



СЕМИНАР

«Безопасность предпринимателей в условиях кризиса.

Взгляд адвоката»

9 ДЕКАБРЯ 2015 г. Калуга

А.Н.Крохин,

адвокат, партнер Адвокатского бюро г. Москвы

"Семеняко, Гриб и партнеры"

БИЗНЕС И ПРАВО.

ПАМЯТКА ПО ТЕХНИКЕ БЕЗОПАСНОСТИ.

Эта памятка предназначена для тех предпринимателей, которые считают профессию юриста бесполезным, вредным или слишком дорогим удовольствием.

Тем, кто придерживается иной точки зрения, написанное здесь будет неинтересно: все это им «популярно объяснят» в деталях их штатные юристы или нанятые по контракту специально обученные консультанты.

Если же вы предпочитаете заниматься правовым «самолечением», полагаясь исключительно на собственные знания законодательства или судебной практики, тогда вам сюда.

Безусловно, мы не гарантируем, что наши советы позволят вам успешно преодолевать все спорные ситуации с контрагентами, работниками или компетентными государственными органами.

Но мы не сомневаемся в том, что следуя этим элементарным правилам безопасности, вы сможете уменьшить риск возникновения критических ситуаций, что называется, «на ровном месте» и уделять больше времени развитию вашего бизнеса.

Грипп или ангину, вероятно, можно вылечить исключительно по «бабушкиным рецептам». Но ведь будет куда как лучше (в том числе и для бизнеса), если удастся сэкономить и здоровье, и проведенное на постельном режиме время, соблюдая элементарные меры профилактики.

Итак, вот те самые базовые «правила игры», которые, в нашем понимании, должен знать, соблюдать и, по возможности, использовать успешный предприниматель. Большая их часть касается отношений с контрагентами и договорной работе. Отдельные правила касаются взаимоотношений с работниками и государственными органами.

Правило № 1. ВСЕГДА ПРОВЕРЯЙТЕ ПРАВОВОЙ СТАТУС, ФИНАНСОВУЮ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ И «ЧИСТОПЛОТНОСТЬ» НОВЫХ КОНТРАГЕНТОВ.

Наиболее эффективным способом обезопасить себя от «кидалова» со стороны нового партнера (в особенности, если такой партнер предлагает заманчиво выгодные условия сотрудничества) является комплексная проверка финансовой и юридической чистоты бизнеса контрагента. Разумеется, такая проверка проводится до заключения сделки, будь то банальная поставка «ножов Буша» или создание СП по нанотехнологиям.

Если же поджигает время и/или душит «жаба», вы можете выбрать тариф «экономный» и получить минимально необходимое представление о вашем возможном партнере из следующих официальных источников:

- www.egrul.nalog.ru – Ресурс на сайте Федеральной налоговой службы, на котором, заполнив несложную форму запроса, можно получить сведения о том, существует ли фирма, которую ваш контрагент «вводит в сделку» со своей стороны, не находится ли она в процессе реорганизации или ликвидации, каков ее уставный капитал, кто является ее участником (за

исключением акционерных обществ) и осуществляет функции единоличного исполнительного органа.

- www.bankrot.fedresurs.ru – Единый федеральный реестр сведений о банкротстве. Название говорит само за себя. На этом же сайте можно проверить, не находится ли ваш контрагент или руководитель его фирмы в реестре дисквалифицированных лиц (т.е. лиц, которым на временной основе запрещено осуществлять предпринимательскую деятельность или руководить коммерческими и иными организациями).
- www.fssprus.ru - Веб-портал Федеральной службы судебных приставов. На сайте предусмотрен расширенный поиск по реестру розыска исполнительных производств как в отношении физических лиц, так и в отношении организаций. Наличие вашего потенциального контрагента или его компании в этом реестре может свидетельствовать о высокой степени риска, связанного с вашим вхождением в сделку или с установлением партнерских организаций с этим предпринимателем или его фирмой.
- www.zakupki.gov.ru - на Едином веб-портале государственных и муниципальных закупок можно ознакомиться с реестром недобросовестных поставщиков, в который попадают как те, кто не исполнил или ненадлежащим образом исполнил заключенный государственный или муниципальный контракт, так и те, кто до заключения контракта предоставил о себе недостоверную информацию. И если у вашего потенциального контрагента хватило смелости обмануть (или попытаться)

обмануть государство, кто может гарантировать, что следующим обманутым не станете вы?

