

## Майстерність юраудиту

– Пане В'ячеславе, перед початком розмови скажіть, яке призначення юраудиту, більш відомого в колах корпоративних юристів як legal due diligence?

– Метою юраудиту є перевірка правового статусу активів і господарської діяльності підприємства, що купується, аби визначити якомога точніше його ринкову ціну.

– А чим відрізняється юридичний від інших видів аудиту (due diligence)?

– У процесі придбання покупець, як правило, проводить юридичний, комерційний, фінансовий, технічний аудит та аудит на дотримання норм охорони навколишнього середовища. Кожний із них має власні завдання, але мета у них одна – допомогти покупцю визначитись, чи запропоноване придбання є комерційно-дочасним та визначити справедливу ринкову ціну підприємства, що придбавається.

– Зазвичай юраудит пов'язують з M&A-угодами. Чи йдеться про юраудит в інших випадках?

– Так. Про юридичний юраудит йдеться у транзакціях, де майбутньому інвестору, кредитору чи партнеру необхідно перевірити правовий статус контрагента. Вони відрізняються тільки обсягом питань, що перевіряються.

– Й чим відрізняється юраудит в M&A-угодах?

– Він є найбільш детальним.

– На якому етапі замовляється юраудит?

– Як тільки покупець і продавець дійшли згоди щодо купівлі-продажу підприємства, що, як правило, оформлюється угодою про наміри.

– Вважається, що частіше юраудит замовляють покупці. А коли це роблять продавці?

– Дійсно, зважаючи на мету юраудиту, його переважно замовляють покупці. Продавці ж можуть замовити його в процесі проведення продажу через приватний тендер або коли мажоритарний акціонер готує підприємство до публічного розміщення акцій.

– Чи завжди буває так: хто замовляє – той і платить за юраудит?

– Ні, не завжди. Сторони мають ще у договорі про наміри визначити, хто нести витрати, пов'язані з юраудитом: вони можуть сплачуватися порівну обома сторонами, а іноді тільки продавцем.

– Пане В'ячеславе, на вашу думку, висновки юраудиту стають приводом для зниження ціни об'єкта?

– Я б так не говорив з огляду на кілька причин. По-перше, українські продавці переважно притримуються позиції «buy as it is»

(букв. «купуйте таким як є». – Авт.) відтак, покупцю не варто очікувати суттєвого зниження покупної ціни за результатами. По-друге, іноземні інвестори самі не зацікавлені в придбанні підприємства, де в процесі юраудиту було знайдено чимало правових проблем, які не можна вирішити. Виходячи з цих українських реалій, за результатами юраудиту покупець і продавець переважно домовляються, які проблеми можна вирішити до завершення купівлі-продажу, і ці проблеми вирішуються продавцем самостійно і за власний кошт. Покупець купує об'єкт після того як ці проблеми вирішать. Звісно, український продавець згодиться на такі умови тільки якщо він не зможе знайти менш вибагливого покупця.

– Юристи проводять юраудит для покупця, можуть намагатися й заощадити клієнту гроші, аби виправдати вартість своїх послуг. Чи це, на вашу думку, не створює передумов для конфлікту інтересів, тобто юристи стають зацікавленими в критичній оцінці, аби дати підстави клієнту «збити» більше ціни?

– Так, дійсно. Професійно проведений аудит дозволяє клієнту заощадити гроші. Але професійний юраудит має завжди бути об'єктивним та враховувати комерційні інтереси клієнта. Переважно коли клієнт-покупець замовляє юраудит, це означає, що він комерційно зацікавлений у придбанні цього об'єкта за умови відсутності суттєвих проблем, які впливають на його ціну, а отже, юрист не повинен перешкоджати клієнту досягти цієї мети. Необґрунтована критична оцінка, надана юристом, може тільки призвести до погіршення відносин між покупцем і продавцем і в результаті зірвати взаємовигідну транзакцію. Юрист не хоче «kill the deal» (букв. «загубити справу, транзакцію». – Авт.).

– Як ви вважаєте, звернення до ЮФ для проведення юраудиту – це немінуча необхідність? Можливо, компанія і власними силами здатна його провести?

– Я не став би називати це немінучою необхідністю, просто кожен має робити свою справу. Юридичні фірми, маючи у своєму штаті юристів-професіоналів із різних галузей права, є найбільш підготовленими для виконання цього завдання. Корпорації, що мають великі власні юридичні департаменти з юристами, котрі практикують в юрисдикції, де знаходиться підприємство, теоретич-

## «MAKE YOUR OWN гість редакції, юридичний радник компанії В'ячеслав ЯКИМЧУК про тонкощі юраудиту,

но можуть провести юраудит власними силами, але у випадку транснаціональної корпорації, яка здійснює придбання по всьому світу це практично неможливо. Більше того, корпорація не зможе притягнути власних юристів до професійної відповідальності у випадку, якщо вони припустяться помилку в процесі юраудиту.

