

Как работать с юристом

(для руководителей и менеджеров высшего звена)

Два человека на воздушном шаре заблудились в тумане. Вдруг видят, на вершине холма стоит какой-то субъект. Они ему кричат:

— Скажите, где мы?

Он подумал и ответил:

— Вы — на воздушном шаре.

И в этот момент ветер унес их опять в туман. И один несчастный аэронавт говорит другому:

— Я думаю, это был адвокат. Во-первых, перед тем, как ответить, он подумал. Во-вторых, его ответ абсолютно точен. Ну в в-третьих, его ответ никому не нужен.

Печальный анекдот, отражающий реалии нашей жизни.

Эти заметки вызваны желанием сделать так, чтобы поводов рассказывать анекдот, вынесенный в эпиграф, было поменьше.

Для начала хочу рассказать маленькую поучительную историю.

Продаётся объект коммерческой недвижимости в центре Петербурга. Покупателя устраивает объект и заявленная цена. И вот решительный день — продавец и покупатель наконец встречаются лично для окончательного согласования условий договора. И оба приходят на встречу со своими юристами. *(К слову, значимость роли юристов при сделках с недвижимостью сильно преувеличена (понятно, кем). Отчуждение недвижимости — одна из самых простых в техническом смысле сделок, как и любая разовая сделка. Недаром в ходу выражение «юридическое сопровождение сделки». А если попросить это «сопровождение» расшифровать, в ответ будет что-то невнятное типа проверки документов).* Естественно, изначально желания сторон были взаимоисключающие: «утром стулья — вечером деньги» против «вечером деньги — утром стулья». Но, в тоже время, хватало ума не настаивать на категорическом императиве.

Всё обсудили, осталось определить порядок расчётов. И покупатель высказывает предложение: 30% при подаче документов на регистрацию, остальное — в тот же срок на безотзывной безакцептный аккредитив. И началось... Юрист покупателя с напором, граничащим с оскорбительностью, заявила, что интересы её работодателя будут ущемлены, так как он выплатит аванс, а регистрации перехода права может не произойти. Поэтому все деньги надо выплачивать после регистрации перехода права. *(И никто не задался вопросом, для чего она здесь присутствует, ведь её задача как раз и состоит в том, чтобы обеспечить законность и надёжность сделки).* И тут вступил с таким же напором юрист продавца. Обращаясь к своему доверителю, он закричал, что, мол, говорил же я вам, что никаких процентов, пусть выплачивают всю сумму сразу по подписании договора, иначе обманут.

В начавшейся перебранке юристов стороны участвовали исключительно в роли зритель, с восхищением внимая «ревнителям» их интересов. Которые защищали только свои гонорарные интересы, а вот интересы доверителей — продать и, соответственно, купить объект — как раз и игнорировали. И это, кстати, не какое-то негодяйство юристов, а закономерный результат неумения с ними работать.

Сделка не состоялась. В результате пострадали обе стороны — покупатель приобрёл

другое здание, менее его устраивающее по ряду параметров, сильно позже и дороже. Продавец, опираясь на требования к сделке своего юриста, продал здание на семь месяцев позже и на четверть миллиона евро дешевле, хотя за этот период цена недвижимости заметно возросла. Зато он получил все деньги вперёд... .

Завершая рассказ, зададимся вопросом — а как должен был поступить покупатель, услышав предложение (кстати, вполне приемлемое)? Он должен был задать юристу вопрос о том, что произойдёт, если сделка не будет доведена до конца по вине продавца? Как вернуть деньги и возместить убытки, связанные с отвлечением средств? И получить ответ о действиях, прогнозируемых результатах и сроках. После чего самостоятельно оценить услышанное. И принять решение. Так как вопросы такого рода относятся к исключительной компетенции руководителя, а не юриста или любого другого советника.

Это был рассказ о том, как не надо работать с юристом. А как же надо?

I. Варианты организации взаимодействия

Прежде всего хочется сказать несколько слов о характере отношений — постоянное или разовое обслуживание. Скажу буквально несколько слов о плюсах и минусах каждого варианта. (Не будем касаться случаев, когда потребность в услугах юриста возникает раз в год; правда, зачастую это свидетельствует о предпринимательской неподготовленности руководителя бизнеса — он просто не видит уязвимости, где ему требуется квалифицированная консультация или иная поддержка).

