

# **"Сериализация" юридических услуг в сфере BigLaw: миф или реальность?**

Партнеры и старшие юристы юридических фирм часто задаются вопросом о возможности сериализации юридических услуг. Речь идёт не об услугах по регистрации компаний или подготовке устава регистрируемой компании. Речь об услугах с потенциально высокой добавленной стоимостью, например, о подготовке договора о совместном предприятии между двумя нефтегазовыми гигантами, который затронет:

- вопрос первоначальных, затем последующих инвестиций;
- вопрос о порядке возмещения затрат в случае, если один из партнеров не сможет или не захочет инвестировать свою часть инвестиций в разведку – потребуются расчет внутренней нормы доходности для компенсации потратившего деньги партнера для компенсации его риска и расходов до момента возврата второго партнера к инвестированию в будущем;
- вопрос о порядке управления проектом сторонами;
- вопрос о структурировании проекта с юридической, управленческой, налоговой точки зрения (даже с учетом текущего снижения роли соглашений об избежании двойного налогообложения);
- вопрос о порядке выхода из проекта раньше предусмотренного договором срока или раньше истечения срока лицензии на соответствующее месторождение;
- вопрос о порядке разрешения споров, и т.д.

Такие договоры «весят» 100–150–200 и более страниц. А что если надо их еще на иностранном языке составить и обеспечить максимально полное соответствие терминологии и сутевой части документа друг другу на каждом языке? *Mamma mia.*

Можно ли услуги по подготовке таких серьезных договоров сериализовать? Когда клиенты обращаются с запросом по такого рода договорам к внешним консультантам, они получают очень «увесистые» сметы. Почему? Дело даже не во временных или ресурсных затратах консультанта, хотя и в них тоже, куда же без этого. Дело в том, что клиенты могут ... например, решить не согласовывать существенные условия проекта в предварительных условиях сделки (term sheet) – а зачем еще время тратить? В результате позиции стороны А и стороны Б остаются, по сути, несогласованными, и консультантам приходится по крупицам выцарапывать из клиента (а оппоненту – из своего клиента) приемлемые для него формулировки. Нет термшита, нет вопросов – консультант получит больше гонорара.

Справедливо сказать, что топ-менеджменту компаний нужно заниматься текущей операционной деятельностью, и времени на новые проекты, тем более на термшиты, не хватает. Мы видели мучительное рождение и документирование проектов много раз – например, клиент – нефтяная компания, которая обнаружила этан в добываемой сырой нефти и решила коммерциализировать этан путем его выделения и последующего пиролиза для получения этилена и далее полиэтилена. Прекрасно, *n'est-ce pas*, скажите вы. Ну, допустим, что да (хотя есть масса соображений, почему это делать не нужно и не выгодно ни для компании, ни для государства, и разные голдман саксы и джей пи морганы сказали, что «ну не стоит»). Первый вопрос – а есть ли внутренние кадры, знающие эту тему? Если кадров нет, то создаваемые проектные команды формируются из специалистов, занятых на текущих проектах, и времени на исполнение одновременно текущих и новых должностных обязанностей уже не хватает.

В общем, можно долго описывать, почему контракты могут даваться нелегко, и почему имеет смысл подключать внешнего консультанта. Тем не менее, с учетом текущей экономической конъюнктуры, исповедуемого в России «правового минимализма», требуемых сроков максимально быстрой реализации проектов, «экономии» бюджетов, клиенты ищут любые причины, чтобы внешних экспертов не нанимать.

Такой подход является ошибочным. Чтобы сказать почему, зададим вам вопрос – какие юридические услуги сейчас максимально востребованы на российском рынке? Правильно, услуги судебных юристов. А почему? Потому что контракты, которые поступают им для просуживания, полны юридических «дыр», «прорех», несостыковок, «гипотезы» положений договоров не имеют «санкций», и т.д. Приведем пример из реального договора, не прошедшего внешнюю экспертизу:

«Помимо документов, перечисленных в Контракте, Подрядчик предоставляет Заказчику доступ **ко всем** применимым и имеющимся данным по планированию, составлению графиков и измерению прогресса для обеспечения точности данных, представленных в отчете. Заказчик вправе **в любой момент** запросить копии отчетных документов, подтверждающих результат работ, рассмотреть или провести аудит результатов работы Подрядчика, его отчетности и других материалов, касающихся планирования, составления Графиков, измерения прогресса, динамики объемов, подробных данных о ресурсах.