– Що ви маєте на увазі під професійною відповідальністю?

– В цьому контексті я маю на увазі цивільну відповідальність юриста за збитки, заподіяні клієнту внаслідок неякісно наданої поради.

– Ціна послуг з юраудиту. Як вона встановлюється, коли його проводять юристи юрфірм (ЮФ)? За яким критерієм (погодинні гонорарні ставки, кепи) вони оплачуються, і які з них найбільш оптимальні?

– Ціна на юраудит, як правило, встановлюється на погодинній основі і буде залежати від рівня юристів, залучених до проекту. Клієнти можуть домовитися про кеп, але тоді юридична фірма намагатиметься якомога більше роботи делегувати юристам з найнижчою ставкою, щоб цей проект залишався комерційно привабливим і для юридичної фірми. Отже, така економія не завжди є виправданою для клієнта, бо почасти юраудит вимагає суттєвого професійного досвіду, якого юристи-початківці ще не набули.

– Яка найбільша сума гонорарів, сплачених клієнтом ЮФ, вам відома?

– Як я вже казав, оплата послуг за проведення юраудиту здійснюється на погодинній основі. А отже, завжди обмежена тим часом, що юристи витрачають, працюючи над проектом. Відтак, неможливо назвати надвеликих гонорарів, отриманих юристами за юраудит.

– Але ж юраудит – це комерційно приваблива послуга, адже вона дозволяє юрфірмам акумулювати чимало роботи.

– Спілкуючись з колегами з багатьох країн, можу зазначити, що ця послуга стає дедалі менш комерційно привабливою для юридичних фірм у західних країнах, ніж інші юридичні послуги, бо вона дає обмежені прибутки і тягне необмежену відповідальність, адже юристи несуть професійну відповідальність перед клієнтом за помилку в процесі юраудиту.

– А як в Україні?

– В Україні ситуація зовсім інша – юридичні фірми залюбки беруться за проекти юраудиту, бо за умови успішного завершення вони забезпечать надходження нових проектів від клієнта. До-

дам, що практики притягнення клієнтами юристів до цивільної відповідальності в Україні практично не існує.

– Ви кажете про успішний юраудит. Що це означає для ЮФ?

– Успішним юраудит можна вважати таким, який допоміг клієнту досягти своєї комерційної мети, і який був проведений у рамках гонорару та у строки, погоджені з клієнтом.

– А успішний юраудит для клієнта?

– Це успішне вирішення всіх юридичних проблем, що заважають транзакції, а також її завершення. Також успішним є юраудит, який на дуже ранньому етапі чітко ідентифікує юридичні проблеми, що роблять транзакцію комерційно недоцільною, бо гіршим за не завершення купівлі-продажу може бути тільки укладення поганого договору купівлі-продажу.

– Чого конкретніше очікує клієнт від юриста? Якими є його вимоги до якості?

– Клієнт очікує від юриста розуміння комерційних цілей транзакції, а отже, хоче бачити в звіті з юраудиту не стільки виявлення різних проблем, скільки пропозиції щодо їх усунення. Таким чином, основним у звіті є стислий переказ проблем та рекомендації щодо їх усунення, який клієнт зможе поширити серед свого менеджменту, котрий бере участь у прийнятті остаточного рішення. Клієнт не хоче бачити у звіті формулювання на кшталт «українське законодавство не чітко врегулює ці питання», бо таким чином юристи перекладають вирішення правової дилеми на плечі клієнта. Юрист завжди має виробити ту чи іншу позицію з правового питання, навіть якщо це питання недостатньо врегульовано законодавчо.

## Юраудит у процесі

– Пане В'ячеславе, за яким сценарієм, якими етапами проводиться юраудит?

– По-перше, – погоджується з клієнтом обсяг юраудиту, по-друге, – юристи готують перелік питань та документів, які будуть розглядатися в процесі юраудиту. І цей перелік надсилається на підприємство для ознайомлення. Потретє, – юристи відвідують підприємство та проводять зустрічі з менеджментом, збирають інформацію та до-



Сторони мають ще у договорі визначити, хто нести витрати, пов'язані з юраудитом: вони можуть сплачуватися порівну обома сторонами, а іноді тільки продавцем



Виходячи з українських реалій, за результатами юраудиту покупець і продавець переважно домовляються, які проблеми можна вирішити до завершення купівлі-продажу, і ці проблеми вирішуються продавцем самостійно і за власний кошт



Професійно проведений аудит дозволяє клієнту заощадити гроші. Але професійний юраудит має завжди бути об'єктивним та враховувати комерційні інтереси клієнта

## ГІСТЬ РЕДАКЦІЇ

# DUE DILIGENCE», – «Арчер Деніелс Мідленд», український та нью-йоркський адвокат очікування клієнта та пошук «власних скарбів»

кументи. По-четверте, – готується звіт про пророблений юраудит. І, врешті-решт, результати та рекомендації юраудиту обговорюються з клієнтом.