При постоянном обслуживании юрист (группа юристов — юридическая компания, например) глубоко входит в деятельность заказчика, проникается его интересами, взаимодействие становится более гибким. И ещё один важный аспект — юристу, находящемуся внутри ситуации, проще и легче предотвращать судебные тяжбы, чем тратить время и силы в судах. А работа компании с минимумом судебных разбирательств способствует успехам при ведении дела.

При разовом обращении нельзя требовать от юриста ничего, выходящего за формализованные рамки его профессии. В то же время, есть возможность дозировать передаваемую ему информацию о деятельности компании. Последнее способствует обеспечению экономической безопасности бизнеса.

Предложение на рынке юридических услуг широко и разнообразно — юристы, идущие в штат (юрисконсульты самостоятельные и в юридических отделах), адвокаты, фрилансеры (юристы, работающие сами по себе, оказывающие услуги путём заключения разовых договоров или принимаемые на работу по совместительству во множество компаний), юридические компании. Оговорюсь сразу, я представляю юридическую компанию, однако приложу все усилия, чтобы быть объективным.

Крупное предприятие, ведущее сложную многоплановую деятельность, имеет в своём составе, как правило, юридическую службу. Эта служба (юрисконсульт или юридический отдел) тесно вплетена в общую структуру бизнеса, в установленные вертикальные и горизонтальные связи. Здесь всё понятно и логично. (Бывают, кстати, и нестандартные схемы. Так, наша компания работает на постоянной основе с холдингом общероссийского значения, имеющим разветвлённую и многоуровневую собственную юридическую службу. А с нашим Бюро заключён договор на оказание определённых услуг на определённых территориях).

В остальных случаях иметь в штате юрисконсульта можно при соблюдении одновременно двух условий — гарантированной занятости **юридической** работой полный рабочий день и устраивающей его оплатой труда. Сразу предупреждаю — попытки загрузить юриста дополнительными обязанностями, например, ведением кадрового делопроизводства, не увенчаются успехом **никогда**. Исключение — субъект настолько профессионально ничтожный, что даже сам это осознаёт. А вам такой нужен?

И ещё одно важное замечание. Серьёзный специалист-правовед не пойдёт работать

юрисконсультот хотя бы потому, что это помешает ему действовать в круге его интересов как профессиональных, так и сопутствующих. И, пожалуй, ни за какую реальную зарплату. А другие... Юристы, которые готовы работать за пятьсот долларов в месяц, имеют следующие особенности:

- маленький или никакой опыт работы;
- как правило, это молодые люди в возрасте 21–24 года, для которых работа в данной компании лишь ступенька в начинающейся карьере;
- по прошествии года работник потребует повышения заработной платы или покинет компанию (проверенная годами практика для таких специалистов).

Необходимо иметь в виду и то, что штатный юрист при возникновении незнакомых ему ситуаций будет учиться на своих и/или работодателя ошибках. Не хочется говорить о том, что молодой, не имеющий положения в обществе, человек может нарушить коммерческую и служебную тайну, перейти к конкурентам.

Адвокат (мы говорим о цивилистах) представляет собой юриста, обычно на достойном уровне ориентирующегося в гражданском и арбитражном процессах, разбирающегося в определённых аспектах права. (А в каких именно — известно только ему). И надо учитывать, что гонорар адвоката складывается обычно из платы за собственно труд и бонуса за выигрыш. Скажите, что, кроме совести, может ему помешать втягивать клиента в заведомо безнадёжную тяжбу для получения вознаграждения?

Что касается фрилансера, то к нему относится всё, что можно сказать об адвокате, с одной важной поправкой: с адвоката, пусть и теоретически, можно спросить, а с фрилансера же — ни при каких обстоятельствах. Фрилансеры (те из них, во всяком случае, что мне встречались, за одним единственным исключением) — это обычно неудачники, неспособные ни вступить в коллегии адвокатов, ни организовать своё дело, ни найти достойную работу.

В отношении юридической компании можно сказать, что она, как правило, обладает богатым совокупным опытом работы, имеет юристов, которые специализируются в различных областях права, что позволяет оперативно решить практически любые проблемы заказчика. Юридическая компания имеет своё лицо и имя, известное в определённых кругах, потеря этого лица чревата весьма печальными последствиями.