- www.kad.arbitr.ru - единая база данных арбитражных дел, рассмотренных или рассматриваемых Российскими государственными арбитражными судами. Набрав в поисковой строке наименование потенциального контрагента или его фирмы, вы сможете получить информацию об арбитражных делах с их участием, о причинах судебных разбирательств (неисполнение договоров, несоблюдение обязательных требований, административные нарушения в сфере предпринимательской деятельности и пр.), а также о наличии потенциального риска ухудшения финансового состояния вашего потенциального контрагента в связи с рассматриваемыми арбитражными делами с его участием.

При проверке контрагента нелишним будет запросить у него бухгалтерскую отчетность за последние 3 года с отметкой налогового органа о принятии.

Обязательно попросите контрагента предоставить вам устав (или иной заменяющий его документ в соответствии с законом) его компании в действующей редакции (желательно копию, заверенную нотариально). Этот документ позволит вам определить, кто (директор, генеральный директор, и пр.) имеет право представлять компанию без доверенности и не ограничены ли его полномочия на совершение сделок, подобных той, которую собираетесь совершить вы (см. также *Правило № 3*).

Если предметом сделки является объект недвижимости, который вам собирается продать, заложить или сдать в аренду ваш

потенциальный контрагент, настоятельно рекомендуем предложить ему предоставить выписку из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, из которой бы следовало, что это именно тот объект, который составляет предмет ваших предпринимательских мечтаний, и что ваш визави – именно тот, кто может ваши мечты сделать былью, то есть является владельцем титула на этот объект недвижимости.

Сходным образом следует поступить, если предметом сделки является какое-либо другое имущество, переход прав на которое требует регистрации (транспортные средства, товарные знаки и пр.).

По общему правилу, товар, проданный в кредит, находится в залоге у продавца до полной его оплаты. Поэтому, покупая какой-либо важный для вас актив, будь то доля в обществе с ограниченной ответственностью или здание, найдите возможность проверить, оплатил ли, в свою очередь, ваш контрагент этот актив.

Опять же, покупая долю в ООО, удостоверьтесь в том, что продавцом было соблюдено преимущественное право других участников такого ООО (а иногда и самого ООО) на приобретение продаваемой вам доли. В противном случае вы рискуете не получить эту долю или пай – оставшиеся участники вправе требовать перевода на них прав и обязанностей покупателя по заключенному с вами договору.

ВАЖНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ: не бойтесь своими требованиями смутить, прогневить или отпугнуть контрагента. В современной правовой культуре российского бизнеса понятие due diligence (предшествующая сделке юридическая и финансовая проверка

контрагента) уже перестала быть чем-то экзотическим. И ваша просьба предоставить минимальный набор документов не должна вызывать у вашего визави негатива, если, конечно, он идет на сделку с вами, так сказать, «с открытым забралом». В свою очередь, будьте готовы спокойно и с пониманием отнестись к аналогичному запросу с его стороны.

Правило № 2. Внимательно читайте текст договора и сопутствующих документов по сделке.

Зачастую желание побыстрее заключить договор и получить причитающуюся прибыль пересиливает в предпринимателе вполне естественное чувство самосохранения.

В большинстве случаев сделки заключаются, что называется, «на коленке», наспех. Практика последующего «вскрытия» подобных сделок в залах судебных заседаний показывает, что в значительном количестве случаев «пациенты» берут за основу типовые формы договоров из интернета, совершенно не задумываясь о том, кем и в каком состоянии сознания эти формы были подготовлены. Другая категория сделок – когда «не глядя» подписывается текст договора, подготовленный одной из сторон.

Если в первом случае подобная nepозволительная небрежность может быть чревата для обеих сторон сделки, то во втором, как правило, страдает только одна сторона – та, которая положила на текст, подготовленный контрагентом.

