЛЮ:
Ведущий юрист в отдел ВЭД и международного частного права	<ul style="list-style-type: none"> Опыт работы в юридическом консалтинге не менее 3 лет Свободное владение английским языком Специализация: внешнеэкономическая деятельность, международное частное право
Ведущий юрист в отдел абонентского юридического обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> Опыт работы не менее 3 лет. Специализация: хозяйственное, трудовое, корпоративное право, арбитражный и гражданский процесс.
Юрист в отдел абонентского юридического обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> Опыт работы не менее 3 лет. Специализация: договорное, трудовое право, арбитражный и гражданский процесс.
Ведущий юрист в отдел правовых споров	<ul style="list-style-type: none"> Опыт работы не менее 3 лет. Специализация: хозяйственное, налоговое, корпоративное право, арбитражный и гражданский процесс.
Старший бухгалтер в отдел бухгалтерского учета и аудита	<ul style="list-style-type: none"> Знание 1С: 7.7., 8.0., ОСН, ЕНВД, подготовка налоговой и бухгалтерской отчетности, отчетность посредством Интернет Опыт работы не менее 3 лет.

ГАРАНТИИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ИНТЕЛЛЕКТ-С

Экономические и правовые гарантии	<ul style="list-style-type: none"> трудоустройство, гарантии и компенсации в соответствии с законодательством РФ справедливая и прозрачная система оплаты труда: фонд заработной платы — 40 % от выручки компании гарантированный минимум — выше среднерыночного уровня проценты от гонорара фирмы
Карьерный рост и профессиональное развитие	<ul style="list-style-type: none"> перспективы карьерного роста с позиции associate до позиции partner разнообразная юридическая практика, сложные дела профессиональное общение с опытными юристами обучение на семинарах и конференциях лицензионные правовые базы, CRM-программы, on-line системы, интернет-технологии
Программа «Комфортная фирма»	<ul style="list-style-type: none"> благоприятный эмоциональный климат в компании клубное общение с коллегами корпоративные мероприятия

Карьера в ИНТЕЛЛЕКТ-С

Partner	Управляющий партнер	
	Партнер	
Associate	Условия для получения статуса partner	
	<ul style="list-style-type: none"> высокие экономические показатели работы высокий уровень профессиональных знаний и компетенций выполнение административных функций руководителя практики либо члена дирекции соблюдение корпоративных стандартов верхние позиции в ежегодных рейтингах сотрудников единогласная поддержка совета партнеров 	
	Руководитель отдела (руководители юридических и других консалтинговых практик)	Член дирекции (директор регионального офиса, директор по развитию, финансовый директор, директор по персоналу, др.)
	Ведущий юрист, ведущий специалист	
	Юрист, специалист	
Юридический секретарь		

Адрес для резюме: resume@intellectpro.ru. тел.: (343) 369-20-00, 369-12-22

5 ноября 2008 г. в Екатеринбурге, в пресс-центре издательского дома «Коммерсантъ» состоялась пресс-конференция «Недобросовестность в бизнесе-2008: долги ритейловых сетей в ситуации финансового кризиса». Мероприятие организовано Группой правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С, Центром развития коллекторства и Издательским домом «Коммерсантъ».



Евгений ШЕСТАКОВ
управляющий партнер
Группы правовых компаний
ИНТЕЛЛЕКТ-С



Дмитрий ЖДАНУХИН
генеральный директор
Центра развития
коллекторства



Олег ХУДЯКОВ
управляющий партнер
Агентства
правового креатива

Пресс-конференция проводилась в рамках ежегодного авторского проекта ИНТЕЛЛЕКТ-С – цикла публичных мероприятий «Недобросовестность в бизнесе». Цель проекта – противодействие недобросовестным способам и формам ведения предпринимательской деятельности в России: уклонению от погашения кредиторской задолженности, злоупотреблению доверием бизнес-партнеров или их зависимым положением, т. д.