Юридическая компания никогда не бросит своего клиента из-за финансовых проблем и его несогласия на повышение стоимости услуг, а постарается найти компромиссное решение. Тем более, она никогда не нарушит коммерческую тайну и не перейдёт к конкурентам, такие действия для нее — конец бизнеса.

И, наконец, юридическая компания никогда не болеет, не уходит в отпуск и не увольняется, она всегда на работе, даже если заказчик её не видит.

При работе с юридической компанией есть одна существенная, но решаемая при грамотном подходе проблема, — сбой в работе компании может отразиться на заказчике.

II. Границы возможного

Услуги в области права можно с долей условности разделить на собственно юридические услуги и правовой консалтинг. Хочется обратить внимание, что большинство предлагаемых услуг правового консалтинга представляют собой обычные юридические услуги. Делается это, думаю, по одной из двух причин: или для надувания щёк, или из-за непонимания сути, да и звучит красиво.

Различие между **юридическими услугами** и **правовым консалтингом** можно определить так: юридические услуги воздействуют на сложившуюся или складывающуюся ситуацию; направленность их действия вперед обусловлена целью завершения этих ситуаций. Иными словами, юридические услуги обслуживают *текущую, тактическую по сути своей, деятельность предпринимателя*. Услуги в рамках правового консалтинга обслуживают или

стратегическую деятельность, или иные действия, в силу своей *особой значимости также носящие стратегический характер*. Еще необходимо добавить, что хотя правовой консалтинг и основан на юриспруденции, он носит во многом пограничный характер: услуги оказываются **на стыке права и иных областей знаний. И при наличии у оказывающего услугу предпринимательского опыта.**

Юридические услуги

Назначением юридических услуг является правовое сопровождение бизнеса, обеспечение его юридической безопасности.

В основном юридические услуги оказываются по линии коммерческого права. Коммерческое право это сделки и договоры, покупка и сбыт, аренда и безвозмездное пользование, кредит и заем, обязательства и ответственность и все остальное. Вместе с тем, отдельные стороны деятельности предприятия регулируются и иными юридическими инструментами. Для нормальной деятельности компании необходимо умелое и своевременное применение и норм налогового, таможенного, корпоративного, трудового, земельного и других отраслей права, знание судебной и административной практики.

С определенной мерой условности юридические услуги можно разбить на три взаимосвязанных блока:

1. Обычная юридическая практика

В ее состав входят составление документов, регулирующих внутреннюю деятельность предприятия; договорная работа, то есть составление проектов договоров, улаживание разногласий при их заключении; консультации по правовым (включая налоговые, трудовые и корпоративные) и организационным вопросам; совместная с финансовыми службами работа с кредиторской и дебиторской задолженностями.

Сюда же относятся составление исковых заявлений и претензий, отзывов и ответов на них и другая обычная юридическая работа.

2. Прочие юридические услуги

В их состав входят, в частности, правовая экспертиза документов и ситуаций; юридический тренинг уполномоченного персонала; подбор нормативных материалов; оценка вариантов развития юридических ситуаций, юридическая поддержка кредитной политики.

В их состав входят также работа в рамках исполнительного производства; действия в ситуации банкротства (как со стороны должника, так и со стороны кредитора); сопровождение операций с недвижимостью до получения правоустанавливающих документов одной стороной и соответствующего возмещения другой и многое другое.

3. Представительские услуги

В их состав входят защита интересов в органах власти и управления (в том числе налоговых, регистрирующих, лицензирующих, надзирающих и прочих); участие в переговорах (в том числе с контрагентами, налоговыми органами, банками).

В состав этих услуг входит и совершение юридически значимых действий по договорам поручения, особенно представительство и защита интересов в судах.

Правовой консалтинг

Назначением правового консалтинга является развитие бизнеса. Как уже говорилось, услуги правового консалтинга носят междисциплинарный характер, опираясь на юридическую составляющую.

Перечислить все возможные направления правового консалтинга вряд ли возможно, но наиболее востребованы следующие:

1. Бизнес-операции

Разработка и принятие стратегических решений, в том числе разработка схем сделок и их сопровождение и/или реализация; разработка и/или организация бизнес-структуры (создание, реорганизация и ликвидация субъектов хозяйствования, установление связей между ними и тому подобное).

К бизнес-операциям относятся и продажа или покупка действующего бизнеса, а также выбор налогового режима и другое.