– Юраудит зазвичай проводить команда юристів. Якій оптимально сформувати?

– Команда має складатися з групи юристів різного рівня досвіду з тим, щоб кожен із них виконував функцію, яка йому під силу. Як правило, координує проєкт старший юрист зі значним досвідом.

– Які етапи проведення юраудиту, на ваш погляд, є найбільш проблемними?

– Це отримання повної інформації про об'єкт. Звіт про проведений юраудит є рівно настільки корисним для клієнта, наскільки повну і правдиву інформацію про об'єкт вдалося отримати в процесі юраудиту.

– Як же забезпечити повноцінне отримання цієї інформації?

– На жаль, українське законодавство не передбачає, яку саме інформацію зобов'язаний надати продавець про об'єкт придбання в процесі M&A та не встановлює відповідальності продавця за ненадання повної інформації, а отже, недобросовісний продавець може скористатися цим та не надати юристам суттєву інформацію про об'єкт, або ще гірше – надати неправдиву інформацію. Притягти до відповідальності такого недобросовісного продавця буде можливо тільки, виходячи із відповідальності, передбаченої договором купівлі-продажу та після доведення покупцем у суді наявності збитків, що дуже складно. Тому для клієнта ця ситуація є неприйнятною, бо він не хоче займатися судовими справами відразу по завершенні трансакції купівлі-продажу. Щоб якось юридично захистити клієнта від недобросовісних продавців, договори купівлі-продажу часто «підпорядковуються» законодавству інших країн, наприклад Англії, в яких детально прописані зобов'язання продавця в процесі M&A. Проте клієнт сам також має робити певну попередню перевірку ділової репутації продавця.

– А з якими типовими проблемами зустрічалися ви, і як їх подолати?

– На українських підприємствах будь-якого з тих, хто перевіряє, переважно зустрічають за принципом – чим скоріше вони звідси пойдуть і чим менше дізнаються тим краще. Якщо юристи зіштовхнуться з таким ставленням, то вони мають повідомити про це клієнту, який терміново має вимагати від продавця втручання

в процесі тим, щоб менеджмент отримав інструкції надавати повну інформацію.

– Скільки в середньому займає проведення юраудиту?

– Важко вивести якийсь середній показник. Все залежить від об'єкта, обсягу юраудиту та підготовленості продавця.

– Скажіть, як завершується проведення юраудиту? Може символічно п'ється шампанське чи щось подібне?

– Юраудит завершується звітом клієнту. На цьому етапі ще зарано пити шампанське, бо трансакцію ще не завершено.

– А коли ж п'ють шампанське?

– Шампанське переважно п'ють у разі успішного завершення трансакції.

– Що є найбільш яскравим при проведенні юраудиту?

– Юридичний аудит – це робота з документами. Але при першому знайомстві менеджмент переважно організовує для команди юристів екскурсію об'єктом. Почасти вона стає найяскравішим враженням від юраудиту. Займаючись практикою, мені довелося відвідувати підприємства різних галузей економіки в різних країнах світу.

– Що б ви порадили тим, хто починає займатися юраудитом? Кілька порад з власного досвіду.

– По-перше, юристу слід фокусуватися на комерційних цілях клієнта. По-друге, юрист має поліпшувати якість та формат звіту з юраудиту. По-третє, юридична фірма повинна присвячувати час для підготовки молодших юристів, які залучаються до проєктів з юраудиту.

– Як стати майстром з юраудиту?

– Як і у будь-яких інших справах – частіше їх робити і вчитися на чужих помилках.

## Само-аудит

– Пане В'ячеславе, скільки юраудитів ви вже провели?

– Важко сказати, не рахував. Юраудит – це лише одна з послуг, що надається юридичними фірмами клієнтам, а отже, немає юристів, хто спеціалізується тільки на юраудиті.

– Що з цього досвіду ви взяли для власного життя?

– Принцип «make your own due diligence» передприприяттям будь-якого важливого рішення.

– Йдеться про ґрунтовний аналіз ситуації?

– Так, я маю на увазі, що слід проводити власний ґрунтовний аналіз, а не покладатися на чийсь думку.

– Ви працювали у провідних юридичних фірмах, нині працюєте юридичним радником, юрисконсультантом величезної корпорації, яка сама є клієнтом юрфірм. Чи це змінило якось ваш юрбізнесовий світогляд, і якщо так, то як?