В качестве спикеров выступили Евгений Шестаков, управляющий партнер Группы правовых компаний ИНТЕЛЛЕКТ-С (Екатеринбург, Пермь, Нижний Новгород), Дмитрий Жданухин, генеральный директор Центра развития коллекторства (Москва), Олег Худяков, управляющий партнер Агентства правового креатива (АПК), конкурсный

управляющий ООО «ТС «Незабудка» (Челябинск).

В центре внимания были проблемы ритейла и его поставщиков, спровоцированные финансовым кризисом в России. А именно, вопросы предупреждения возникновения и взыскания долгов крупных розничных сетей перед поставщиками. Задача пресс-конференции в целом — призвать крупных системообразующих игроков рынка соблюдать правила игры, не паразитируя на кризисе и не пытаясь сохранить собственную ликвидность за счет других более слабых участников.

В частности, была представлена эксклюзивная информация о ходе взыскания задолженности как с федеральных, так и с региональных сетей (Гросс-март, Банана-мама, Самохвал, Незабудка и др.). Все озвученные факты — дела по взысканиям долгов, на-

ходящиеся в производстве спикеров конференции, Коллекторского агентства ИНТЕЛЛЕКТ-С, Центра развития коллекторства и АПК.

Но пресс-конференция не просто выполняла функцию PR-сопровождения процедуры взысканий. Спикеры представили рекомендации для поставщиков о том, как предупреждать возникновение долгов, а также как выстраивать взыскание в ситуации возникновения просроченных долгов и отказа контрагента от погашения долга. Дмитрий Жданухин представил результаты, проведенного им исследования об индикаторах долговых проблем в ритейле. Индикаторы позволяют предсказать рост долговых проблем крупной торговой организации в ситуации финансового кризиса (подробности — в материале на с. 12-13).

Спикеры продемон-

стрированы новые схемы взыскания проблемной задолженности, в том числе, с помощью PR-инструментов и медиации (посредничества). Отдельное внимание будет уделено анализу тех мер, которые предпринимают ритейлеры для противодействия взысканию. Евгений Шестаков представил выписку из реестра Клуба кредиторов, содержащую информацию о компаниях и персонах, уклоняющихся от оплаты долгов перед контрагентами. Кроме ритейла в реестре представлены также предприятия строительной отрасли и металлоторговли, всего 13 организаций — «Чертова дюжина финансового кризиса».

Планируется, что в 2009 г. проект «Недобросовестность в бизнесе» будет реализован в формате уже большой конференции.



Евгений ШЕСТАКОВ
управляющий партнер
Группы правовых компаний
ИНТЕЛЛЕКТ-С

КОЛЛЕГИ, ПОРА ПОДУМАТЬ О ДУШЕ

Эссе о финансовом кризисе

Колонки информантов пестрят сообщениями: «Магнитка снижает выпуск стали на 15%», «НТМК и КамАЗ сократили рабочую неделю», «ГАЗ остановил конвейер», «КИТ-Финанс продан за сто рублей» и т.п.

Практически весь реальный сектор экономики оказался затронут кризисом в той или иной степени. Среди клиентов ИНТЕЛЛЕКТ-С особенно пострадали кредитные организации, ритейловые сети, дистрибьюторские компании, строительные фирмы. Топ-менеджеры и собственники в панике, так как они потеряли большую часть своих личных сбережений на бирже. Большинство из пострадавших от финансового кризиса бизнесменов, с кем я обсуждал ситуацию лично, экстраполируют печальный брокерский опыт на свой бизнес и «группируются», готовясь «получить ощутимые удары». Некоторые уже «получили». Например, строителям (нашим клиентам — двум разным компаниям, не связанным между собой) не платят за выполненную работу два разных банка, несмотря на то, что есть подписанные акты. Причем один из должников — это крупнейший федеральный банк, который, согласно сообщениям СМИ, полу-