2. Защита и обеспечение бизнеса

В состав услуг по защите бизнеса входят мероприятия (в том числе профилактические), обеспечивающие безопасность от недобросовестной конкуренции; от внутренних регрессивных мотиваций и от регрессивных действий неэффективного партнера и т.д. В состав этих услуг входит и разработка и внедрение мероприятий, направленных на сохранение коммерческой тайны.

В состав услуг по обеспечению бизнеса входит сбор и оценка разного рода информации, например, проверка добросовестности контрагента. В состав услуг входят также поиск и выявление имущества должника и другие подобные мероприятия.

Что можно требовать и чего нельзя ожидать

Составляющие любой бизнес-ситуации можно разделить на документированные и не документированные (телефонные звонки, устные обязательства и тому подобное). Так вот, юрист способен действовать только в документированной части.

Юрист при самом общем подходе может и должен: дать консультацию по правовой составляющей конкретного вопроса; описать правовые последствия тех или иных действий; подготовить претензию и исковое заявление либо ответ на них.

При работе по заключению договоров юрист должен их проанализировать, в первую очередь, с точки зрения защиты интересов своей стороны при нарушении договора контрагентом. Сюда входит, в числе прочего, простота и однозначность доказывания факта нарушения, правомерности собственных действий и адекватности своих требований объективным обстоятельствам дела. Во многих случаях неплохо, когда юрист правовыми методами проверяет сам факт существования контрагента и полномочия лица, ставящего свою подпись под договором.

При работе по сопровождению договора юрист должен обеспечить надлежащее документирование всех значимых действий (этапы, отгрузка, приёмка, движение денежных средств и так далее). Юрист должен также отслеживать (требовать сведения от соответствующих служб) нарушения сроков и других условий договора и незамедлительно на них реагировать — при нарушениях со стороны контрагента принимать самостоятельно меры в пределах своей компетенции и ставить в известность руководство компании, при нарушениях со стороны работников самой компании-заказчика докладывать о факте с указанием возможных неблагоприятных последствий.

При работе с кадровыми службами юрист должен контролировать соответствие закону номенклатуры и качества документов, принимать непосредственное участие в разработке трудовых договоров, должностных инструкций и тому подобного.

В возможности юриста входит и обучение основам права некоторых категорий персонала, в первую очередь работников коммерческих подразделений, это приводит к заметному повышению качества договорной работы. Должен заметить, что необходимость такого обучения иногда встречает непонимание со стороны недалёковидных руководителей, мы, мол, не юристы. Им не приходит в голову, что, например, договор купли-продажи является результатом совокупности норм права, а, например, колбасу в магазине они покупают, как ни странно, без консультации с юристом. И также без консультации заключают и договор хранения, сдавая пальто в гардероб ресторана.

И несколько слов о представительских услугах. Недопустим, за исключением редчайших случаев, карт-бланш. Всегда должны указываться максимально конкретизированные цели, должен быть определён круг вопросов, по которым юрист вправе принимать решение. В идеале всё это должно найти отражение в доверенности.

А вот что касается вопросов, отнесённых мною к правовому консалтингу, то требовать их решения от юриста нельзя ни при каких обстоятельствах (**одно-единственное исключение — руководители юридических компаний, они не только юристы, но и предприниматели, им свойственен соответствующий способ мышления**). Всё, о чем сейчас идёт речь, это бизнес-ситуации, а не юридические, экономические и прочее. И оценивать их, планировать и решать должен человек, осознающий ответственность, обладающий предпри-

нимательским мышлением, имеющий опыт разрешать именно бизнес-ситуации. Это не значит, что не надо прибегать к услугам специалистов, надо просто ставить перед ними вопросы в пределах их компетенции. Следующий ниже пример я уже приводил в публикациях, но больно уж случай характерный.

У компания три консервных завода в трёх субъектах Федерации. И в течение недели на всех заводах появляются незваные гости – на одном налоговики, на другом прокуратура, на третьем ОБЭП.

По ходу действия доброхоты донесли до работников милиции известие о наличии на складе набора консервов, сочтённого ими по некоторым признакам контрафактным, хотя он таковым заведомо не был. Естественно, при обыске всё это было обнаружено и изъято. Рьяно взявшись за дело, юристы через суд три из четырёх протоколов обыска опорочили из-за других процессуальных нарушений. И имели надежду поколебать и четвёртый. И это при том, что законность нахождения продукции на складе доказывалась сразу и безупречно! И зачем, кто ответит, тратился человеческий, временной и финансовый ресурс (которых так не хватает в острых ситуациях)?