Зачастую одна из сторон так нацелена на сделку, что боится отпугнуть контрагента предложением внести изменения в предложенный таким контрагентом проект договора. В других

случаях условия договора навязываются одной из сторон (подобная практика, увы, распространена на рынке кредитования: попробуйте-ка предложить банку изменить сколь-нибудь принципиальные условия кредитного договора). И уж если вы оказались в положении стороны, за которую выбор условий договора уже был сделан, внимательно прочитайте договор, взвесьте все «за» и «против» прежде, чем ставить свой автограф в разделе «Подписи сторон».

Если же участь стороны-«пассажира» в сделке вас миновала, и вы с потенциальным контрагентом сели за стол переговоров, чтобы обсудить формулировки условий будущего договора (опять же, без помощи этих «бесполезных» юристов, по крайней мере, с вашей стороны), рекомендуем обратить внимание на следующие обстоятельства.

Как «не все йогурты одинаково полезны», так и не все сделки совершаются со стандартным набором условий. Так, например, если в сделке купли-продажи, по общему правилу (разумеется, есть исключения), условие о сроке не является существенным, то при отсутствии условия о сроке в договоре подряда такой договор считается незаключенным.

Договор считается заключенным с момента, когда стороны сделки в соответствующей этой сделке форме (устно, в простой письменной, в нотариальной) согласовали все ее существенные условия. А вот то, какие условия считаются существенными, зависит от вида сделки (купля-продажа, поставка, подряд, аренда, заем, агентирование и пр.).

В большинстве случаев подсказка содержится в соответствующих нормах Гражданского кодекса, но временами даже профессиональные юристы до хрипоты спорят, является ли, например, условие о цене существенным для конкретного договора.

Опять же, свобода сторон при формулировании условий договора далеко не безгранична. Существует целый ряд норм, имеющих общеобязательный характер, условия которых не могут быть изменены договором. Юристы называют такие нормы императивными и проверяют текст любого договора на соответствие этим нормам. Почему, спросите вы? Очень просто, заключение договора с нарушением императивных норм может повлечь недействительность договора полностью либо в части. Иногда (это бывает не так часто, но все же бывает), доходы сторон по договорам, заключенным с нарушением особо важных императивных норм (например, запрещающих свободную торговлю оружием), будут взысканы в доход государства.

Не менее важно внимательно вчитаться в каждое положение проекта договора (особенно если они написаны, что называется, «мелким шрифтом в конце текста»).

Зачастую в разных частях договора могут содержаться положения, регулирующие один и тот же вопрос, но совершенно по-разному. Суд не будет разбираться, какое из этих взаимоисключающих положений «более истинное» - он просто применит норму закона, которая регулирует сходные отношения. А вот в пользу какой из сторон будет такое регулирование, выяснится уже при оглашении судом резолютивной части решения.

Обращайте внимание на положения, содержащие гарантии вашего контрагента в отношении предмета сделки или в отношении его самого. Предложите контрагенту максимально детально раскрыть в договоре информацию о предмете сделки, об условиях и порядке расчетов, о переходе прав на объект сделки (будь то партия чипсов, здание торгового центра или лицензия на товарный знак).

В свою очередь, если контрагент предложит вам прописать ваши гарантии по сделке, проанализируйте, в каком объеме вы могли бы такие гарантии дать без риска впоследствии нанести ущерб своей деловой репутации или финансовому положению.

Уже два года действуют поправки в Гражданский кодекс, которые рассматривают умолчание стороной договора об обстоятельствах (о которых она должна была бы добросовестно сообщить другой стороне) как обман, влекущий возможность признания договора недействительным.

Какой бы договор вы бы ни собирались заключить, обязательно предусмотрите в нем почтовые адреса сторон для переписки, а также порядок отправки и получения сообщений. Это может существенно облегчить в дальнейшем работу с контрагентом. Если существуют опасения, что ваш контрагент будет «увиливать» от получения «договорных» уведомлений по почте, предусмотрите, что сообщение, отправленное по почте будет считаться доставленным адресату через какое-то количество рабочих дней (оптимально от 5 до 15 – в зависимости от расстояния) после сдачи почтового отправления в отделение связи. Правда, имейте в виду, что такое условие будет «работать» в обе стороны.