чит на преодоление кризиса субординированный кредит от государства на сотни миллиардов рублей, и крупнейший уральский региональный банк. Сами кредитные организации либо существенно ограничили выдачу кредитов, либо перестали их давать вообще, особенно в рамках модной темы кредитования малого бизнеса, старт-ап и т.п. Банки, с которыми мы работаем по коллекторскому направлению, стали проявлять повышенный интерес к состоянию переданных нам долговых портфелей и нагрузили новыми должниками. Другие наши клиенты — производители продуктов питания и оптовые компании безуспешно борются с Гросс-мартом и Банана-Мамой. Не все благополучно с сетью магазинов Самохвал. Очень-очень много примеров. Многие руководители крупных компаний обратились к своим сотрудникам, призвав затянуть потуже пояса. Ритейлеры между собой ситуацию напрямую ассоциируют с войной, шутя по-злому, что пока все солдаты в строю им невдомек, что очень скоро погибнет каждый второй. Неслучайно тяжелая ситуация в рознице — главная тема на проходившей 5 ноября 2008 года ежегодной конференции «Недобросовестность в бизнесе-2008: долги ритейловых сетей в ситуации финансового кризиса».

Что же будет с рынком юридических и смежных с ним услуг? Гарантированно снизится рост отраслевого рынка и юридические фирмы должны пересмотреть свои бюджеты внося соответствующие корректировки, направленные на сокращение расходной части за счет рекламы, ибо она сейчас не сильно поможет при-

влечь новых клиентов, или, как в нашем случае, отказавшись от кредита на приобретение в будущем году нового офиса. Лично я немного опасаюсь, что наши клиенты начнут экономить на патентных услугах и юридических услугах, связанных с инвестиционными проектами в сфере недвижимости (в том числе юридическое сопровождение реконструкции и редивелопмента), на сопровождении покупки или продажи бизнеса, Due Diligence, ВЭД, юридическом сопровождении первичного размещения акций IPO, сопровождении создания ПИФов и тому подобном — то есть, на премиум-услугах. Возможно, что произойдет откат рынка на некоторое время назад, в прошлое, когда ценились простые понятные услуги первой юридической необходимости — увеличится спрос на налоговых консультантов, корпоративщиков, в том числе специалистов M&A, коллекторов и адвокатов. То есть, будет цениться все, что связано с реальной помощью клиентам в сокращении их затрат, в том числе юридический и бухгалтерский аутсорсинг, позволяющий экономить на зарплате и налогах.

Ложкой меда в бочке дёгтя выглядит ожидаемая, на мой взгляд, тенденция перетока клиентов от ильфов к рульфам*, вызванная сжиманием бюджетов на внешний консалтинг крупнейших российских компаний, предпочитавших в последнее время юридические, бухгалтерские и аудиторские услуги первой четверки западных консалтинговых фирм. Региональное развитие первой четверки в России сейчас вообще под большим вопросом из-за собственных финансовых проблем вызванных ма-

кроэкономическим кризисом и из-за снижения активности их главных клиентов — транснациональных компаний, крупных иностранных фирм и банков, резко сворачивающих активность в развивающихся странах.

К сожалению, время кризисов — время мошенников и нечистоплотных консультантов, которые не брезгают грязной работой. Так, может возникнуть спрос на услуги рейдерских команд для атак на ослабленные кризисом предприятия и спрос на компании, которые специализируются на номинальном сервисе и схемах, помогающих незаконно уйти от исполнения обязательств перед контрагентами.

Лидерам рынка юридических услуг в чьих руках сегодня сконцентрированы опыт, наработка, юридические технологии, квалифицированные кадры пора, что называется «подумать о душе». Они должны, не отвлекая ценные ресурсы на сомнительные войны, может быть даже в ущерб суперприбылям, которые сулит «ловля крупной рыбы в мутной воде», помочь в первую очередь своим постоянным клиентам восстановить ликвидность, вернуть деньги от дебиторов. Возможно им нужна будет защита, так как неплатежи повышают риск недружественного поглощения по классической долговой банкротной схеме.

Коллеги, расценивайте свои жертвы как инвестиции в деловую репутацию, ведь перед нами, лидерами рынка, уже остро не стоит вопрос выживания и первоначального накопления капитала.



* Иностранные Law Firms и Российские Law Firms — профессиональный сленг



ЖДАНУХИН
Дмитрий Юрьевич,
генеральный директор
Центра развития
коллекторства (Москва),
к.ю.н.