Нередки, увы, случаи, когда юристами, опирающимися на теоретические знания (о проходимцах речь не идёт), услуги такого рода навязываются достаточно агрессивно, владение терминологией впечатляет, обещания соответствуют ожиданиям... Но зададимся вопросом, будем ли мы учиться вождению автомобиля у человека, блестяще владеющего теорией вождения со всеми тонкостями, но вот водить-то автомобиль не умеющего? Вспомним (немножко не в тему) старую шутку — если ты такой умный, почему ты такой бедный?

III. Текущее взаимодействие

В основе взаимодействия с юристом лежит принцип постановки задач. Иначе говоря, перед юристом надо ставить задачи; это, помимо прочего, даст возможность контролировать исполнение. Ни в коем случае нельзя позволить ему определять свои действия самому, выражения типа «не говорить же ему каждый раз о визите в бухгалтерию за данными о задолженности» отвергаю: в постановку задач входит и совершение определённых действий с установленной периодичностью.

Важно отметить, что задача может ставиться заказчиком услуги, а может и инициироваться юристом, в последнем случае требуется особая внимательность. Маленький пример: каждый из нас видел объявления типа «возвращаем долги», кое-кто на эти объявления клевал. И в итоге получал соответствующее решения суда и исполнительный лист, но никак не реальные деньги. Потому, чаще всего, что в данной ситуации получить их было и невозможно за полным их отсутствием у должника (как и иного имущества, годного к реализации). В этом случае при постановке задачи подменялись понятия — заказчик имел в виду реальное возмещение (как вроде бы и следовало из объявления), а юрист подражался выиграть процесс, что и нашло отражение в договоре.

Для иллюстрации вспомним классику — нетленные «Посмертные записки Пиквикского клуба». Одна женщина (дамой её язык не поворачивается назвать) взыскивала с мистера Пиквика моральный вред, собираясь расплатиться с адвокатами в случае выигрыша из присуждённых сумм. И процесс выиграла. Но мистер Пиквик платить не стал, была у него такая возможность. Денег она не получила, адвокаты, в свою очередь, обратились с иском к ней, и несчастная оказалась в долговой тюрьме. Но жалеть её мы не будем.

Всё взаимодействие с юристом определяется целью, которую ставит перед собой предприниматель, а цель это одна — обеспечение правовой безупречности своих действий (всё остальное — не более, чем подцели). Это отнюдь не означает, что я призываю неукоснительно следовать юридически выверенным рекомендациям юриста — предприниматель выбирает свой путь, руководствуясь множеством меняющихся факторов, он вправе сам выбирать степень риска. Но он должен чётко представлять правовые последствия своих действий, что и даст ему возможность правильно определить ту же степень риска.

Необходимым условием успешной работы с юристом является контроль исполнения. Есть вещи, которые контролировать достаточно легко — ответы на входящие документы, составление исходящих документов в ответ на юридически значимые события и тому подобное. А как контролировать качество?

Работая по делу (а под словом «дело» будем понимать как разовую проблему, например, судебную тяжбу, так и нечто длящееся, например, ведение договорной работы или, вообще, всех дел компании), юрист обрастает неким набором документов (у адвокатов в ходу термин «досье»).

Этот набор состоит в основном из документов, так сказать, внешних, а именно: судебных актов, претензий, договоров, единиц переписки и прочего. Но, кроме того, в него входят и документы, созданные самим юристом. Их можно разделить на официальные, то есть те, которые подписываются руководителем фирмы-заказчика, другими руководителями или самим юристом по доверенности, и технологические, то есть создаваемые юристом для обеспечения его деятельности, но не имеющие правового значения — заметки, планы действий, черновики, полученные им при случае всякого рода сведения, например, координаты разных лиц и тому подобное.