Правило № 3. Перед заключением договора обязательно удостоверьтесь, что перед вами именно тот, с кем вы намерены войти в сделку.

Наконец текст договора согласован, все детали утрясены, шампанское стынет в холодильнике в ожидании торжественной церемонии подписания...

Стоп, стоп! А вы точно уверены, что сделка будет заключена именно с тем контрагентом, с которым вы вели переговоры и согласовывали условия сделки?

Подписание договора лицом без таких полномочий – увы, весьма распространенная практика. Иначе зачем бы законодатель стал так подробно прописывать особые последствия на каждый случай «неполномочного» заключения сделок?

Но ведь правда же, совершенно необязательно доводить до того, чтобы вам пришлось изучать еще и нормы Гражданского кодекса о последствиях совершения сделок неуполномоченным лицом?

Поэтому нелишним и вовсе даже обязательным будет до подписания договора запросить у контрагента документы, подтверждающие полномочия лица, с которым вы ведете переговоры, согласуете условия договора или с которым, собственно, подписываете предварительно согласованный текст договора и другие документы по сделке. Минимальный «джентльменский набор» таких документов, в зависимости от обстоятельств, должен составлять:

- протокол общего собрания участников или акционеров фирмы об избрании (назначении) лица, имеющего право действовать от имени фирмы без доверенности;
- доверенность на заключение сделки. Этот документ обязателен, если договор подписывает не генеральный директор, а, например, другой сотрудник фирмы. Даже если сделку подписывает (со)владелец бизнеса, но при этом он не является директором или генеральным директором фирмы, смело требуйте доверенность.

ВАЖНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ: помимо объема полномочий, обязательно обращайте внимание на дату выдачи и срок действия доверенности. Если в доверенности не указан срок ее действия, она действует в течение года с даты выдачи. Если же в доверенности отсутствует дата выдачи, такая доверенность ничтожна – смело отказывайтесь от подписания договора с лицом, предъявившим ее;

- Если договор заключается не с головной фирмой, а с ее обособленным подразделением, потребуйте: положение о филиале, решение о назначении его руководителя, и, опять же, доверенность (куда без нее);
- протокол общего собрания участников или акционеров фирмы об одобрении сделки, которую вы планируете с этой фирмой заключить. Да, такое одобрение требуется далеко не всегда. Но и перечень случаев, когда отсутствие решения учредителей или акционеров может поставить под угрозу судьбу сделки, достаточно внушительный. К сожалению, формат памятки не

позволяет нам разобрать эти случаи, поэтому упомянем лишь, что подлежащие предварительному одобрению сделки делятся две категории: на крупные сделки и сделки, в совершении которых имеется заинтересованность.

Важно помнить, что несоблюдение требования об одобрении этих сделок может повлечь признание сделки недействительной в судебном порядке.

Правило № 4. ФОРМА ТОЖЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ.

Договорные отношения – это один из тех редких случаев, когда форма договора может оказаться важнее его содержания. И вот почему.

Закон знает три основных формы сделки: устная, простая письменная и нотариальная.

Устные договоры для предпринимательской деятельности нехарактерны. Наиболее распространенной формой в коммерческом обороте является простая письменная форма. Если стороны договора ее не соблюдают (например, договариваются о сделке «на словах»), впоследствии при рассмотрении возможного спора в суде у них могут возникнуть проблемы с доказательствами: свидетелей приводить стороны спора будут не вправе, но смогут приводить письменные доказательства. В ряде случаев (например, в сфере интеллектуальной собственности) несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность.

В отдельных случаях закон требует не только составить договор в простой письменной форме, но и удостоверить его у нотариуса. К таким договорам, в частности, относятся договор ренты и договор

купли-продажи доли в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью.

Определенные виды договоров (в частности, сделки, связанные с недвижимостью, сделки в отношении отдельных объектов интеллектуальной собственности и пр.) подлежат государственной регистрации. В частности, важно помнить, что договор аренды офиса, заключенный на срок более 1 года, подлежит государственной регистрации и считается заключенным только с момента (даты) такой регистрации.