ИНДИКАТОРЫ ДОЛГОВЫХ ПРОБЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Прежде всего, отметим, что современная ситуация характеризуется сложностью прогнозирования возникновения долговых проблем. Во время кризиса в различных отраслях уже разорились многие организации, которые считались весьма надежными. Соответственно перед кредитором стоит важная задача — начать взыскивать вовремя, а для этого необходимо знать ключевые индикаторы, свидетельствующие о возможных долговых проблемах. В рамках исследования «Долги ритейловых сетей» нами выявлены следующие индикаторы, которые, кстати, могут быть применены к анализу деятельности не только торговых сетей.

1. Иски поставщиков к сети

В период стабильности поставщики очень редко предъявляют иски к крупным сетям. Даже в сложной ситуации они стараются использовать переговорные технологии,

КРИЗИС И ДОЛГИ ОРГАНИЗАЦИЙ: РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЭФФЕКТИВНОМУ ВЗЫСКАНИЮ

В ситуации масштабного экономического кризиса перед каждым руководителем может встать проблема максимально быстрого взыскания задолженности. В этой статье мы представим некоторые рекомендации, которые выработаны на основе практики корпоративного коллекторства, т. е. комплексного взыскания задолженности с организаций.

т. к. предъявление иска часто означает окончание сотрудничества с крупным покупателем.

В кризисной ситуации появляются иски, которые обусловлены следующими факторами:

- наличием у некоторых поставщиков инсайдерской информации о проблемах сети;
- очень длительным временем неисполнения обязательств и крупной суммой задолженности (анализ имеющихся случаев показывает, что просрочка может достигать полугода);
- возникновением финансовых проблем у самих поставщиков.

В настоящее время явление исков в отношении крупных торговых сетей достаточно легко отслеживать по публикации информации на сайтах арбитражных судов. Соответственно, поставщикам целесообразно проводить мониторинг исков в отношении покупателей (при этом стоит обратить внимание на пункт о подсудности в договоре, т. к. многие сети устанавливают договорную подсудность и поставщикам из регионов России приходится обращаться в Арбитражный суд города Москвы).

2. **Информация о чрезмерной долговой нагрузке, иная информация для инвесторов (прежде всего, держателей облигаций)**

Кризис обусловил ситуацию, когда специфической информацией об экономическом состоянии сети начинают интересоваться не только лица, которые ищут объекты для инвестирования, но специалисты по взысканию задолженности. Наиболее важна информация:

- об общей долговой нагрузке и специфике обязательств сети;
- о сроках погашения облигаций.

Эта информация может быть использована не только для выявления возможности возникновения долговых проблем, но и для планирования взыскания, т. к. перед датами выплат по облигациям сети особенно заинтересованы в отсутствии негативной информации, которая может обусловить предъявление большего объема облигаций к выкупу.

3. Сведения о срыве продаж сети

Появление информации о возможной продаже сети, а затем распространение сведений об отказе покупателя или срыве переговоров может быть связано с результатами юридического (Due Diligences) или экономического анализа положения сети. Срыв продажи, особенно перед периодом погашения облигаций, возврата кредитов и т. д. часто толкает руководство сети на злоупотребление более сильным, по сравнению с поставщиками,

положением, что выражается в просрочках оплаты товара или в отказе от его оплаты.

4. Выявление связи с другим бизнесом, имеющим проблемы

Этот сигнал важен, когда проблемы одного направления могут решаться за счет другого. Например, возможно, именно такая ситуация была с сетью «Банана-мама» и «Эльдорадо». Напомним, что последней сети были предъявлены налоговые претензии более чем на 15 млрд. рублей, а затем усугубились долговые проблемы.

АЛГОРИТМ РАЗРАБОТКИ ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГА

Когда выявлена необходимость взыскания и оценены риски, необходимо спланировать процесс взыскания. Предлагаем использовать для этого специальный алгоритм планирования взыскания.