Так вот, последние, неофициальные данные, могут иметь определённое, иногда и важное значение, но, как правило, о самом их существовании известно только юристу, поэтому не надо на эту тему заморачивать себе голову. А вот всё остальное должно храниться в оригиналах в самой компании. И это правило не должно знать исключений — почти невозможно представить ситуацию, когда бы юристу необходимо было бы всегда иметь при себе оригиналы каких-либо документов. Я знаю крупную строительную организацию, которая не может расстаться с потерявшим доверие адвокатом по смешной причине: организация не по своей вине втянута в сложную длительную тяжбу, связанную со сдачей элитного жилого комплекса, а все материалы по аж четырём процессам находятся у адвоката. А жёстко истребовать их руководители организации опасаются — не без оснований считают, что адвокат может сделать на прощанье такое... . А вся ситуация сложилась так из-за того, что руководство организации изначально на подсознательном уровне было убеждено в том, что адвокат является носителем каких-то особых высших знаний, и вникать в его работу, контролировать её, они не могут по определению. Можно подумать, что увидев красный сигнал светофора, они звонят юристу — ведь Правила дорожного движения представляет собой правовой акт!

Юриспруденция относится к гуманитарным наукам, а это значит, что понимать её правила может и должен любой грамотный человек. А водораздел между юристом и просто культурным образованным человеком проходит по совершенно определённой линии: юрист понимает логику и структуру права, он, кроме того, ищет нужные материалы целенаправленно, с минимальными временными затратами (так, во всяком случае, должно быть). Давайте примем за постулат, что законы пишутся не для юристов, каждая группа нормативных актов написана языком, понятным той группе лиц, к которым они обращены. Иными словами, предпринимателю доступно понимание хотя бы общих принципов коммерческого, налогового и хозяйственного права, то есть он может и должен понимать и оценивать то, что ему должен сделать юрист. Например, пришло определение суда о назначении дела по иску контрагента. Что обычно происходит? Оно передаётся юристу, и он идёт в суд. А на самом деле он должен составить справку, в которой указать значимые обстоятельства, свои аргументы и недостатки позиции представляемой организации, мнение об аргументах оппонента и тактику проведения судебного заседания (включая свои вопросы и прогнозируемые ответы). И качество работы юриста сразу будет видно из сопоставления этой справки и содержания судебного акта (замечу, что проигрыш не свидетельствует однозначно о плохой работе, как и выигрыш о хорошей).

Пренебрежение изложенным можно проиллюстрировать маленьким примером.

Организация является ответчиком на кругленькую сумму в тринадцать миллионов рублей. Иск «кривой», основной ответчик в сговоре с истцом, и некоторые основания к удовлетворению иска были в связи с этим обстоятельством были. Понятно, что предста-

вители истца и основного ответчика от контактов уклонялись, можно сказать, скрывались, в силу чего пропустили судебное заседание. А поскольку по месту регистрации юридических лиц они отсутствовали, то не пришли и на следующее заседание. И суд должен был дело рассмотреть в их отсутствие, если на этом настаивает явившийся ответчик, или, если он не настаивает, оставить дело без рассмотрения, что не лишает истца права снова идти в суд с тем же иском. Рассмотрение дела при этих обстоятельствах однозначно вело к выигрышу упомянутой организации, но адвокат на рассмотрении дела не настаивал... До этого он был замечен в контактах с представителями истца и основного ответчика. И именно с ним не может расстаться крупная строительная компания, упомянутая выше.

В общем и целом качество работы юриста проверяется сопоставлением декларируемых ожиданий достигнутому результату. А для этого, повторяю, надо предлагать юристу отражать свои мысли на бумаге. В том числе по результатам работы за месяц, в виде письменного отчета, если речь идет, например, об обычной юридической практике, ведь это дает возможность в любой момент восстановить хронологию событий по определенным делам или обстоятельствам.

И ещё один важный момент определения качества, правда, только для тех случаев, когда организация основывает свою позицию исключительно на законных основаниях. А момент это таков — если юрист говорит, что в суд надо «занести», это означает всего лишь, что, во-первых, он просто увеличивает своё благосостояние, а во-вторых, что дело ваше, скорее всего, изначально выигрышное. Я далёк от мысли идеализировать наши суды, но поверьте, подавляющее большинство арбитражных дел по вопросам, касающимся обычной хозяйственной деятельности, решается без взяток. А там, где в этих случаях взятки даются, другая сторона и её юрист в процессе не участвуют. Вот маленький пример.