Если в процессе исполнения договора у вас возникнет намерение внести в него изменения, имейте в виду, что любые изменения в договор вносятся в той же форме, что и сам договор. Иными словами, если договор был совершен в нотариальной форме, для внесения в него изменений тоже придется посетить офис нотариуса. Если договор заключен в простой письменной форме, мало договоренности сторон по телефону - придется класть согласованные изменения на бумагу и скреплять их своими автографами. Аналогичное правило действует и в том случае, если речь идет о досрочном расторжении договора по соглашению сторон.

Правило № 5. ВЫХОДИТЕ ИЗ СДЕЛКИ ПРАВИЛЬНО.

Если вы решили выйти из сделки, но ваш контрагент не хочет делать это «полюбовно», необходимо учитывать ряд нюансов.

Во-первых, не из любой сделки можно выйти в одностороннем порядке, не обращая при этом в суд. Случаи, когда такое возможно, предусмотрены в гражданском кодексе, иных законах, а

также в самом договоре. Следует отметить, что возможность предусмотреть в договоре случаи одностороннего внесудебного отказа от договора, действует только в отношении предпринимательских отношений - «в быту» это правило не работает.

Во-вторых, если ваши предпринимательское чутье и дар убеждения позволили включить в текст договора условие о досрочном внесудебном отказе от договора, даже если представился случай «соскочить», не забудьте письменно уведомить об этом контрагента в порядке, предусмотренном в договоре.

В-третьих, если вам не повезло, и ваш случай не подпадает ни под нормы законодательства, ни под условия договора об одностороннем отказе от договорных обязательств, придется идти несколько более длинным путем.

Для начала следует направить контрагенту (опять же – в порядке обмена корреспонденцией, предусмотренной договором) требование расторгнуть договор. Не забудьте в требовании установить срок для ответа, иначе придется ждать 30 дней.

Если же в течение установленного вами срока для ответа ваш контрагент письменно не подтвердит свое согласие расторгнуть договор, смело готовьте документы в арбитражный суд.

Правило № 6. НАЧИНАЙТЕ СПОРИТЬ ВОВРЕМЯ

Три следующих правила касаются самостоятельного обращения предпринимателя в арбитражный суд.

Именно система арбитражных судов призвана разбирать экономические споры с акцентом на споры в сфере предпринимательской деятельности.

Однако начать следует не с процессуальных норм и требований, а с того, как много у вас времени на то, чтобы предъявить иск. И связано это с понятием «исковая давность».

Исковая давность – это срок, в течение которого можно требовать защиты своих прав и законных интересов в судебном порядке. Если в ходе судебного разбирательства ответчик заявит о пропуске срока исковой давности и суд признает это заявление обоснованным, в иске будет отказано, какими бы обоснованными и бесспорными ни были ваши требования по существу спора.

Общее правило: срок исковой давности составляет 3 года с момента, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении его права и о том, кто является надлежащим ответчиком по соответствующему иску.

Из этого правила существует масса исключений (для отдельных требований законом устанавливаются более длительные – продолжительностью до 10 лет – или сокращенные сроки исковой давности).

Важно помнить: срок исковой давности нельзя изменить, прописав это в договоре. Такое соглашение является ничтожным. Отсюда вывод: узнав о нарушении вашего права, не ждите у моря погоды – если не удалось урегулировать спор мирным путем, начинайте готовиться к подаче иска как можно раньше. И не забывайте поглядывать на календарь.

Правило № 7. ПОДАВАЙТЕ ИСКИ В НАДЛЕЖАЩИЙ АРБИТРАЖНЫЙ СУД

Иск необходимо подавать только в тот арбитражный суд, который имеет право его рассматривать. На языке юристов это называется подсудностью.

Арбитражные суды созданы во всех субъектах Российской Федерации, но то, какой арбитражный суд будет рассматривать ваш иск, может зависеть не только от того, где находится ваш контрагент, но и от предмета спора.