Первая стадия — расширение представления о проблемной ситуации за счет исследования систем, в которые включен должник

Расширение видения долговой проблемы предполагает нахождение связей должника с различными лицами. Важно обращать внимание не только на юридические, формальные связи, но и на информационные, экономические, управлен-

ческие. К примеру, часто внутри холдинга организации юридически самостоятельны и не отвечают по долгам друг друга, но они связаны экономически и информационно. Поэтому угроза репутации одной из компаний холдинга (которую создает кредитор, используя PR-сопровождение процедуры взыскания) воспринимается серьезно руководством всей группы компаний, а не только самим должником.

Как показывает практика, ключевыми точками информационного воздействия на должника могут являться: государственные органы, поставщики и клиенты должника, профессиональные объединения, членом которых он является. В последнее время становится достаточно эффективной угроза исключения организации из Торгово-промышленной палаты за несоблюдение норм деловой этики, при этом угроза должна быть подкреплена еще и информационным освещением этого процесса. С физическими лицами часто эффективно оказывается воздействие на родственников, деловых партнеров и т.д. Стоит выделять не одну, а сразу несколько ключевых точек, и эффективным способом для этого может быть «мозговой штурм», когда Вы сначала, не критикуя, придумываете как можно больше вариантов, а затем отбираете из них полезные.

Таким образом, исследуя круг лиц, с которым связан должник, мы решаем сразу две задачи. Во-первых, определяем саму возможность взыскания долга (за счет воздействия на ключевые точки — свя-

зи). А во-вторых, решаем, как мотивировать должника вернуть долг.

Вторая стадия — моделирование поведения должника

Важно смоделировать какие именно действия потребуются от должника и связанных с ним лиц, на которых Вы воздействуете, чтобы Вам вернули долг. Это достаточно просто, когда основная задача лишь мотивировать должника к возврату денежных средств. Проблема усложняется, когда Вы ищите для должника возможность вернуть денежные средства. По сути, часто речь может идти о создании цепочки зачетов, которые использовались для решения проблемы неплатежей в 90-е годы.

Если у должника нет реальной возможности погасить задолженность, то часто приходится выстраивать достаточно сложные схемы. Актуальным может оказаться нахождение покупателей, заинтересованных в активах должника или желающих приобрести права требования к нему. Естественно, предлагаемые должнику схемы должны быть экономически обоснованными и не выходить за рамки требований законодательства. В моей практике был случай, когда клиент обратился за взысканием задолженности с организации, которая была в процессе банкротства. В такой ситуации для того, чтобы получить деньги, моему клиенту пришлось обойти других кредиторов, а это незаконно (ст. 195 УК РФ). Тем не менее я нашел ключевые точки и сформулировал сообщения для законного воздействия на учредителя этой

фирмы.

Моделирование поведения должника также очень важно для обеспечения безопасности взыскания. Если возникает возможность каких-либо опасных ответных действий (подача ложного заявления о вымогательстве, использование административного ресурса, угрозы и т. д.), то надо подготовиться к обороне. Часто лучшим средством защиты выступает информационное освещение хода взыскания, в рамках которого любое противодействие может быть предъявлено общественности или определенным ключевым лицам.

Третья стадия — использование обратной логики взыскания

Если поведение должника смоделировано, то можно желаемое (возврат денег) представить как последствие и понять какие действия, события могут стать причинами такого поведения. Естественно, что чем лучше знаете систему, в которой действуют те, на кого Вы воздействуете, и их личные особенности, тем эффективнее будет воздействие.

Эта стадия особо важна для работы с мотивацией, т.к. на основе обратной логики разрабатывается система угроз, которые стимулирую должника к возврату долга. При этом угрозы оцениваются и с точки зрения эффективности, и с точки зрения правовых границ возможного поведения.

Угрозы — это всегда информационное воздействие, даже когда происходит демонстрация возможных неблагоприятных последствий в виде, например, визита «приста-

вов в грязных сапогах». Содержание угроз в зависимости от причин уверенности должника в невозможности взыскания может быть следующим:

- описание возможности распространения информации о наличии задолженности, ходе взыскания и его последствиях по ключевым точкам. Для соблюдения требований закона (ст. 129 УК РФ «Клевета» и т.д.) необходимо распространять только соответствующую действительности информацию.