Организация заключила договор с железной дорогой о строительстве в полосе отчуждения торгового комплекса, землю даёт дорога, строит за свой счёт организация, ответственность на здание и доходы — пополам. Но на участке самострой в виде кафе-гадючника. Добром съезжать не хотят. Компаньоны идут в суд и довольно быстро выходят на решение, оно предопределено. И вот перед уходом судьи в совещательную комнату ответчик просит слова и говорит, что он признаёт иск, но просит истцов об одолжении: из их разговоров он понял, что работы начнутся в октябре, а сейчас март; он просит отсрочки до сентября, а за это сам в срок снесёт своё кафе. И истцы соглашаются, что находят отражение в судебном акте. Ответчик после этого обращается с заявлением об установлении юридического факта — права собственности на строение. Мотивация: в своё время здание законно построил некий кооператив, но документы потеряны, затем кооператив был закрыт, и все документы потеряны. Но перед ликвидацией кооператив продал здание ответчику, и документы, как вы уже догадались, потеряны. Дело попадает к другому судье, и судья... устанавливает юридический факт. Истцы, естественно, ни сном, ни духом. Ответчик получает свидетельство о собственности и продаёт здание женщине, прописанной в комнате, где прописаны ещё около двухсот душ. И когда приставы пришли исполнять выселение ООО «Мартышкин труд» и снос незаконно возведённого строения (ответчик, понятно, обещание нарушил), они увидели перед собой законно возведённое строение, принадлежащее мадемуазель Пупкиной. Незаконное решение было, естественно, с первого захода отменено (что заняло около трёх месяцев), но необходимо было ещё решить вопрос с Пупкиной... Решили. За семь месяцев.

Ещё одно место приложения сил юриста, нуждающегося в контроле — источник составления юридически значимых документов. Это могут быть законы, составные элементы предпринимательской ситуации и, наконец, ход мысли самого юриста. И ни в коем случае не интернет. Особенно это относится ко всякого рода договорам.

Договор — наиважнейший инструмент ведения дела, формальное отношение к договору недопустимо. Нельзя относиться к договору, как к бумажному обременению сделки двух уважающих друг друга персон, связанных словом.

Существуют всевозможные сборники типовых договоров, как печатные, так и электронные. Хочется предостеречь от их бездумного использования, они представляют собой более-менее беллетризованную выдержку из Гражданского кодекса и других нормативных

актов. И в этом нет вины составителей сборников — не имея перед собой конкретной ситуации, они не имеют иной возможности, как пересказать с той или иной степенью корявости содержание соответствующих статей закона.

Соотношение же закона и договора следующее: закон создает правила, которые стороны должны соблюдать, а договор описывает действия сторон, которые будут совершаться с соблюдением этих правил. Следует учесть также, что если речь идет, скажем, о договоре поставки, то необходимо учитывать не только нормы, содержащиеся в соответствующей главе второй части гражданского кодекса, но и положения о договоре, общие положения об обязательствах, раздел о сделках и другое.

Не удержаться от маленького примера.

Компания Аз собралась закупить у компании Буки некое оборудование. Договоренность достигнута на уровне давно знающих друг друга (и доверяющих друг другу) руководителей. Суть договоренности – стопроцентная предоплата, остальные условия были, видимо, слишком мелки для столь достойных персон.

Вытащили юристы из Интернета «типовой» договор, он и был подписан. А компания Аз из-за временных затруднений произвела оплату только через полгода, компания Буки тут же поставила оборудование. Вроде бы никто ни к кому претензий иметь не должен. Но у фирмы Буки сменился директор. Он провел ревизию договоров и увидел, что по одному из них (нами рассматриваемому) предоплата должна была быть произведена через десять дней после подписания договора. И штраф за нарушение этого срока – полпроцента в день. Ну и выставил штраф, равный почти что стоимости оборудования.

И компания Аз рухнула.

Суммируя, сделаем вывод — работу юриста можно и нужно контролировать, для чего требуется всего лишь знать логику и суть его намерений в каждой конкретной ситуации.

Несколько слов о доверенности. Если говорить о внесудебной доверенности, то в ней должны быть с максимальной детализацией указаны полномочия представителя, например, «подписать договор о побелке потолка десять квадратных метров первого апреля по цене 100 рублей за квадратный метр в здании КПП космодрома Байконур». Иначе говоря, в доверенности не должно быть ничего, что могло бы создать для организации незапланированные обязательства.