– Ні, мого юрбізнесового світогляду це не змінило, просто з'явилося краще розуміння бізнесових вимог клієнта до юридичних послуг. Адже одна з функцій корпоративного юридичного радника – це бути «перекладачем» між зовнішньою юридичною фірмою, що обслуговує компанію, та менеджментом компанії.

– Вашу корпорацію обслуговують провідні ЮФ світу. Чи відчутна різниця в обслуговуванні з боку цих ЮФ у порівнянні з обслуговуванням українських ЮФ, навіть якщо вони міжнародні? Зокрема, щодо якості надання послуг.

– Встановлення стандартів якості послуг та їх дотримання – це справа кожної конкретної юридичної фірми і не залежить від її національної приналежності. В кожній країні є юридичні фірми, які встановлюють найвищі стандарти якості, з такими фірмами ми і намагаємося працювати.

– Прийнято вважати, що перехід на роботу юридичним радником – це наслідок пошуку більш спокійного за роботу в юридичній фірмі середовища. Ви погоджуєтесь з цією думкою?

– Така думка, на мій погляд, є помилковою. Це, напевно, пов'язано з тим фактом, що приватним юристам необхідно обліковувати та звітувати за кожну хвилину часу, що витрачається на роботу по справах клієнтів протягом дня у так званих time sheets, а корпоративним радникам вести таких звітів не потрібно. Юридична робота корпоративного радника, по суті, така сама, тільки клієнт – один.

– Ви здобули диплом магістра права в США. Що вам це дало?

– Це дуже цінний досвід. Американська юридична освіта щодо підготовки юриста для приватної юридичної практики є найкращою, хоча англійці можуть зі мною не погодитися...

– Пане В'ячеславе, ви є одним з кількох десятків молодих українських юристів, які здобули допуск до практики в штаті Нью-Йорк. Яке це має значення для вашої практики?

– Будучи юридичним радником компанії, акції якої розміщені на Нью-Йоркській фондовій біржі, маю бу-

ти обізнаним із корпоративним законодавством та федеральним законодавством про цінні папери, адже будь-які юридично важливі кроки компанії в Європі мають відповідати законодавству США.

– Чому навчив вас університет?

– В університеті від своїх професорів я дізнався про основний принцип цивільного та міжнародного права, який говорить, що договори слід поважати і виконувати. Цей принцип я також намагаюся застосовувати у власному професійному та приватному житті.

– Що є вашою віддушиную, коли хочеться просто відпочити?

– Дуже захоплююся морем, тому як тільки випадає можливість – їду на море, щоб займатися віндсерфінгом. Взимку море замінюю на гори, а віндсерфінг на гірські лижі.

– Який літературний чи кінематографічний образ вас найбільше захоплює?

– З драматичних героїв – це Майстер з «Майстра і Маргарити» М. Булгакова, з комічних – Остап Бендер із «Дванадцяти стільців» Ільфа і Петрова.

– Цікаво, а чому саме Остап Бендер?

– Мені подобається його невичерпна енергія і наполегливість у пошуку «скарбу». Адже кожен з нас шукає свої «скарби»...

Спількувався Славик БІГУН

## ПЕРСОНА

П.І.Б.	В'ячеслав Якимчук
Вік	32 роки
Компанія	«Арчер Деніелс Мідленд» – світовий лідер з виробництва біопалива та переробки сільськогосподарської продукції. Валовий дохід 2006 р. – 36,6 млрд дол. США
Посада	Юридичний радник (in-house counsel), заступник голови європейського юридичного департаменту (2005 – дотепер)
Попередні посади, досвід	Різні посади у провідних українських та міжнародних ЮФ (1995-2005)
Стаж	Більше 10 років
Практика	Корпоративне право, M&A, венчурний і приватний акціонерний капітал, корпоративні реструктуризації, міжнародні цінні папери
Освіта & кваліфікація	Інститут міжнародних відносин КНУ, ф-т міжнародного права (диплом спеціаліста з відзнакою) (1997), Saint Louis University (ступінь LL.M) (1998) Допущений до практики: Україна (1997), шт. Нью-Йорк, США (1998)
Проф. мрія	Україна – держава верховенства права
Найбільше проф. досягнення	Ще попереду
Проф. кредо	Pacta sunt servanda (з лат. «Договори повинні виконуватися»)



В Україні юридичні фірми залюбки беруться за проєкти юраудиту, бо за умови успішного завершення вони забезпечать нові проєкти від клієнта



... менеджмент переважно організовує для команди юристів екскурсію об'єктом. Почасти вона стає найяскравішим враженням від юраудиту



«Make your own due diligence» перед прийняттям будь-якого важливого рішення