- представление последствий юридического воздействия (часто подкрепленного PR-сопровождением, чтобы применялись сложные и «мертвые» правовые нормы — ст. 177 УК РФ «Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности», ст. 171 УК РФ «Незаконное предпринимательство» и т.д.).

На основе обратной логики создается программа взыскания, которая включает в себя применяемые в разной последовательности угрозы, предполагаемые схемы решения долговой проблемы и консультации для должника. В программе взыскания обычно можно выделить два больших блока: информационный (PR) и юридический. При этом юридический, раз речь идет о сложных долгах, связан с применением редко используемых норм (ст. 177 УК РФ и т.д.).

Применение описанного алгоритма показало свою эффективность в условиях современного кризиса.





На вопрос отвечает
Роман РЕЧКИН,
партнер, начальник отдела
правовых споров Агентства
юридической безопасности
ИНТЕЛЛЕКТ-С.

БАНКИ И ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Отвечаем на самые популярные вопросы клиентов и СМИ, которые ежедневно поступают в офис ИНТЕЛЛЕКТ-С

В ситуации финансового кризиса большинство российских банков попали в тяжелое положение, которое существенно обострилось из-за того, что напуганные вкладчики начали массово снимать деньги со счетов. В результате банки были вынуждены прибегать к непопулярным мерам, в частности, к введению лимитов на снятие денег с банковских счетов и «заградительных» комиссий за досрочное расторжение клиентами договоров банковского вклада, к задержкам и приостановкам платежей по платежным поручениям клиентов. Некоторые банки заявили об изменении процентных ставок по уже выданным кредитам.

Соответствует ли требованиям закона подобные меры банков? Как клиенту банка защитить и отстаивать свои интересы? И, наконец, как будут развиваться события, если банк не выдержит испытания финансовым кризисом?

1. Законны ли лимиты на выдачу наличных денежных средств?

Банк вправе устанавливать лимиты на единовременную выдачу наличных денег по договору банковского вклада или банковского счета. Законодательство (в частности, Положение ЦБ РФ № 14-П о правилах организации наличного денежного обращения на территории РФ) прямо предусматривает право банка устанавливать периодичность выдачи наличных денежных средств со счета организации. Сроки выдачи наличных денежных средств клиентам определяются в договоре с банком.

Порядок и размер выдачи наличных денежных средств физическим лицам, в том числе, по карточным счетам, также устанавливается договором с банком. Обычно такой договор предусматривает право банка устанавливать лимит по единовременной выдаче денег.

Это право банка обусловлено экономической необходимостью, поскольку при выдаче наличных денег без ограничений по объему у банка может просто не хватить наличных денежных средств в кассе.

2. Законны ли «заградительные» комиссии за

досрочное расторжение договоров банковского вклада?

Принципиально другая ситуация возникает в случае, если клиент расторгает договор банковского вклада или банковского счета. В этом случае банк должен единовременно выдать клиенту остаток денежных средств на счете (вкладе) либо по указанию клиента перечислить этот остаток на другой счет не позднее семи дней после получения соответствующего письменного заявления клиента (п. 3 ст. 859 Гражданского кодекса РФ).

«Заградительные» комиссии на досрочное изъятие средств со срочных вкладов физических лиц при расторжении договора, безусловно, незаконны. Это связано с тем, что расторжение договора банковского вклада (счета) – это безусловное право клиента (п. 1 ст. 859 Гражданского кодекса РФ). Неустойка (пеня, штраф) – это мера ответственности, которая может быть установлена за неисполнение обязательства, но не за реализацию клиентом своего права. Поэтому любые «заградительные» удержания банком из причитающихся клиенту денежных средств незаконны и могут быть оспорены в контролирую-

щих органах (ГУ ЦБ РФ по Свердловской области, Территориальным управлением Роспотребнадзора или в прокуратуре) либо в суде.