Что касается доверенности судебной, то сам факт её выдачи позволяет юристу право знакомиться с материалами дела, делать выписки из них, снимать копии; заявлять отводы; представлять доказательства и знакомиться с доказательствами, представленными другими лицами, участвующими в деле, до начала судебного разбирательства; участвовать в исследовании доказательств; задавать вопросы другим участникам арбитражного процесса, заявлять ходатайства, делать заявления, давать объяснения арбитражному суду, приводить свои доводы по всем возникающим в ходе рассмотрения дела вопросам; знакомиться с ходатайствами, заявленными другими лицами, возражать против ходатайств, доводов других лиц, участвующих в деле; знать о жалобах, поданных другими лицами, участвующими в деле, знать о принятых по данному делу судебных актах и получать копии судебных актов, принимаемых в виде отдельного документа.

А вот право на совершение отдельных процессуальных действий должно быть прямо оговорено в доверенности. К ним относятся такие важнейшие права, как право на подписание искового заявления и отзыва на исковое заявление, заявления об обеспечении иска, передачу дела в третейский суд, полный или частичный отказ от исковых требований и признание иска, изменение основания или предмета иска, заключение мирового соглашения и соглашения по фактическим обстоятельствам, передачу своих полномочий представителю другому лицу (передоверие), а также право на подписание заявления о пересмотре судебных актов по вновь открывшимся обстоятельствам, обжалование судебного акта арбитражного суда, получение присужденных денежных средств или иного имущества.

Выдавая доверенность, следует чётко уяснить объём полномочий, передаваемых юри-

сту, и последствия использования этих полномочий. Я вообще не представляю, зачем передавать полномочия на отказ от иска или признания иска. А почти во всех доверенностях, которые я видел, все указанные выше полномочия указаны. Иногда это приводит к тяжёлым последствиям.

Миноритарный участник общества с ограниченной ответственностью полузаконно выведен из числа участников и незаконно лишён денежного выражения доли. И подаёт соответствующий иск. Адвокат настоял на том, чтобы сам участник в суд не приходил (эта информация со слов участника). В ходе заседания адвокат провозгласил, что доказать ничего не сможет. Судья заявил, что если это означает отказ от иска, то следует в этом расписаться. Адвокат пожал плечами и ... расписался. Попытка оспорить результат в двух инстанциях успехом не увенчалась: доверенность действительна, действия совершены по доверенности, сговора не усматривается.

В заключение хочется поделиться ноу-хау — по этой методике в нашем Бюро претендент на должность проверяется на предмет наличия правового мышления. Согласитесь, до того, как контролировать качество работы, надо удостовериться, что предпосылки для качества имеются. Методика крайне проста, задаются всего два вопроса.

Первый. Законодатель установил два вида предпринимательских объединений: общество (с ограниченной ответственностью и акционерное) и товарищество (полное и командитное). Вопрос: почему, какая между ними разница? Материалами пользоваться не разрешается, вопросы задавать можно. Сразу скажу, что на этот вопрос отвечает, причём после наводящих вопросов, один человек из десяти. Это не значит, что остальные не годятся, имеет значение ход мыслей. На испытание отводится не более пятнадцати минут. С теми, кто начинает говорить о том, что в одних случаях ответственность ограниченная, а в других полная, разговор прекращается за полной профессиональной непригодностью.

Второй. Организация занимается установкой программного обеспечения на компьютеры. Вопрос: это услуга или работа? Ответ должен быть письменным и глубоко мотивированным. Разрешено пользоваться гражданским кодексом. На испытание отводится до получаса. Правильно отвечают в итоге около двух третей.

И ещё. До вопросов проходит тест на общую грамотность, замаскированный под составление развёрнутого резюме. В нём претендент должен описать себя, свои профессиональные интересы, сильные и слабые стороны, видение своего места в компании. Показавший неграмотность или корявость мысли отсекается с порога — человек, не могущий грамотно и внятно изложить свои мысли на родном языке юристом быть не может.

А что касается ответов на вопросы, то я их не назову. По первому — слушайте рассуждения, по второму — изучайте мотивировку, она должна быть понятной любому культурному человеку.

Завершить хочется словами, не помню, где услышанными: **фразу «спасение утопающих — дело рук самих утопающих» следует занести в Конституцию.**