По общему правилу, иск предъявляется в арбитражный суд по месту нахождения ответчика. Но, в принципе, стороны могут в договоре предусмотреть, в каком арбитражном суде им предпочтительнее сходить в процессуальных баталиях.

Исключение составят споры, в отношении которых Арбитражный процессуальный кодекс содержит особые (императивные) требования к месту их рассмотрения (как, например, споры с недвижимостью или корпоративные споры, споры по интеллектуальным правам).

Допустим, вы – «резидент» Калужской области, ваш контрагент зарегистрирован в Башкирии, а спорите вы по поводу прав на здание, построенное во Владивостоке. «Закладывайтесь» на командировочные расходы – вам или вашему представителю придется летать на судебные заседания в Приморье.

Другой случай – спор по поводу принадлежности долей в обществе с ограниченной ответственностью. Смело планируйте

командировки в тот субъект, где зарегистрировано это общество. Ни один другой арбитражный суд это дело рассматривать не станет.

Остается только добавить, что предъявление иска в «неправильный» арбитражный суд чревато возвратом искового заявления без рассмотрения.

Правило № 8. БУДЬТЕ ПЕДАНТОМ

Это правило применимо ко всем стадиям процессуальной работы – от составления иска до получения исполнительного листа. Если вы не профессиональный юрист, а изучение судебной практики не входит в число ваших повседневных хобби, единственный выход, который максимально может уберечь вас от фатальных ошибок в ходе судебного разбирательства – строгое следование ВО ВСЕМ букве Арбитражного процессуального кодекса.

Ни в коем случае не пренебрегайте предписаниями кодекса о содержании искового заявления, о количестве и порядке оформления приложений к иску, о порядке уплаты государственной пошлины и пр.

Если вам «посчастливилось» стать ответчиком, ни в коем случае не манкируйте обязанностью представить отзыв на иск: уклонение от исполнения этой обязанности может не только привести к проигрышу дела в целом, но и к дополнительным издержкам в виде судебных расходов, даже если дело было рассмотрено в вашу пользу.

В обязательном порядке участвуйте во всех судебных заседаниях по делу (включая предварительное), не забывая при этом вести запись

каждого судебного заседания на диктофон. Это ваше право и даже суд не в состоянии помешать вам его реализовать. Другое дело с фото- и видеосъемкой – на такие манипуляции необходимо получить разрешение суда.

После каждого судебного заседания по делу найдите возможность ознакомиться с протоколом судебного заседания и при необходимости принести замечания на его правильность и полноту.

Если ваши оппоненты в судебном заседании просят приобщить к материалам дела новые доказательства, в обязательном порядке участвуйте в их исследовании непосредственно в судебном заседании, обращая внимание как на содержание документа (насколько он относится к делу), так и на его форму (все доказательства представляются сторонами в виде надлежащим образом заверенных копий).

Если председательствующий выясняет ваше отношение к тому или иному ходатайству вашего процессуального оппонента, не спешите соглашаться: вы вправе либо мотивированно возразить против ходатайства, либо оставить вопрос на усмотрение суда.

До начала первого судебного заседания найдите время ознакомиться с материалами дела и сфотографировать их. В дальнейшем это облегчит процессуальную работу и даст вам возможность при ссылке на конкретное доказательство из материалов дела ссылаться на конкретный том и лист дела.

Если вы не согласны с рассмотрением дела в суде первой инстанции, обязательно обжалуйте судебное решение в

апелляционном, а затем (и только затем), если потребуется, - в кассационном порядке.

Не пытайтесь подделать или исказить представляемые вами доказательства – подобные «художества» чреваты уголовной ответственностью.

ВАЖНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ: аксиомой-заповедью для всех адвокатов-экспертов по процессуальной работе является правило: в СУДЕБНОМ ЗАСЕДАНИИ НИКОГДА НЕ ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ НЕ ЗНАЕТЕ ОТВЕТА.

Правило № 9. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВСЕ ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ ЗАКОНОМ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ВАШИХ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Данное правило касается, прежде всего, случаев нарушения ваших прав со стороны надзорных и контролирующих государственных и муниципальных органов.