3. Законно ли изменение процентных ставок по выданным кредитам?

Ставки по кредитам могут быть изменены только в случаях, установленном законом или договором.

В отношении кредитов для физических лиц банк не имеет право в одностороннем порядке изменять ставки по уже заключенным кредитным договорам. Это запрещено законом, есть соответствующее постановление Конституционного суда РФ. Банк может только предложить клиенту подписать дополнительное соглашение об изменении условий договора. Поэтому заемщикам всего лишь не надо соглашаться на подписание дополнительных соглашений и следить за своей платежной дисциплиной. А если будут высказываться угрозы, что банк все равно увеличит ставку и будет требовать досрочного возврата кредита, то можно обратиться с заявлением в Роспотребнадзор или прокуратуру по факту нарушения банком закона о банковской деятельности.

В отношении кредит-

ных договоров с юридическими лицами возможно изменение процентных ставок банком в одностороннем порядке, но при условии, что такое право банка предусмотрено в договоре. На практике в кредитных договорах обычно прописано право банка увеличить процентную ставку при изменении уровня цен, ставки ЦБ РФ, роста инфляции и т. д. Арбитражные суды, рассматривая споры по кредитным договорам, признают правомерность увеличения процентной ставки, если банку удастся доказать наличие объективных причин для этого. Кроме того, банк должен обосновать соразмерность увеличения ставки изменениям объективной ситуации на рынке.

4. Смогут ли клиенты банка получить деньги, размещенные на банковских счетах, в случае его банкротства?

При банкротстве банка вкладчики – физические лица получают 100-процентное возмещение суммы их вкладов, но не более 700 000 руб. Выплаты производит Агентство по страхованию вкладов – государственная корпорация, осуществляющая обязательное страхование вкладов физических лиц.

Если вклад больше 700

000 руб., то сумма, оставшаяся после выплаты АСВ, будет выплачиваться из активов банка в процессе банкротства. Это же произойдет и с обязательствами банка перед юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Банкротство происходит в несколько этапов. Сначала должны появиться формальные основания для инициирования процедуры банкротства, а именно признаки банкротства банка. Признаком банкротства кредитной организации является неисполнение денежных обязательств перед кредиторами в течение 14 дней при наличии соответствующего решения суда. Наличие признаков банкротства является основанием для подачи в арбитражный суд заявления о банкротстве. Заявление подается любым кредитором банка либо самим банком. При этом банкротство кредитной организации возможно только после отзыва у нее лицензии на совершение банковских операций.

Далее в банк решением Центрального банка РФ может быть назначена временная администра-

ция, которая проводит анализ финансового состояния банковской организации и представляет суду и кредиторам отчет о том, существует ли реальная неспособность банка погасить долги в принципе или это «технический дефолт» (временное отсутствие денег). Если банк действительно не способен удовлетворить требования кредиторов, судом принимается решение о конкурсном производстве — реализации активов должника. Анализируются все его активы, выставляются на торги и продаются. Активы банка — это дебиторская задолженность, объекты недвижимости и т. д.

Вырученные от продажи активов деньги возвращаются кредиторам в следующем порядке. Вкладчики включаются в реестр кредиторов, который формируется в процессе банкротства. Все деньги, которые будут выручены от реализации активов, идут на погашение требований кредиторов, включенных в реестр, пропорционально этим требованиям. После окончания конкурсного производства организация

ликвидируется. Ее долги перед кредиторами, не погашенные за счет выручки от реализации активов, также аннулируются.

Само конкурсное производство в среднем длится год-полтора.

Ситуация, когда активов банка может не хватить для оплаты всех долгов перед клиентами вполне вероятна, ведь банкротство — это по определению ситуация, когда активов банка не достаточно, чтобы расплатиться со всеми кредиторами.

Между тем, законодательство РФ предусматривает возможность требовать погашения долга и от руководства банка при условии, что активов кредитной организации не хватит на оплату долгов перед всеми вкладчиками и другими кредиторами.