Если иное не согласовано Заказчиком, для всех сообщений, корреспонденции и документации по Контракту будут использоваться русский язык. Все мероприятия и сроки, связанные с переводом, **считаются включенными в любые предусмотренные сроки**, а не дополнительными к ним.»

«Ко всем применимым и имеющимся данным?» — возникает вопрос: а «судьи кто?». Как определить, что применимо, а что нет? Может стоит сразу уточнять в договоре? Далее, «в любой момент» — а уведомить заранее? Ночью будете присылать или может все-таки согласитесь в рабочее время? Написать об этом нужно в договоре. Далее, а как часто заказчик имеет право делать такой запрос – каждый час, каждый день, каждую неделю, каждый месяц? Коллеги, задумайтесь, ведь у подрядчика текущая деятельность, и ему ещё договор исполнять надо. Что делать в таком случае – нанять еще 50 специалистов для ответов на запросы? Далее, во втором абзаце, в сроки по проекту включается время на перевод на иностранный язык, который может потребоваться, «если иное не согласовано с Заказчиком». А если документ под вопросом не очень короткий, и перевод займет несколько дней или недель? Вопросов много, а ведь этот пассаж не самый существенный, как вы видите.

Данная короткая статья посвящена возможности сериализации услуг в сфере BigLaw. Мы считаем, что в целом такая сериализация невозможна, так как каждый проект, особенно крупный, по-своему уникален.

Тем не менее, не вдаваясь в вопросы сложившейся на российском рынке практики использования внешних консультантов, очевидной необходимости получения юридической экспертизы на ранних этапах проектов, построения юридической функции компании в форме «profit» центра, а не затратной дирекции, когда такая функция подключается для оценки документации на предмет возможных рисков заранее (и тогда надо считать не категориями «затрат» на зарплаты юристов, а категориями того, сколько денег юристы помогли сохранить компании, избежав судебных споров, выплат «заранее согласованных убытков» и т.п.), мы предлагаем одну услугу, которую, как мы

считаем, можно сериализовать:

**СОГЛАСОВАННЫЙ ИЛИ УЖЕ ПОДПИСАННЫЙ ДОКУМЕНТ, А ТАКЖЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ КОМПАНИЯМИ ФОРМЫ (ШАБЛОНЫ) ДОКУМЕНТОВ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПЕРЕДАТЬ ВНЕШНЕМУ КОНСУЛЬТАНТУ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ И ИХ УСТРАНЕНИЯ.**

Никакой искусственный интеллект (мы уважаем ИИ, если что), никакая автоматизация (шаблонизаторы документов и т.д.) документооборота пока не решает проблему с изначально непродуманным документом.

Предлагаемая нами услуга по аудиту документов не стоит существенных денег, позволяет выполнить работу в разумные сроки, но решает ключевую для компаний задачу – снижение или устранение рисков возникновения споров между компаниями, цена которых может быть сопоставима с суммой договора. Наша компания обладает очень большим опытом в области сделок по слиянию и поглощению, корпоративного и проектного финансирования, проектов EPC, инвестирования частного капитала и во многих других областях права. Преимущество нашей компании заключается именно в том, что мы обладаем достаточно широким спектром экспертизы, уникальном на российском рынке. Наш опыт включает более 25 лет консультирования по российскому и иностранному праву по сделкам с участием крупнейших российских компаний, а также компаний МСП, частных акционеров в нефтегазовой сфере, добыче твердых полезных ископаемых, инфраструктурных проектах, FMCG, сделок в сфере телекоммуникаций и технологий, в производственной сфере, сфере поставок по внешнеторговым и внутренним контрактам и ряде других.

Признаем, что данная статья является нестандартной, и вы, наверное, улыбнетесь «эмоциональности» текста, но нам искренне жаль видеть, как клиенты создают риски для своего долгосрочного развития с “минами замедленного действия”, пытаюсь ситуативно и краткосрочно «латать заплатки» и подписывать по сути сырые документы. Правовой минимализм стоит денег и нервов. Может не сразу, но точно в будущем. Рекомендуем акционерам и мотивированным на долгосрочное развитие менеджерам такие риски устранять. Обсудить с нами смету по телефону или при личной встрече денег не стоит, а наша помощь может оказаться абсолютной «осязаемой» в деньгах. Выбор за вами.

\* \* \*

Этот материал предназначен для общей информации и не является юридической консультацией. Если вы хотите узнать больше о теме этой статьи или о практике

нашей фирмы в области [корпоративного права и слияний и поглощений](#),  
свяжитесь с нами по адресу [info@danilovpartners.ru](mailto:info@danilovpartners.ru).

© 2024 Данилов и Партнёры. All rights reserved.