При проведении в отношении вас или ваших компаний проверки или иных процессуальных действий (далее в совокупности – «проверка»), настаивайте на предъявлении лицами, осуществляющими такую проверку:

- документов, подтверждающих личность, ведомственную принадлежность и должностной статус таких лиц;
- решений (приказов, постановлений, распоряжений и пр.) о проведении проверки в отношении вас или вашей организации и об объеме проводимой проверки.

Получив документы, не стесняйтесь – делайте с них копии либо фотографируйте их. В дальнейшем это облегчит возможное обжалование результатов проверки.

Присутствуйте при всех действиях в рамках проверки, настаивайте на присутствии свидетелей, возражайте против проведения проверочных мероприятий в рамках одной проверки в нескольких местах одновременно.

Никто не вправе заставить вас подписывать какие-либо документы по проверке (протоколы, акты и пр.), если вы не согласны с их содержанием. В то же время вы вправе занести (либо настаивать на занесении с ваших слов) в текст акта или протокола возражения против действий проверяющих либо в отношении выявленных нарушений.

Как правило, официальные бланки, используемые при проведении проверок, содержат незначительное место для возражений проверяемого. Ни в коем случае не сокращайте объем своих возражений (если, конечно, вам есть, что зафиксировать по существу) в ущерб полноте вашей аргументации. В конце места для возражений на фирменном бланке напишите: «продолжение возражений (замечаний и пр.) – на отдельном листе», затем берите чистый лист и продолжайте писать, указав сверху, что это продолжение возражений по документу (укажите его реквизиты: номер, дату).

Если вы не согласны с результатом проверки либо с постановлением о привлечении вас или вашей компании к ответственности, соблюдайте сроки, установленные законом для обжалования результатов таких проверок.

Помимо обжалования результатов проверок в вышестоящий орган или в суд, используйте альтернативные способы защиты своих прав и законных интересов. Одним из таких способов является

обращение к уполномоченным по защите прав предпринимателей. Данный институт функционирует как на федеральном уровне (Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей), так и на уровне субъектов РФ.

Уполномоченный по защите прав предпринимателей обладает достаточно широким набором полномочий по защите прав конкретных предпринимателей на основании их обращений: от разъяснения предпринимателю его прав до самостоятельного обжалования вступивших в законную силу судебных актов по спорам в сфере предпринимательской деятельности.

Рассматривая возможность обращения в Европейский суд по правам человека за защитой прав предпринимателя, учитывайте сроки рассмотрения данным органом «предпринимательских» дел. За исключением дел, связанных с наличием угрозы жизни или здоровью предпринимателя, дела по жалобам российских предпринимателей на нарушение их прав рассматриваются в ЕСПЧ в среднем 5 лет.

Правило № 13. НИКОГДА НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ПОВТОРИТЬ ЭТО САМОСТОЯТЕЛЬНО!

Мы сознательно нарушили порядок нумерации, чтобы привлечь ваше внимание к этому правилу. В первую очередь оно адресовано любителям «судебных» теле-ток-шоу, а также многочисленных сериалов о работе адвокатов и детективных агентств по уголовным делам.

Пренебрегая помощью профессионалов в гражданских или арбитражных спорах, вы рискуете только собственными деньгами и репутацией.

Пытаясь же самостоятельно «одолеть» систему государственного принуждения в уголовном процессе (даже если изначально вы всего лишь потерпевший или свидетель) подобно тому, как это делается на телевизионных экранах, вы рискуете собственной свободой, здоровьем, а иногда и жизнью.

Поэтому если вы оказались тем или иным образом «замешаны» в уголовном деле, что-либо говорить, писать и, тем более, подписывать следует только в присутствии вашего адвоката и предварительно посоветовавшись с ним. И помните: в рамках уголовного дела, помимо вас самих, адвокат и только адвокат имеет право защищать ваши интересы в полном объеме.

ЖЕЛАЕМ УДАЧИ!

Материалы подготовлены на основе обобщения практики оказания партнерами Адвокатского бюро г. Москвы "Семеняко, Гриб и партнеры" юридической помощи по конкретным делам.