В частности, российскими арбитражными судами уже рассматривались дела о привлечении в гражданско-правовой ответственности руководства банка за действия, приведшие к его банкротству. Арбитражный суд, рассматривая дело о банкротстве одного из московских банков, привлек к субсидиарной ответственности по

долгам банка двух бывших председателей правления банка и одного заместителя председателя правления банка. Фактически это означает, что в случае банкротства банка и недостаточности его активов для погашения долгов перед кредиторами, к материальной ответственности привлекаются субсидиарные должники (должностные лица, по вине которых произошло банкротство банка). В рассматриваемом случае по решению членов правления московский банк приобрел 16 векселей на общую сумму 2 873 880 055 руб. Судом было установлено, что руководство банка приняло решение о покупке векселей, несмотря на то, что векселедателями не имели необходимого имущества для обеспечения своих обязательств по векселям и финансово-хозяйственную деятельность совершения этих сделок возникла недостаточность активов банка, приведшая в последующем к его банкротству. Решение арбитражного суда было оставлено в силе судами апелляционной и кассационной инстанций, а также Высшим арбитражным судом РФ.



ИНТЕЛЛЕКТ-С
Группа правовых компаний

Группа правовых компаний
ИНТЕЛЛЕКТ-С

- Агентство юридической безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С
- Коллекторское агентство ИНТЕЛЛЕКТ-С
- Юридическая фирма REGISTRIRUEM.COM
- Некоммерческое партнерство «ЮрКлуб»

Действительный член
Российской правовой палаты

Основана в 2000 году
www.intellectpro.ru,
www.intellecs.ru

8 консалтинговых практик, выделенных в структуре ИНТЕЛЛЕКТ-С

- Отдел правовых споров
- Отдел абонентского юридического обслуживания
- Отдел защиты интеллектуальной собственности
- Отдел правовой защиты недвижимости
- Отдел внешнеэкономической деятельности и международного частного права
- Отдел коллекторских услуг
- Отдел регистрации
- Отдел бухгалтерского учета и аудита

7 офисов в 4 городах России ИНТЕЛЛЕКТ-С

- 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.
- Консультационный центр в банке
«Северная казна»: ул. Горького, 17,
ЦУМБ. Тел. (343) 217-46-76
- Отдел ВЭД и МЧП,
ул. К. Либкнехта, 22, оф. 416
(с 15 января 2009 г.)
Эл. почта mail@intellectpro.ru

- Пермь, ул. Большевикская, 59.
Тел. (342) 246-90-08, 233-56-51.
Эл. почта perm@intellects.ru

- Нижний Новгород, ул. Костина, 3,
оф. 501. Тел. (810) 410-46-86.
Эл. Почта amaslov@intellects.ru

- Нижний Тагил,
Черноисточинское шоссе, 58а, оф. 7.
Тел.: (3435) 46-76-84, 32-82-65, 32-67-31.
Эл. почта mail@intellectpro.ru

ИНТЕЛЛЕКТ-ПРЕСС

Корпоративная газета
Группы правовых компаний
ИНТЕЛЛЕКТ-С

Издается с 2005 года.
Тираж 999 экз.

Адрес редакции: Екатеринбург, ул.
Студенческая, 24
Тел.: (343) 369-12-22, 369-20-00
Главный редактор
Анастасия Махнёва,
эл. почта mahneva@intellectpro.ru
Редакционный совет: Анастасия
Махнёва, Евгений Шестаков
Дизайн, верстка: Светлана Стихач,
эл. почта stihach@mail.ru

© ЗАО Агентство юридической
безопасности ИНТЕЛЛЕКТ-С, 2008.
Использование материалов газеты
возможно только с согласия
правообладателя.

Агентство юридической безопасности


ИНТЕЛЛЕКТ-С

ПРЕДСТАВЛЯЕТ

**ИНТЕЛЛИГЕНТНОЕ
ВЗЫСКАНИЕ
ДОЛГОВ***



**SOFT
COLLECTION**

DO NOT



ENTER

**HARD
COLLECTION**



**WRONG
WAY**

*Без причинения вреда
деловой репутации кредитора

www.3692000.ru